



NOTICIAS INTERNACIONALES AL 22/02/19

GLOBAL.....	2
Exportaciones son claves para el crecimiento sectorial.....	2
Oxford Martin School: estudio sobre el impacto ambiental de la carne cultivada.....	3
OIE: informe muestra un cambio a nivel mundial en el uso de antibióticos en animales	4
BRASIL.....	5
Disparidad en las diferentes plazas ganaderas.....	5
Mayor ritmo de embarque en febrero	5
Frigoríficos estrategia para exportar a IRAN.....	5
CEPEA: Record de productividad en la ganadería brasileña.....	6
Exportadores complicados por la mudanza de la Embajada en Israel	6
Discuten auto- control en la inspección sanitaria de productos de origen animal	7
Ministra: "Tenemos que evolucionar en nuestros sistema de fiscalización y control".....	8
Proyecto se considera vago y encarecería fuertemente las multas	9
Incrementan controles sobre el transporte de ganado vivo	9
URUGUAY.....	10
Cuota 481 sigue todo 2019.....	10
Llegaron primeros envíos de carne uruguaya a JAPÓN.....	11
El 1 de marzo comienza la obligatoriedad de permanencia de 90 días en el predio previo a la faena	12
Precio de exportación de la carne vacuna se recupera y supera los US\$ 3.500.....	12
Ricardo Reilly: "Diversificar mercados es bueno, pero no descuidemos los aranceles"	12
Pan para hoy, hambre para mañana... Faena de vientres y exportación en pie comprometen oferta	14
Mohammed Montasser: "La exportación en pie no afecta a los frigoríficos".....	15
PARAGUAY	16
Caída de las divisas por los envíos de carne se acentuó en Enero de 2019	16
UNION EUROPEA	17
BREXIT	17
Comisión intensifica la tareas preparatorias ante el NO DEAL	17
REINO UNIDO analiza aranceles y cuotas para proteger a SUS productores	18
AHDB analiza las perspectivas que tiene el sector cárnico británico tras el Brexit.....	19
IRLANDA dispuesta a compensar a los productores de carnes bovina ante el NO DEAL	20
Comerciantes advierten sobre el encarecimiento de los bienes que provocará la salida de la UE	20
República Checa: encuentra Salmonella em carne importada de POLONIA	21
ESTADOS UNIDOS	21
Ciclo ganadero determinaría una menor expansión en 2019	21
VARIOS	21
BOLIVIA: recibió una auditoría de RUSIA para poder exportar carne bovina	21
CHINA: Fiebre porcina afectaría solo temporariamente el consumo	21
AUSTRALIA: incertidumbre en el negocio de feed lots.....	22
EMPRESARIAS	22
Minerva busca inversores en Bolsa de CHILE	22
Bordon aumenta sus operaciones fuera de BRASIL.....	22
Aprueba permuto de activos entre Minerva y Marfrig	22
JBS importó 30 mil toneladas de maíz desde Argentina.....	23



GLOBAL

Exportaciones son claves para el crecimiento sectorial

18 February 2019 — Per capita animal protein consumption in the US will climb to an all-time high in 2019, surpassing the previous record set in 2006, prior to the 2008 financial crisis and the run-up in feed costs. However, the animal protein sector is entering a period of transition as four consecutive years of significant domestic consumption growth is now beginning to pressure prices and producers' bottom lines. Export growth will be key for US beef, pork and chicken producers as growing meat supplies and processing capacity outstrip domestic demand, according to a new report from CoBank's Knowledge Exchange Division (KED).

Report Key Points:

Per capita animal protein consumption in the U.S. will reach an all-time high in 2019 and is expected to plateau shortly thereafter.

Export growth will be key for U.S. beef, pork, and chicken producers as growing meat supplies and processing capacity outstrip domestic demand.

Greater reliance on export markets has resulted in higher price volatility for the animal protein sectors in other exporting nations like Australia, Canada and Brazil.

Higher profitability has offset higher price volatility for beef, pork and poultry producers in Australia, Canada and Brazil, respectively, despite declining domestic consumption in Australia and Canada.

Exports have driven industry growth in Australia, Canada and Brazil, and would likely underpin further industry expansion for the U.S. in the years ahead.

"The domestic consumption growth rate animal protein has experienced over the last five years is expected to plateau soon," said Will Sawyer, animal protein economist with CoBank's KED. "With the cow herd at multi-year highs and pork and poultry processors expanding capacity, exports will likely underpin further industry expansion for the U.S. in the years ahead."

With US consumers struggling to increase their appetite for meat and poultry going forward, and with significantly higher economic and consumption growth abroad, the US animal protein sectors will need to increase their focus on international markets for growth.

In 2018, the US exported 12 percent of beef production, 16 percent of chicken production and 23 percent of pork production. While these figures are far higher than where the industry was 20 years ago, further growth in exports will be needed if U.S. producers want to expand production in the coming years.

"While the need for increasing exports is clear, it's frequently met with concern or skepticism among producers and all links throughout the supply chain," said Sawyer. "Concerns lie primarily in the fear that the more exports play a role in supply and demand, the more exposure producers and industry participants have to increased market volatility and lower margins."

Bigger Risk, Bigger Reward

Greater reliance on export markets has resulted in higher prices for the animal protein sectors in other exporting nations, including Australia, Brazil and Canada. However, analysis shows that greater profitability has offset that price volatility for beef, pork and poultry producers in each of those countries, despite declining domestic consumption in both Australia and Canada.

In the comparison of Brazilian poultry to US poultry, Brazilian poultry price volatility over the last 15 years has averaged approximately 15 percent per year, while in the US it has been slightly less at around 12 percent. Conversely, over that same time period Brazil's poultry producers have seen an average increase in prices of six percent, while prices for U.S. producers have increased just 2.6 percent.

"In other words, Brazilian producers experience just 2.5 percent of price volatility for every percent increase in prices while U.S. producers endure 4.5 percent of price volatility for the same degree of price change," said Sawyer.

This superior risk-to-reward level is also true for Canadian pork and Australian beef relative to the US. In the case of Australia, fed cattle prices have been slightly less volatile than what U.S. producers have experienced over the last fifteen years, all while having a slightly higher rate of return. This is significant as Australia exported 71 percent of its production in 2018 while the U.S. exported just 12 percent, which were all-time high levels for both markets.

Growth opportunities involving exports can carry significant risks as demonstrated during recent trade disputes between the U.S. and some of the most important international customers for U.S. animal protein. However, those who accept these risks are often rewarded, according to Sawyer.

"Profitable growth has always been at the core of the industry, and has enabled producers and processors to recover from the historic volatility and costs from 2007 through 2012," added Sawyer. "The groundwork has already been laid from the supply chain to industry representation to let trade drive the industry forward over the next decade. Long-term, exports will be the key driver for further expansion across the animal protein sector."



With meat supplies back at all-time highs, opportunity for growth lies in international markets, Sawyer concludes. The increased market volatility that comes with greater exposure to export markets is offset by higher prices and improved profitability for producers.

Oxford Martin School: estudio sobre el impacto ambiental de la carne cultivada

21 February 2019 UK - Currently proposed types of lab-grown meat cannot provide a cure-all for the detrimental climate impacts of meat production without a large-scale transition to a decarbonised energy system, a new study has found.

The study, from the LEAP (Livestock, Environment and People) programme at the Oxford Martin School, found that some projections for the uptake of particular forms of cultured meat could indeed be better for the climate, but others could actually lead to higher global temperatures in the long run.

Published in *Frontiers in Sustainable Food Systems*, their findings highlight that the climate impact of cultured meat production will depend on its energy demands and the availability of low-carbon energy sources.

"There has been a great deal of public interest in cultured meat recently, and many articles highlight the potential for substituting cattle beef with cultured meat to provide an important climate benefit," explains lead author Dr John Lynch.

"We show that it is not yet clear whether this is the case, partly because of uncertainties about how cultured meat would be produced at scale. An important issue in comparing farmed and cultured beef is that the different warming impacts of greenhouse gases are also not well accounted for in the standard measure used in carbon footprints."

The Culture Club: is it a miracle?

Agricultural greenhouse gas emissions are responsible for around a quarter of current global warming. Replacing conventional cattle farming with 'labriculture' - meat grown in the lab using cell culture techniques - has been widely discussed as a way of reducing this environmental impact. But these estimates are based on carbon-dioxide equivalent footprints, which can be misleading because not all greenhouse gases generate the same amount of warming or have the same lifespan.

"Cattle are very emissions-intensive because they produce a large amount of methane from fermentation in their gut," advises study co-author Raymond Pierrehumbert, Halley Professor of Physics at the University of Oxford.

"Methane is an important greenhouse gas, but the way in which we generally describe methane emissions as 'carbon dioxide equivalent' amounts can be misleading because the two gases are very different.

"Per tonne emitted, methane has a much larger warming impact than carbon dioxide, however, it only remains in the atmosphere for about 12 years whereas carbon dioxide persists and accumulates for millennia. This means methane's impact on long-term warming is not cumulative and is impacted greatly if emissions increase or decrease over time."

Sustainable labriculture depends on clean energy and new tech

To provide a rigorous comparison of the potential climate impacts of lab-grown meat and beef cattle, the researchers examined available data on the emissions associated with three current cattle farming methods and four possible meat culture methods, assuming current energy systems remained unchanged. Using this data, they modelled the potential temperature impact of each production method over the next 1000 years. Their model showed that while cattle initially have a greater warming effect through the release of methane, in some cases the manufacture of lab-grown meat can ultimately result in more warming. This is due to the fact that even if consumption of meat were entirely phased out the warming from carbon dioxide would persist, whereas warming caused by methane ceases after only a few decades.

"This is important because while reducing methane emissions would be good - and an important part of our climate policies - if we simply replace that methane with carbon dioxide it could actually have detrimental long-term consequences," warns Dr Lynch.

Beef production is currently a major source of greenhouse gases: reducing consumption and improving production methods to reduce emissions can both help address this. The environmental benefits of lab-grown meat are a powerful imperative to continue and expand labriculture research, and especially to develop ways of producing cultured meat as efficiently as possible.

The study also highlights that both cultured meat and cattle farming have complex inputs and impacts that need to be considered in fully appreciating their effect on the environment. For example, creating more grazing land for cattle often results in significant deforestation that could greatly increase the CO₂ footprint of cattle systems (but can prove difficult to standardise in emissions footprints), while producing food in urban laboratories could free up land for storing CO₂ (known as carbon sequestration) or other purposes.

Dr Lynch concludes, "The climate impacts of cultured meat production will depend on what level of sustainable energy generation can be achieved, as well as the efficiency of future culture processes."



OIE: informe muestra un cambio a nivel mundial en el uso de antibióticos en animales

19/02/2019 La OIE ha desarrollado un sistema voluntario de colecta de datos en el que todos los países pueden participar. El informe presenta los resultados generales de la tercera colecta anual de datos, y proporciona un análisis global y regional de 2015 a 2017. En total, un récord de 155 países participaron en ella, demostrando una mayor comprensión así como la priorización de este tema a escala internacional. El informe, denominado OIE Annual report on antimicrobial agents intended for use in animals, está disponible en el siguiente enlace.

"La base de datos de la OIE es una iniciativa importante que desarrolla la capacidad de vigilancia sobre el uso de antimicrobianos en animales a nivel nacional y mundial", dijo la Dra. Monique Eloit, directora general de la OIE. "La OIE pretende ayudar a los países, independientemente de los recursos financieros que tengan, a garantizar que los antibióticos y otros medicamentos veterinarios importantes se utilicen de forma prudente y responsable. Una de las recomendaciones clave de la OIE es que los países suspendan progresivamente el uso como promotores del crecimiento de los agentes antimicrobianos considerados de importancia crítica".

En efecto, el informe muestra que el uso de antimicrobianos como promotores del crecimiento ha disminuido de 60 a 45 países desde la última colecta de datos. Sin embargo, los antimicrobianos claves, clasificados por la OMS como "Antimicrobianos de Importancia Crítica," como la colistina, se continúan utilizando frecuentemente en varias regiones con este propósito. Debido a esta práctica, muchos de los medicamentos que consideramos eficaces en la actualidad están en peligro, tanto para los animales como para las personas.

El desarrollo de un marco regulatorio sólido constituye un componente clave para proteger a los agentes antimicrobianos asegurando su uso responsable y prudente tanto en la sanidad como en la producción animal. También se trata de un instrumento poderoso para eliminar su uso como promotores del crecimiento, al tiempo que reconoce que los enfoques voluntarios pueden ser efectivos en ciertos países. El informe muestra una evolución positiva, con 72 países que no disponen de un marco reglamentario sobre el uso de promotores del crecimiento, lo cual representa una disminución con respecto al primer informe, que indicaba que 110 países carecían del mismo. Esta disminución sugiere un progreso considerable en la implementación de regulaciones sobre el uso de agentes antimicrobianos.

"Si bien muchos países ya han tomado medidas clave, como el establecimiento de sistemas de vigilancia y la regulación del uso de antimicrobianos en la salud humana y animal, todavía nos queda un largo camino por recorrer", dijo el Dr. Tedros Adhanom Ghebreyesus, Director General de la Organización Mundial de la Salud. "Trabajar juntos es la única manera de evitar el enorme coste humano, social, económico y ambiental de la resistencia a los antimicrobianos".

Para muchos países, el proceso que implica establecer sistemas de colecta de datos a nivel nacional es tan importante como los datos mismos. Asimismo, dicha colecta demuestra su predisposición para cooperar. Gracias al proceso de colecta de datos a nivel nacional, se pudieron entender e identificar varias barreras para la recolección de datos de calidad:

Estructura y aplicación inadecuadas de los marcos regulatorios para el uso de antimicrobianos;
Ausencia de herramientas y recursos humanos adecuados para facilitar la colecta y el análisis de datos;
y

Falta de coordinación y colaboración entre las autoridades nacionales con el sector privado. El hecho de que cada año más países suministren no sólo datos cualitativos sino también cuantitativos, como las cantidades de agentes antimicrobianos utilizados, es alentador. El tercer informe registra un aumento del 32% de los datos cuantitativos desde que comenzó la colecta de datos. La participación de todos los sectores involucrados en la lucha contra la resistencia a los antimicrobianos tanto reguladores, como veterinarios, agricultores, empresas y la industria alimentaria, es fundamental.

"Los antimicrobianos son importantes para proteger la salud de las personas y de los animales, así como los medios de subsistencia y la seguridad e inocuidad de los alimentos, pero estos medicamentos deben usarse de manera responsable," declaró José Graziano da Silva, Director General de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. "Alentamos a los países a que se comprometan con todos los sectores involucrados en promover el uso prudente y responsable de estos medicamentos fundamentales, incluso en los sectores agrícolas".

A pesar de las mejoras observadas, la comunidad internacional debe mantener como objetivo el refuerzo de la capacidad de las autoridades competentes de los países para regular el uso de antimicrobianos en animales a nivel nacional.

"Reconocemos que hubo un progreso significativo para garantizar el uso prudente de los antimicrobianos en los animales en los últimos años, pero aún queda mucho por hacer," dijo Dame Sally Davies, oficial médico en jefe de Inglaterra, Co-Coordinadora del Grupo de la IACG de las Naciones Unidas en RAM. "Con un mayor número de países que reportan datos cuantitativos en comparación con los dos primeros informes, este año proporciona un excelente recurso que insta a los responsables de la toma de



decisiones a utilizar para identificar dónde se necesitan tomar medidas y para respaldar la respuesta global a la RAM".

BRASIL

Disparidad en las diferentes plazas ganaderas

Sexta-feira, 22 de fevereiro de 2019 No fechamento da última quinta-feira (21/2) foram registradas mais altas do que quedas nos preços da arroba do boi gordo. Mesmo com consumo calmo, a oferta comedida de boiadas explica esse cenário.

Em algumas regiões, os bons volumes de chuvas, permitem aos pecuaristas reterem as boiadas no pasto em engorda e isso diminui a disponibilidade de bovinos terminados.

Nestas regiões a ponta compradora ofertou preços acima das referências, e a cotação da arroba subiu em três praças pecuárias, frente ao levantamento anterior (20/2).

Em Belo Horizonte-MG, por exemplo, a alta foi de 0,7%, o que significa R\$1,00/@ a mais na comparação dia a dia. Por lá as programações de abate atendem, em média, até a metade da semana que vem (26/2).

Em São Paulo, os preços estão estáveis, porém, os frigoríficos sentem dificuldades em alongar as escalas de abate, que atendem, em média, quatro dias.

A margem de comercialização dos frigoríficos que desossam está em 17,2%, abaixo da média histórica.

Mayor ritmo de embarque en febrero

19/02/19 - por Equipe BeefPoint Nos primeiros 11 dias úteis de fevereiro, a média diária de exportação de carne bovina in natura está 24,2% acima de igual período de 2018, informou a consultoria Agrifatto em nota. Em relação a janeiro/2019, o avanço é de 45,9%. Até o momento, em fevereiro, foram vendidas ao exterior 74,7 mil toneladas de carne bovina in natura, diz a Agrifatto, com base nos números do Ministério da Economia, o que resulta em média diária de 6,79 mil toneladas.

A consultoria informa que a receita média por tonelada foi de US\$ 3.783,56, resultando em faturamento de US\$ 282,64 milhões no período. "Em janeiro/2019 e fevereiro/2018, a receita média foi de US\$ 3.748,40 e US\$ 4.000,50/tonelada, respectivamente", diz a Agrifatto.

A consultoria considera que se a média diária atual se repetir no restante do mês (20 dias úteis), projeta-se que em fevereiro serão embarcadas 135,82 mil toneladas de carne bovina in natura, avanço de 38% em relação a fevereiro de 2018.

Em boletim anterior, publicado no Broadcast Agro em 11 de fevereiro, a Agrifatto projetava embarques maiores para o segundo mês do ano, de 142,71 mil toneladas (45% mais ante fevereiro de 2018), também com base na média diária até então, que era de 7,1 mil toneladas nas duas primeiras semanas do mês.

Frigoríficos estratégia para exportar a IRAN

Fonte: Valor Econômico. 19/02/19 - por Equipe BeefPoint

Para contornar os obstáculos criados pelas sanções econômicas dos Estados Unidos ao Irã, os frigoríficos brasileiros lançam mão de diferentes – e criativas estratégias para acessar o mercado de carne bovina do país do Oriente Médio. A engenharia, que inclui a exportação de carne bovina por via indireta, sobretudo por rodovias pela Turquia, coloca o Irã como um dos mais relevantes destinos do produto brasileiro, com participação expressiva dos grandes frigoríficos nesse comércio.

Estimativas do setor privado obtidas pela reportagem mostraram que as companhias brasileiras já estão exportando mais carne bovina ao Irã por via indireta do que diretamente. No mês passado, quase 4,5 mil toneladas enviadas à Turquia, Omã e Emirados Árabes Unidos tiveram o Irã como destino final. "A despeito das dificuldades, é um mercado que está bombando", disse um executivo que não quis se identificar devido à sensibilidade do tema.

Na prática, o Irã responde por mais de 7% das exportações brasileiras de carne, que em janeiro totalizaram US\$ 457 milhões. Somados os embarques indiretos e diretos que constam nos dados oficiais da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), os embarques ao país persa ultrapassaram 8,5 mil toneladas em janeiro. Com isso, o Irã empata com os europeus como o quinto maior cliente do Brasil nessa frente.

Em dezembro passado, segundo mês após a entrada em vigor das sanções americanas, concentradas no sistema financeiro e no transporte marítimo, o efeito foi ainda maior. Naquele mês, o Irã foi o terceiro maior cliente – só atrás de China e Hong Kong -, respondendo por cerca de 15% das vendas. No período, foram mais de 15 mil toneladas de carnes enviadas ao Irã, sendo dois terços do volume vendido por via indireta.

De acordo com um empresário consultado pelo Valor em Dubai, durante a Gulfood (feira de alimentos voltada ao Oriente Médio), a exportação indireta é uma das maneiras de "driblar" a imensa burocracia imposta a quem pretende exportar para o Irã. Mas não só. Embora o comércio de alimentos não seja alvo das sanções econômicas dos EUA, os armadores estão mais resistentes e encareceram o frete para



restringir a relações com o Irã, afirmou outra fonte. Nesse cenário, a exportação indireta surge como alternativa.

A menor disposição dos armadores marítimos não é o único entrave para vender ao Irã. No Brasil, praticamente nenhum banco realiza operações de câmbio que tenham como lastro a exportação ao Irã. Segundo dois empresários consultados pelo Valor em Dubai, somente os bancos Paulista e Máxima – principalmente o primeiro – realizam a operação.

Em busca de atalhos para contornar as sanções dos EUA e alavancar as exportações de carne bovina do Irã, a reportagem também apurou que os frigoríficos brasileiros receberam com entusiasmo, no ano passado, uma sondagem feita por emissários chineses. A proposta, que acabou não prosperando, era que a China importasse petróleo do Irã. Parte do pagamento seria feita com carne brasileira.

Procurado, o embaixador do Brasil em Teerã, Rodrigo de Azeredo Santos, reconheceu, em entrevista por telefone, que há mais dificuldades para exportar ao Irã. O embaixador disse que chegou a tratar com representantes da Federação Brasileira de Bancos (Febraban) sobre o tema, buscando explicar que o relacionamento com o Irã não está proibido nas áreas de alimentos, insumos hospitalares e medicamentos e que, portanto, os bancos poderiam atuar. "Mas os grandes bancos têm relacionamento muito intenso com os bancos americanos", disse ele, explicando as razões pelas quais as instituições financeiras evitam contratos ligados ao Irã.

De acordo com Azeredo, desde que seguida todas as regras de compliance exigidas – com segurança jurídica para os armadores -, é viável exportar aos iranianos. "Há muito desconhecimento, mas é possível vender", acrescentou. Como argumento de que a área de alimentos está livre das ações, o embaixador citou que, no ano passado, os Estados Unidos obtiveram uma receita de US\$ 400 milhões na exportação de soja e equipamentos médicos para o Irã.

O diplomata também fez questão de destacar a importância do Irã para a balança comercial. Segundo ele, o país persa dá ao Brasil seu quinto maior superávit comercial, atrás de China, Argentina, Países Baixos e Hong Kong. A maior parte das vendas feitas ao Irã é de produtos do agronegócio. No ano passado, milho (US\$ 1 bilhão), soja (US\$ 511 milhões) e carne bovina (US\$ 328 milhões) foram os principais produtos exportados pelo Brasil ao Irã.

Considerando apenas as vendas diretas, o agronegócio brasileiro obteve US\$ 2,2 bilhões com as exportações para o Irã em 2019, de acordo com dados da Secex compilados pelo Ministério da Agricultura. Segundo estimativa do embaixador do Brasil em Teerã, a receita com as exportações indiretas ao país persa renderam outros US\$ 2 bilhões ao país. Se depender do otimismo dos frigoríficos brasileiros, esse montante será ainda maior este ano.

CEPEA: Record de productividad en la ganadería brasileña

21/02/19 - por Equipe BeefPoint A produtividade da pecuária nacional (quilogramas por animal) atingiu patamar histórico em 2018, de acordo com dados divulgados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) neste mês.

Vale lembrar que o número de animais abatidos no ano passado também cresceu, sendo o maior desde 2014. Segundo pesquisadores do Cepea, esses números mostram a evolução da pecuária nacional, que vem respondendo a investimentos realizados nos últimos anos, especialmente após a forte seca enfrentada pelo Centro-Sul brasileiro entre 2013 e 2014, que resultou em redução do rebanho e da produtividade nacional.

Em 2018, a produtividade média do rebanho brasileiro (considerando-se boi, vaca, novilho e novilha) foi de 249,35 kg/animal, a mais alta da série, 0,2% maior que a de 2017, 4,86% acima da de 2014 e 5,07% superior à de 2013. Em termos de produtividade, no quarto trimestre de 2018, registrou-se a segunda maior marca da história, de 253,39 kg/animal, atrás apenas (em 0,39%) da observada no terceiro trimestre do mesmo ano.

Exportadores complicados por la mudanza de la Embajada en Israel

21/02/19 - por Equipe BeefPoint A possível transferência da embaixada do Brasil em Israel de Tel-Aviv para Jerusalém passa ao largo das rodas das conversas e negociações de bastidores entre importadores e representantes dos frigoríficos brasileiros na principal feira de alimentos do Oriente Médio. A ausência da discussão é um alívio para os exportadores de carnes bovina e de frango que participam da Gulfood, evento anual que em 2019 ocorre em Dubai entre 16 e 21 de fevereiro.

Quando, ainda em campanha, o presidente Jair Bolsonaro anunciou a intenção de transferir a embaixada, contrariando a posição histórica da diplomacia nacional em relação à Palestina, os produtores de carnes ficaram em polvorosa. O risco de perder o acesso ao mercado árabe, responsável por quase 20% das exportações brasileiras de carne bovina e 40% dos embarques de frango, deixou os empresários de cabelo em pé.

Nesse meio tempo, o Egito chegou a cancelar uma visita do chanceler brasileiro na ocasião, Aloisio Nunes Ferreira, o que foi encarado como um sinal dos árabes sobre o que poderia estar em jogo com a



possível transferência. Aos poucos, porém, a lógica econômica parece ter se sobreposto, ainda que não se possa descartar o efeito positivo das declarações do vice-presidente Antonio Hamilton Mourão, que negou que a transferência já estivesse decidida.

De qualquer forma, empresários e executivos consultados pelo Valor em Dubai ressaltaram que, durante a feira, até agora sequer foram questionados pelos importadores sobre o caso da embaixada. "Nem perguntaram", comemorou o vice-presidente da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), Ricardo Santin. A afirmação foi corroborada pela diretora-executiva da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), Liège Nogueira. "Eles precisam da carne", acrescentou o dono de um frigorífico brasileiro de carne bovina.

Ironicamente, a única pessoa que tocou no assunto junto aos exportadores do Brasil foi o embaixador do país nos Emirados Árabes Unidos, Fernando Igreja. Ainda assim, o fez para se certificar de que o assunto não esteve na pauta da Gulfood, afirmou uma fonte ao Valor.

De passagem pela feira, o embaixador conversou com a reportagem e confirmou a boa impressão sobre os contatos que teve com os brasileiros. "Não é um tema e não é motivo de preocupação", afirmou Igreja, que está à frente da representação brasileira em Abu Dhabi, capital dos Emirados Árabes Unidos, há um ano e oito meses. De acordo com ele, parte do clima positivo em relação ao Brasil pode estar relacionado ao ambiente de Dubai, "pró-business".

"O Brasil é um grande parceiro e a relação com os Emirados tem melhorado nos últimos cinco anos", acrescentou Igreja, lembrando que o país é o segundo maior parceiro comercial do Brasil no mundo árabe, atrás apenas da Arábia Saudita. Ao Valor, um empresário brasileiro de ascendência saudita reforçou o "pragmatismo" no Oriente Médio e, sobretudo, em Dubai. "Eles vieram fazer negócios", disse, explicando porque o entra e sai dos estandes das empresas brasileiras na feira teve como pauta comércio, não política.

Apesar da sinalização positiva, nem tudo são flores. Para um empresário brasileiro que conversa frequentemente com os sauditas, a retórica negativa de representantes do governo Bolsonaro em relação ao mundo muçulmano atrapalha as tratativas. "Eles têm uma desculpa", disse. Na semana passada, uma comitiva de brasileiros esteve na Arábia Saudita para conversas sobre as restrições que o país árabe fez em janeiro, quando proibiu dezenas de frigoríficos brasileiros de carne de frango de exportar. Segundo uma fonte, diferentemente de outras ocasiões, o clima da reunião foi "frio".

Embora seja consensual que a restrição saudita aos abatedouros de frango tenha motivação estratégica, e não política – os sauditas querem reduzir a dependência as importações de frango e produzir 60% de seu consumo localmente até 2030 -, a avaliação é que o diálogo com os brasileiros poderia ser melhor.

Não à toa, a única esperança entre os exportadores brasileiros é que as autoridades sanitárias da Arábia Saudita permitam que os carregamentos de carne de frango que estão no mar a caminho do país possam entrar. Os lotes foram despachados pelos frigoríficos brasileiros antes das restrições serem anunciadas.

Além disso, a reabertura das unidades recentemente desabilitadas pela Arábia Saudita parece um sonho distante. "Só vão abrir se precisarem da carne", disse uma fonte.

Discuten auto-control en la inspección sanitaria de productos de origen animal

20/02/19 - por Equipe BeefPoint O autocontrole na inspeção dos produtos de origem animal foi discutido nesta terça-feira (19) por representantes de 16 dos 26 estados e o Distrito Federal integrantes do Fórum Nacional dos Executores de Sanidade Agropecuária (Fonesa), reunidos no Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa). Segundo o secretário de Defesa Agropecuária do ministério, José Guilherme Leal, "é preciso delimitar as atribuições das empresas neste sistema e as do ministério que são voltadas à sanidade e à segurança alimentar".

Para o ex-presidente do Fonesa, Inácio Kroetz, "autocontrole não significa deixar tudo solto, pois quem quebra é a empresa e não o fiscal. Portanto, elas (empresas) são as maiores interessadas em fazer tudo corretamente com treinamento constante, atualização e capacitação dos trabalhadores".

A diretora do Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (Dipoa), Ana Lúcia Viana, alerta que o fabricante tem que ser responsabilizado pela mercadoria que vai entregar e que a presença dos auditores fiscais agropecuários no ante e post mortem em abatedouros é necessária nas ações para garantir a inocuidade, sanidade, qualidade e identidade dos produtos.

Os avanços nos modelos de autocontrole seguem a tendência crescente do uso de sistemas voluntários de certificação de qualidade e muitos países da União Européia já criaram normatizações sobre isso.

O secretário José Guilherme Leal apresentou as metas da SDA para 2019, que estão voltadas para o avanço dos programas sanitários nacionais para o controle, erradicação e prevenção de doenças dos animais e pragas dos vegetais, fortalecimento da vigilância internacional, na prevenção do ingresso de doenças exóticas e pragas quarentenárias e o fortalecimento e ampliação do diagnóstico da rede de laboratórios.

O secretário anunciou ainda que deverá ser criada a Força Nacional do Suasa (Sistema Unificado de Atenção à Sanidade Agropecuária), que poderá ser empregada em caso de emergência sanitária



(envolvendo animais ou vegetais), “e dependerá da capacidade técnica dos estados”, explicou. A Força Nacional terá como objetivo responder rapidamente às emergências sanitárias nas unidades da federação.

Outra ação da SDA para 2019 será a criação do Programa de Erradicação para a Peste Suína Clássica (PSC), até o fim do primeiro semestre, para ser executado nas áreas não livres da doença. A área não livre envolve 11 estados: Ceará, Amazonas, Roraima, Pará, Amapá, Maranhão, Piauí, Paraíba, Pernambuco, Rio Grande do Norte e Alagoas.

Na reunião do Fonesa também houve a eleição de seu novo presidente, o agrônomo Lucivaldo Moreira Lima, da Adepará (Agência de Defesa Agropecuária do Pará). O mandato dele será de dois anos (2019/2020).

Ministra: “Tenemos que evolucionar en nuestros sistema de fiscalización y control”

22/02/19 - por Equipe BeefPoint A ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina, defendeu nesta quinta-feira (21) a adoção de procedimentos de fiscalização e auditoria mais modernos no setor produtivo para garantir mais segurança e qualidade para o consumidor. Em discurso na abertura do Seminário Boas Práticas de Fabricação e Autocontrole, em Brasília, a ministra destacou a importância do debate sobre o tema para a economia do país.

“O autocontrole nada mais é do que a responsabilidade de ambos os lados. O setor privado tem que cumprir sua parte, nós precisamos ir lá e ver se os protocolos estão sendo seguidos”, explicou ela.

O evento é organizado pelo Mapa para promover a discussão sobre ações e iniciativas voltadas para o fortalecimento no uso de ferramentas de autocontrole e de boas práticas de fabricação nas atividades reguladas pela Secretaria de Defesa Agropecuária (SDA). No sistema de autocontrole, o empresário fica responsável pela qualidade do produto que fabrica e comercializa, e o Estado fiscaliza.

A ministra reiterou que a abertura do diálogo para mudanças na forma de fiscalização e controle é uma evolução que segue a tendência mundial de modernização e simplificação em vários setores.

“O mundo evoluiu e nós temos que evoluir também nos nossos sistemas de fiscalização e de controle. E cada vez a evolução exige mais da gente porque o consumidor lá na ponta quer a segurança de que o que ele está comprando e que o seu alimento é de boa qualidade”.

Tereza Cristina também chamou a atenção para a exigência dos mercados internacionais e comentou que as empresas já são muito cobradas pelos consumidores a atestar a qualidade de seus serviços e produtos, e tem interesse em manter a credibilidade de suas marcas.

Ela afirmou que este processo também valoriza o papel do auditor fiscal, que continuará responsável pela fiscalização, porém, de uma forma mais ágil e moderna, sem a necessidade de estar presente diariamente acompanhando a atividade rotineira das empresas. A ministra explicou que cada segmento do agronegócio terá uma definição específica de controle de sua própria produção.

“O autocontrole tem que estar em todas cadeias produtivas onde o ministério é responsável. Acontece que o Estado não tem mais pernas, o Brasil cresceu muito, a nossa economia no agronegócio é gigante e nós não temos mais como fazer esse controle diário, mas nós podemos fazer ele bem feito”.

A ministra pediu que o debate seja feito sem preconceito, para que todos os atores consigam criar juntos um sistema muito melhor, com a valorização, inclusive, dos auditores fiscais. Segundo Tereza Cristina, o debate inaugura “um novo momento do Ministério da Agricultura na defesa sanitária”, e a contribuição de todos será importante.

Parte da legislação que regula o tema deve ser discutida no Congresso Nacional e outra parte pode ser alterada por normativas do próprio ministério. Em entrevista a jornalistas, a ministra disse esperar que o Congresso possa analisar a questão ainda este semestre. “Espero que vá ainda nos primeiros cem dias de governo”.

Controle responsável

O secretário de Defesa Agropecuária do Mapa, José Guilherme Leal, enfatizou que o autocontrole não significa omissão do Estado na fiscalização nem que o setor privado ganhará o direito de fazer o que quiser. Ele destacou que o autocontrole “é uma forma mais inteligente de atuação, com mais informações e análises de risco, com foco no que realmente de ser verificado e controlado”.

O secretário ressaltou que os setores responsáveis estarão sujeitos a punições em caso de desvios, e defendeu que mudanças no setor são necessárias para garantir o crescimento e sustentabilidade do setor.

“Pensar em autocontrole é conferir mais responsabilidade para o agente econômico da produção, o qual deve ter capacidade de controlar seus processos, seus produtos, pensando em qualidade e segurança, cabendo regulada a verificação da conformidade por diversos meios, entre eles, a auditoria e fiscalização”, afirmou Leal. Segundo ele, a maior responsabilidade exigirá das empresas um aprimoramento do controle, de equipamentos, de sistemas e a capacitação de pessoas.

O seminário ocorre nesta quinta-feira (21) no auditório do Tribunal de Contas. Participam do evento auditores fiscais federais agropecuários, representantes da cadeia produtiva do agronegócio, gestores do



ministério, pesquisadores, consultores, sindicatos e associações do setor e parlamentares. O debate pode ser acompanhado pela página do Mapa no Facebook.

Proyecto se considera vago y encarecería fuertemente las multas

Fonte: Valor Econômico. 22/02/19 - por Equipe BeefPoint

O Ministério da Agricultura pretende elevar de R\$ 15 mil para até R\$ 2 milhões o valor máximo das multas cobradas de agroindústrias que desrespeitarem regras previstas no projeto de lei do autocontrole de processos produtivos das empresas do setor, que a ministra Tereza Cristina quer enviar para votação no Congresso até abril.

Considerada vaga por especialistas, a minuta do projeto de lei que o ministério prepara para regulamentar e ampliar o escopo do autocontrole no país, obtida pelo Valor, prevê que programas possam ser implantados e monitorados pelas próprias companhias ou por “entidades de terceira parte” contratadas por ela e credenciadas pelo ministério.

O Sindicato Nacional dos Auditores Fiscais Federais Agropecuários (Anffa Sindical) teme que essa medida abra espaço para a “terceirização” da fiscalização e inspeção de carnes e outros alimentos. O secretário de Defesa Agropecuária do ministério, José Guilherme Leal, garante, porém que a Pasta não dispensará a fiscalização nos estabelecimentos e auditará as “entidades” credenciadas.

Com o autocontrole ganhando “força de lei”, a ideia é dar mais responsabilidade às empresas nos processos de produção e qualidade dos produtos, dispensando fiscalização frequente ou permanente em algumas etapas sempre que possível. O ministério tem sido muito criticado por países importadores nos últimos anos pela carência de fiscais para auditar a fabricação de alimentos.

Ainda que queira enviar o PL ao Congresso durante os 100 primeiros dias de governo, a ministra Tereza Cristina quer, antes, debater o texto com auditores fiscais e empresas do setor.

“O autocontrole já acontece em vários segmentos. O que precisamos é modernizar e caminhar para frente. O Brasil tem um potencial enorme de produção e o ministério a cada dia terá menos perna para isso”, afirmou Tereza ontem, após seminário sobre o assunto promovido pelo ministério no Tribunal de Contas da União (TCU).

“Vocês comprariam de uma marca que não fosse idônea e que estivesse todo dia no jornal com problema? Quem é responsável por esse padrão de segurança é o dono da marca. Quantas marcas já desapareceram? Então vamos fazer adaptação das regras. Algumas coisas precisam de lei, outras de normas”, afirmou a jornalista.

A minuta do PL, no entanto, traz apenas comandos gerais sobre autocontrole, e adianta que as regulamentações para cada cadeia industrial virão posteriormente em forma de portarias ou instruções normativas. O texto já recebe críticas de fiscais, para os quais uma nova lei sobre o assunto é “desnecessária”.

Enquanto as sanções às empresas que cometem irregularidades – como fechamento de fábricas ou multas – já são previstas no arsenal de normas regulatórias de fiscalização agropecuária no país, questões como recall, por exemplo, que está no PL, constam do Código de Defesa do Consumidor. O Brasil adota práticas de autocontrole em algumas etapas da produção desde a década de 1970. Tais práticas são mais aplicadas por frigoríficos, fábricas de pescado, mel e ovos.

Tereza Cristina, porém, pretende ampliar o escopo do autocontrole para indústrias de fertilizantes, rações e bebidas. E continua a garantir que a medida não incluirá as etapas anterior e posterior ao abate de animais, que continuarão a exigir inspeção permanente, pelo risco de perda de mercados internacionais.

“Privatização de inspeção não pode existir, porque não há sistema de exportação sem chancela oficial. O autocontrole é necessário para uma nova fase de negócios e competitividade”, disse Antônio Camardelli, presidente da Abiec, que representa frigoríficos exportadores.

Incrementan controles sobre el transporte de ganado vivo

20/02/19 - por Equipe BeefPoint Para intensificar a fiscalização em todo o país do transporte de cargas vivas de suínos, aves e bovinos e acidentes envolvendo animais soltos em rodovias, será debatida em seminário, quinta-feira (21), a Plataforma Unificada para Responder aos Acidentes de Trânsito Envolvendo Animais em Rodovias (Puraa). O evento ocorrerá no campus da USP de Pirassununga (SP). Desde 2017 o estado de São Paulo já vem reforçando a vigilância sobre essas cargas e acidentes, com a utilização da plataforma.

Agora, o Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), as polícias Rodoviária, Militar e Ambiental de São Paulo e concessionárias de rodovias, querem avançar na sua utilização com foco no bem-estar único, que engloba o bem-estar de humanos, animais e o meio ambiente, ampliando aos demais estados o seu funcionamento.

No dia 21, serão lançados os Procedimentos Operacionais Padrão (POP) de atendimento de acidentes de trânsito envolvendo animais, bem como os de fiscalização de transporte de animais nas rodovias, por meio do Comando de Policiamento Rodoviário da Polícia Militar paulista. Os novos protocolos de trânsito



são inéditos no Brasil e seguem as normas nacionais de bem-estar e saúde animal. Os procedimentos serão aplicados pela PM em todo o estado de São Paulo, apoiando ações da Coordenadoria de Defesa Agropecuária da Secretaria de Agricultura e Abastecimento, ainda neste ano, com suporte do Mapa e da USP.

Outro objetivo do seminário é apresentar projetos em andamento na área de bem-estar e saúde animal, prevenção de acidentes e outros. A necessidade de se ter médicos veterinários à disposição, quando da ocorrência de incidentes envolvendo animais em rodovias, estará também na pauta dos debates.

Acidentes

Há dois anos, o grande número de acidentes rodoviários com animais nas rodovias paulistas motivou a criação da Puraa, desenvolvida pela Faculdade de Medicina Veterinária e Zootecnia (FMVZ) da USP, em parceria com a Polícia Militar Rodoviária, a Concessionária Intervias, a Secretaria de Agricultura e Abastecimento e o Mapa. Naquele ano, somente no KM 207 da Rodovia Anhanguera, próximo ao Horto Florestal de Pirassununga, foram registrados 794 acionamentos da concessionária para retirada de capivaras da pista, ou seja, mais de dois por dia.

A média anual de acidentes envolvendo animais, nos últimos quatro anos, no estado de São Paulo, é de 2.571 ocorrências. Em apenas 1.021 Km de rodovias que passam por Pirassununga e os municípios de Limeira e Casa Branca foram registrados 12,6% de todos os acidentes do estado envolvendo animais. "Os números de São Paulo e do país são assustadores", alerta o capitão da Polícia Militar Rodoviária de SP, Marcelo Estevão.

Segundo o professor Adroaldo Zanella da FMVZ/USP, "com a Puraa, as cargas serão inspecionadas amplamente e será conhecida a verdadeira velocidade dos caminhões que transportam os animais, inclusive a maneira como dirigem, principalmente nas curvas".

O evento, aberto ao setor produtivo agropecuário, empresas transportadoras de cargas vivas, profissionais agropecuários, servidores públicos, polícias ambientais e rodoviárias estadual e federal, ministério público, concessionárias de rodovias e demais interessados, visa também discutir com as diferentes instituições a promoção de uma nova política pública integrada, que permita otimizar a fiscalização, o transporte dos animais e a segurança viária em geral.

Outro objetivo do workshop é apresentar projetos que estão em andamento na área de bem-estar e saúde animal, prevenção de acidentes e modelo de comando de incidentes. A necessidade de se ter médicos veterinários à disposição dos poderes público e privado, quando da ocorrência de incidentes envolvendo animais em rodovias, estará também na pauta dos debates.

URUGUAY

Cuota 481 sigue todo 2019

16/02/2019 Acuerdo entre Europa y Estados Unidos es inminente pero instrumentarlo llevará tiempo.

La cadena cárnica uruguaya podrá seguir disfrutando de la Cuota 481 para carne de alta calidad -que permite entrar en la Unión Europea (UE) sin pagar aranceles- a lo largo del segundo semestre de 2019, por más que el acuerdo entre la UE y Estados Unidos sobre ese cupo "es inminente".

El cupo que nació del litigio de la carne con hormonas entre ambos países, fue abierto posteriormente para terceros abastecedores y entre ellos está Uruguay, que aporta un volumen importante en cada ventana de carga trimestral, en el marco de una cuota global de 45.000 toneladas.

Es para carne de alta calidad, bovinos menores de 30 meses -garantizados por trazabilidad- cuyos 100 días previos a la faena son terminados a granos.

Una misión encabezada por el presidente del Instituto Nacional de Carnes (INAC), Federico Stanham, acompañado del sector privado, fue a Bruselas y Reino Unido a recabar información acerca de las negociaciones por este cupo y del proceso de separación del Reino Unido de la Unión Europea, más conocido como Brexit.

"Ratificamos en este viaje que el acuerdo es inminente y lo que trajimos como novedad es que hecho el acuerdo y puesto a consideración de los proveedores, entre los que estamos nosotros, validarla administrativamente en todos los órganos de la Unión Europea y ponerlo en práctica, llevará más tiempo", explicó el jerarca uruguayo.

"La conclusión es que, por lo menos, el segundo semestre de este año seguiría la cuota como está", estimó Stanham.

Antes de fines de 2018 ya se manejaba que de lograrse al acuerdo comercial entre ambos países, donde Estados Unidos reclama más volumen del cupo para sus ganaderos e industriales, comenzaría a regir en junio de 2019.

Uruguay alineó su participación con Australia, otro de los proveedores habituales de este cupo de alta calidad y ambos países buscan ser actores claves.



En lo interno, los frigoríficos comenzaron a trabajar fuerte en la producción de carne de la Cuota 481, volumen que debería llegar a la Unión Europea a partir del 1º de abril, según publicó esta semana Faxcarne.

La cuota dinamizó la ganadería pues favorece una mayor extracción y mejoró los valores de la recría, porque se parte de un animal con mayor kilaje, apoyándose en la genética y la nutrición.

A su vez, generó mayor sinergia entre la ganadería de carne y la agricultura.

Brexit. En cuanto a la salida del Reino Unido de la Unión Europea, el titular del INAC explicó que existe una tremenda incertidumbre que “empieza a permear con tremenda preocupación al sector empresarial, porque no saben a qué reglas de juego hay que atenerse en seis semanas y eso en término de invertir, concretar negocios, exportar o importar, hace muy difícil cerrar un negocio si no se sabe si el 30 de marzo van a regir las mismas condiciones”.

Desde la óptica de Stanham esa presión contribuirá a ver más rápido cómo cada uno de los dos países vuelve a rearmar su cadena de suministros.

“Se está generando una tremenda presión para lograr definiciones. Nadie hace un pronóstico certero de lo que va a pasar”, alertó el titular de INAC.

Si bien el Reino Unido no es un mercado de los más importantes para Uruguay, porque la carne que los frigoríficos exportan a la Unión Europea queda en el continente, hay que reconocer que sí “es un neto importador de carne y su principal abastecedor es la Unión Europea”, indicó.

Según Stahman, “la disruptión con la Unión Europea puede generar -en el corto plazo-, alguna oportunidad para los que somos proveedores de carne de afuera de la Unión Europea”.

Por lo menos Uruguay mantiene una cierta expectativa en ese sentido, más allá de que todos le desean lo mejor al Reino Unido para que no sea una salida traumática.

La UE es un mercado clave para la cadena cárnica uruguaya, donde van los cortes de mayor valor, tanto en carne vacuna como ovina. Hasta la primera semana de febrero desde Uruguay se exportaron 2.710 toneladas peso canal, cuando a igual fecha del año anterior había comprado 4.635 toneladas peso canal (41,5% menos) según las cifras estadísticas del INAC.

Llegaron primeros envíos de carne uruguaya a JAPÓN

21/02/2019 - Frigoríficos uruguayos marcarán presencia en Foodec.

Los primeros embarques de carne bovina uruguaya y hamburguesas, ya están en suelo nipón y pasaron con éxito todos los controles y exigencias impuestas por el Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón.

Después de 19 años de negociaciones sanitarias, Uruguay logró retomar las exportaciones de carne vacuna a ese destino a partir del pasado 7 de febrero, esta vez habilitado para cortes desosados y madurados, cuando hasta el año 2000 —previo a su cierre—, se enviaba carne con hueso e incluso algunas menudencias como lenguas bovinas.

El primer avión salió con 4.091 kilos de carne procedentes de tres frigoríficos: BPU (del grupo Nipponham), Pando y Las Piedras. Posteriormente, los Grupos Minerva y Marfrig, junto a Frigorífico “San Jacinto”, hicieron otro envío aéreo. En este caso Frigorífico Tacuarembó/Marfrig concretó la colocación de las primeras 21,5 toneladas de hamburguesas, un producto clave. Es que Japón es un fuerte consumidor de hamburguesa.

Hasta comienzos de la presente semana habían salido hacia Japón 5.708 kilos de carne fresca por US\$ 38.332, de los cuales 2.765 kilos eran enfriados. Hasta el momento son cinco los exportadores: Ontilcor, Carrasco, BPU, Tacuarembó y Las Piedras, según publicó Faxcarne. Los 21,5 toneladas de hamburguesas generaron US\$ 446,5 mil.

Los primeros exportadores y otros frigoríficos buscarán mejorar la corriente comercial con los importadores nipones en la feria Foodec Japón, que se desarrollará del 5 al 8 de marzo.

El Instituto Nacional de Carnes (INAC) estará presente con un stand de 90 metros cuadrados que mostrará la cultura del Uruguay, la calidad y seguridad alimentaria de sus carnes y albergará a las empresas exportadoras.

La Foodec es una de las ferias de alimentos y bebidas más grande de Asia y se hace todos los años desde 1976. Cuenta con el apoyo del Ministerio de Agricultura, Forestación y Pesca) y JETRO (Organización de Comercio Exterior de Japón)

Durante los 4 días de la exhibición, se espera que asistan alrededor de 82.000 compradores de compañías de servicio, distribución y comercialización de alimentos.

El retorno de la carne uruguaya al mercado japonés posibilita que 14 plantas frigoríficas de Uruguay y 6 traders y brokers accedan por primera vez luego de 19 años al trato directo con los clientes, ofertando cortes de carnes enfriada y congelada.

Las empresas deberán ir sondeando el mercado y buscando los nichos donde pueden competir mejor con sus productos, porque el arancel es bastante alto. Aún así, como en otros mercados, las empresas uruguayas competirán contra las de Australia y Estados Unidos, buscando diferenciarse de atributos como



la producción de carne a pasto, libre de hormonas y anabólicos. También hay espacio para carne de ganados terminados a grano.

El 1 de marzo comienza la obligatoriedad de permanencia de 90 días en el predio previo a la faena

21 de febrero de 2019 A partir del 1 de marzo todos los ganados -bovinos, ovinos y caprinos- con destino a plantas de faena habilitadas para la exportación deben permanecer en el predio obligatoriamente durante los 90 días previos a la faena, según resolvió la Dirección General de Servicios Ganaderos (DGSG) del MGAP.

Esta exigencia está vinculada al nuevo protocolo para exportar carne a China, por lo que la DGSG tomó la exigencia mayor según informaron fuentes oficiales.

"Alguna parte de los animales faenados para exportación tiene a China como destino, por lo que la única forma de que esto se cumpla es que los 90 días rijan para todos los ganados", señaló la fuente.

Precio de exportación de la carne vacuna se recupera y supera los US\$ 3.500

21 de febrero de 2019 Según los datos del Instituto Nacional de Carnes (INAC), en la semana cerrada el 16 de febrero, el precio de la tonelada exportada fue de US\$ 3.668, US\$ 300 más que el promedio de la semana anterior y que el del mismo momento del año pasado.

En lo que va del año, el volumen exportado de carne vacuna es 29% inferior al de un año atrás, mientras que el precio de exportación se mantuvo levemente por encima ubicándose apenas arriba de los US\$ 3.400 la tonelada.

Del 1 de enero al 16 de febrero se exportaron casi 20.000 toneladas menos que en el mismo período del año pasado, 46.827 toneladas vs. 66.194 toneladas. El precio de la tonelada exportada fue de US\$ 3.435, 0,8% más que un año atrás (US\$ 3.407 la tonelada).

En carne ovina, tanto el precio como el volumen exportado fueron menores que un año atrás. El volumen exportado al 16 de febrero fue de 1.933 toneladas, 13,8% menos que las 2.242 toneladas de un año atrás. Y el precio de exportación fue 6,3% inferior en la comparación interanual (US\$ 4.331 la tonelada vs US\$ 4.620 la tonelada).

Destinos:

Del volumen exportado total de carne vacuna, el 60% (28.173 toneladas) tuvo a China como destino, con una caída de 10,8% interanual. El 20% (9.519 toneladas) fue a la NAFTA -con EEUU como principal comprador dentro del bloque-, con una caída de 24,2% respecto al mismo período del 2018. Como tercer destino se presenta la Unión Europea con una participación del 8% del total (3.637 toneladas), una caída de 33,8% interanual.

Los mayores descensos en volumen exportado fueron Israel con una caída de 78,5% interanual a 1.242 toneladas y Rusia con una caída de 95% a apenas 231 toneladas.

Ricardo Reilly: "Diversificar mercados es bueno, pero no descuidemos los aranceles"

16/02/2019 - El delegado de ARU ante INAC hizo un balance positivo de la gira por Europa. Abordó temas como Brexit en Inglaterra y las consecuencias que puede provocar a las carnes. Además el acuerdo Mercosur/UE, la Cuota 481 y el buen momento tras la apertura de Japón. Eso sí, alertó por las condiciones de acceso a mercados. "El pago de aranceles de carne bovina exportada se ubicó en US\$ 181 millones, lo que equivale a un costo de US\$ 0,6 por cada kilo exportado. Es mucha plata para un país como el nuestro, más en la situación de costos actuales". Por eso dijo que "nos queda mucho camino por recorrer y consideró que la firma de un acuerdo con la UE "sería un buen inicio".

Una delegación de INAC realizó una gira por Inglaterra, Bélgica y Rusia. Estuvo integrada por Federico Stanham, Gastón Scayola, Lautaro Pérez y Ricardo Reilly con quien El País mantuvo el siguiente diálogo telefónico.

-¿Cuál fue el objetivo de las diferentes reuniones en Londres y Bruselas?

-En el comercio mundial se están procesando fuertes cambios que, por sus características, inevitablemente tendrán efectos directos en países netamente exportadores como el nuestro. Dentro de estos cambios siempre hay amenazas, pero también existen oportunidades que se deben identificar para poder trazar estrategias a tiempo. Por eso pienso que se cumplió con el objetivo, que era el de recabar información de primera mano, tanto a nivel diplomático, así como con los principales actores vinculados al negocio de la carne.

-¿Con quiénes se reunieron?

-Mantuvimos una reunión con el IMTA (The International Meat Trade Association) en la Embajada de Uruguay en Londres y con el MLA (Meat and Livestock Australia). Y luego, la delegación se reunió con el embajador Carlos Pérez del Castillo en la Embajada de Uruguay en Bruselas. Posteriormente lo hizo con la UECBV (European Livestock and Meat Traders Union).



-¿Qué importancia le adjudica a estos encuentros? -El Reino Unido es un importador de carne y productos diversos, al que hay que prestarle especial atención, sobre todo por el momento delicado en el cual se encuentra, ya que estarán próximos a una salida de la UE pautada para fines de marzo. Lo que resta saber es si se tratará de una salida con previo acuerdo político y comercial, o una salida más radical, lo que ellos llaman un "Hard Brexit".

-¿Qué consecuencias podría traer para el mercado de la carne?

-A modo de síntesis, el Reino Unido es un importador neto de carne vacuna, con un déficit de unas 300.000 toneladas Peso Carcasa, del cual aproximadamente el 70% es abastecido por Irlanda, que además ejerce una fuerte presión comercial. A su vez es un exportador de carne ovina, y un dependiente importador de carne de cerdo y pollo. Por eso imaginarse un escenario post-Brexit es difícil, tanto política como comercialmente, eso sin agregarle otros ingredientes como una posible devaluación de la libra. Pienso que debemos seguir de cerca este proceso y actuar pro activamente. En ese sentido todo contacto que INAC pueda mantener con agentes de primera mano en el exterior, son de gran utilidad.

- ¿Cómo piensa que será esa salida?

-Tanto UK como la UE primero deben arreglar entre ellos, para luego llegar a un acuerdo con el resto. Una idea que manejan los importadores y que no parece tan descabellada, es que Gran Bretaña baje a cero los aranceles para carne de ave y cerdo, y a su vez habilite una cuota transitoria: "erga omnes", para carne vacuna mientras negocia su salida de la UE. Esta cuota debería contar con ciertas preferencias arancelarias, y obviamente cumplir con determinados requisitos. Pero son solo hipótesis.

-¿Y referente a la Cuota 481 qué novedades hay?

-Aún no hay novedades en cuanto a fechas para esa posible redistribución del cupo, en la que a EEUU se le asignaría un volumen de 30 a 35 mil toneladas. El saldo quedaría para los demás países. Aquí sí hay un punto relevante, y es que en este caso no se puede asignar una cuota específica por país basada en antecedentes para el saldo de la cuota, lo cual hubiese sido beneficioso para nosotros. La explicación es que EEUU y la UE no tuvieron en cuenta los antecedentes de los proveedores en su acuerdo, por lo cual este argumento no sería técnicamente aplicable para los demás países participantes. De todos modos Uruguay será consultado junto a Australia y también Argentina, y ahí tendremos que decidir qué hacer. De aceptar el planteo, el mismo se debe formalizar en la OMC con el aval de los otros países, es decir, reconocer que se le asigne un determinado volumen a EEUU y que el saldo sea para que compitan terceros países. De no aceptarlo habría que tomar otras medidas, como la de ir a una controversia.

-¿Hablaron del acuerdo Mercosur Unión Europea?

-No son tantas las cosas que quedarían por definirse, pero entre ellas están los temas agrícolas que son muy sensibles. Las presiones internas de Francia e Irlanda son muy fuertes. En materia de carne, habría que ver si Europa cambia su oferta actual, que serían 99 mil toneladas peso carcasa, con arancel intra cuota de 7,8%. El acuerdo que firmó la UE con México nos juega en contra, ya que México aceptó prácticamente todo, incluyendo este mismo arancel intra cuota, y hasta una concesión riesgosa que es el "principio precautorio". Veremos qué pasa en la próxima ronda del 11 de marzo en Argentina.

-La gira finalizó con la participación de INAC en la feria Prodexpo, en Moscú. ¿Qué opina de la misma?

-A pesar de que Uruguay ha reducido su participación significativamente en este mercado, Rusia es una potencia mundial y un destacado importador de proteínas, por lo cual entiendo que siempre es bueno marcar presencia en este tipo de eventos al que además asisten varios de nuestros competidores. Recordemos que, en el pasado no tan lejano, Rusia supo ser un fuerte comprador de carne uruguaya. Las condiciones cambiaron luego de la fuerte devaluación del rublo, caída del precio del petróleo y temas políticos. Antes de la irrupción de China en el mercado mundial de proteínas, la Federación Rusa llegó a ser el principal comprador en volumen de nuestras carnes. Actualmente Brasil, Argentina y Paraguay son fuertes proveedores. El año pasado las importaciones desde Rusia han mostrado una recuperación, pasando de 8.500 toneladas en el 2017, a prácticamente 23.000 en el 2018, es decir aumentaron del 2 al 4%. De este modo, Rusia pasa a ocupar el cuarto lugar por destino de nuestras exportaciones de carne bovina en volumen, superando a Israel y el Mercosur, si tenemos en cuenta tanto países como bloques económicos.

-¿El protocolo con China?

-Ese es un ejemplo que necesitamos todos los mercados operativos. La firma del protocolo con China que excluye determinadas partes del animal como lengua, labios y quijada, podría llevar a retomar la colocación de estos productos en Rusia.

-¿Qué opina de la reciente habilitación de 16 plantas para exportar a Japón?

-Nos enteramos estando de gira. Es una muy buena señal, un esfuerzo que llevó muchos años. Independientemente de los negocios que se puedan concretar en el corto plazo, entiendo que se trata de un hecho importante desde el punto de vista de la imagen país. Implica ingresar a un mercado exigente como Japón, siendo un país libre de aftosa con vacunación. La feria Foodex que se realizará dentro de pocos días, a la cual INAC y Uruguay en general concurrirá con una importante delegación, y a la que



algunas empresas ya enviaron sus primeros embarques de carne, seguramente nos dará un mejor panorama.

-Es un buen punto pensando en la diversificación de mercados además.

-Es una fortaleza. Uruguay posee una matriz comercial muy diversificada para la colocación de su carne vacuna. Pero sabemos que en el mundo actual no basta únicamente con eso, y cada día se hace más necesario mejorar las condiciones de acceso arancelarias y no arancelarias. El pago de aranceles de carne bovina exportada se ubicó en 181 millones de dólares, lo que equivale a un costo de 0,6 dólares por cada kilo exportado. Es mucha plata para un país como el nuestro, más en la situación de costos actuales. En ese sentido nos queda mucho camino por recorrer. Por eso, la firma de un acuerdo con la Unión Europea sería un buen inicio cómo para abrir ese camino.

Pan para hoy, hambre para mañana... Faena de vientres y exportación en pie comprometen oferta

20/02/2019 -.Rafael Tardáguila.

El contratista Pablo Boselli, que maneja varios futbolistas juveniles que no llegaron a debutar en primera, asegura que cuanto antes los jugadores se vayan al exterior, mejor para ellos. Su argumento es que la salida favorece su formación, al estar en el mercado europeo, en clubes solventes que les brindan todas las herramientas necesarias para culminar su desarrollo como persona y como futbolista profesional.

El club uruguayo propietario del jugador, en un crónico estado de déficit presupuestal, se ve tentado a desprenderse del mismo, incluso a sabiendas de que, muy probablemente, ese proyecto de profesional multiplique varias veces su cotización en pocos años. Las urgencias nunca son un buen aliado de los negocios.

En la ganadería uruguaya está pasando algo parecido. La exportación en pie y la faena de vientres están reduciendo la cantidad de animales en edad de faena actual y de futuro. Entre 2016 y 2017 se exportaron unos 300 mil vacunos en pie por año, la amplia mayoría de ellos terneros machos que se destinaron al mercado de Turquía. Esos animales tendrían ahora edad de faena. Los frigoríficos salen a buscar materia prima y encuentran una escasa cantidad de novillos. Como tienen que mantener la fábrica trabajando y cuentan con una demanda internacional firme, compran lo que encuentran, que son vientres. Y éstos serían los que estarían garantizando una mayor cantidad de animales en los años siguientes.

Los productores que dejan sus terneros enteros para ser exportados en pie están haciendo su negocio. La exportación paga buenos precios por esta hacienda y ha sido hasta el momento una salida creciente y segura. Muchos sabrán, o intuirán, que con esa decisión están afectando la oferta futura de los frigoríficos que trabajan en el país y que, por ende, tienden a comprometer su solvencia.

Los frigoríficos que matan cada vez más vientres sabrán, o intuirán, que están atentando contra la futura oferta de animales. Menos vientres hoy son menos terneros mañana y menos novillos gordos pasado mañana. Pero la cantidad de novillos en el país es la menor desde que Dicose comenzó a informar los datos del stock, a principios de los años de 1970, y es necesario mantener la fábrica funcionando.

En ambos casos, al igual que los clubes de fútbol que hacen negocios con Boselli, las urgencias llevan a la toma de decisiones que pueden ser contraproducentes en el mediano o largo plazo.

La exportación en pie es una herramienta fundamental para el sector productor, en especial para el criador -como siempre se dice, el eslabón más débil de la cadena, porque no le puede trasladar la baja de sus precios de venta a nadie- que pasa a tener una gama más amplia de potenciales clientes para su producto. Lo positivo que ha sido esta herramienta para el ganadero no tiene punto de discusión y hasta ahora no ha determinado un descenso en la cantidad de animales para faena. Hasta ahora, porque la exportación de 300 o hasta 400 mil animales por año -como fue en 2018- está apretando sobremanera los números de la industria, que fueron generalizadamente rojos el año pasado. ¿Qué pasaría si esto termina reduciendo la cantidad de plantas de faena en el país, tendiendo hacia un oligopolio de un puñado de compradores? ¿En el mediano plazo agrandaría o disminuiría la cantidad de compradores?

La mejor forma en que funcionan los mercados es dejarlos trabajar libremente. Esto está más que demostrado en la historia moderna de la humanidad. Pero se debe cuidar el largo plazo. Así como se cuidan los suelos, pensando en que tienen que seguir siendo productivos para las futuras generaciones, se deben atender las cadenas que son competitivas, permitiéndolas fluir desde los primeros hasta los últimos eslabones.

Lamentablemente, la importación de animales en pie -la famosa puerta de vaivén- es de escasa utilidad en este caso, debido a que todos los protocolos de exportación a los principales destinos hablan de carne procedente de animales nacidos, criados y faenados en el país.

La exportación en pie es una herramienta válida e imprescindible para el ganadero. La faena de vientres también lo es para el industrial. Que la cadena funcione bien sin que se rompa ninguno de los eslabones imprescindible para el país.



Mohammed Montasser: "La exportación en pie no afecta a los frigoríficos"

21/02/2019 - "En Gladénur contamos con permisos para exportar a Turquía unos 105 mil vacunos antes de mayo. Vamos a cerrar febrero colocando más de 35 mil cabezas".

La exportación de ganado en pie se transformó en una alternativa de negocio que generó entusiasmo en los productores, en especial en los criadores, y preocupación en los empresarios de la industria frigorífica. Sin embargo, desde diciembre del 2018 las expectativas de los ganaderos bajaron tras las dificultades políticas que experimentó Turquía con Estados Unidos e impactó directamente en una fuerte devaluación de la lira turca versus el dólar norteamericano. Los efectos llegaron a Uruguay con las empresas exportadoras disminuyendo las compras de terneros y ofreciendo hasta US\$ 0,35 menos por kilo en pie.

Mohammed Montasser Ben Daya, gerente de Gladénur, empresa dedicada a la compra y venta de animales en pie y que realiza negocios en Uruguay desde inicios del Siglo XXI, compartió su visión sobre el futuro de la exportación de animales en pie.

- ¿Qué podría pasar en 2019 con Turquía?

- Pasado los meses de abril y mayo estarán llegando buenas noticias y se va a clarificar el mercado hasta fin de año. Turquía es grande en territorio y población, y va a seguir comprando ganado en pie. Por ahora están haciendo negocios los privados, pero es necesario esperar hasta el quinto mes del año para que el futuro sea más claro.

- En los primeros días de enero dijo que Gladénur exportaría más de 100 mil vacunos a Turquía antes de mayo, ¿es así?

- Contamos con permisos para enviar unos 105 mil animales antes de mayo. La empresa tiene previsto cerrar febrero exportando unas 35 mil cabezas. Hoy estamos acopiando, aunque está siendo un año especial por las abundantes lluvias y demoras en las cargas. Pero todo fluye bien.

- ¿El gobierno turco podría retomar las compras o seguirán los privados?

- Ahora son los privados que están comprando, aunque en cualquier momento podría cambiar. Sin embargo, no hay grandes diferencias entre las demandas de los privados y el gobierno. Turquía es un mercado dinámico. También es posible que, en cualquier momento, aumenten las cuotas de importación, pero es muy difícil que decidan parar.

- ¿Cómo incide la competencia de otros países como Brasil?

- En Uruguay el ganado tiene una clase muy definida, europea y a los consumidores turcos le gusta mucho. Y, a pesar de los precios, le gusta más que el ganado de Brasil. Le gusta los animales puros, la cruda en la raza carnívora pero sin entrar en el cebú.

- ¿Es posible que Argentina quede habilitado para exportar terneros en pie a Turquía?

- Por ahora no. Pero es un tema que genera interés porque el precio en Argentina está muy bajo. El gobierno argentino está haciendo mucha fuerza, viajando de país a país, para abrir negocios para la carne y el ganado en pie. Es más importante seguir con atención cómo se mueve Argentina que las operativas de Brasil.

- ¿Cuál es el proceso de compra de Turquía?

- En el país compran terneros de 200 a 280 kilos para engordar y cerrar el ciclo en la faena con 550 a 600 kilos. Los turcos simpatizan por la carne fresca y tienen más confianza en el producto, dado que se debe efectuar el rito Halal, cuando ven faenar los animales en sus plantas.

- ¿Se ha recuperado Turquía después de la devaluación de la moneda local?

- Sí. Despues del cambio de la moneda Gladénur envió cuatro barcos que representan unos 100 mil animales. También hemos hecho exportaciones de otros países que proveen a Turquía. De todas maneras, ellos van a seguir comprando.

- ¿Qué piensa cuando los empresarios de la industria frigorífica dicen que en Uruguay con la exportación de ganado en pie los vacunos se van sin valor agregado y se debería regular?

- Considero que la exportación de ganado en pie no afecta a la industria frigorífica. Los volúmenes de vacunos vendidos en pie no superan el 15% de la faena del año. Además, el país necesita otra alternativa de negocio para el mercado de la carne, porque más allá que la exportación de carne está bien, quizás mañana no sea así. Tener dos o más oportunidades de comercio siempre es lo mejor. Y como pasa en todo, donde esté el mayor interés que vaya el porcentaje más alto de hacienda.

- ¿Qué la pediría a los criadores?

- Mi consejo es producir el mejor ternero al menor costo. Despues vemos si lo matamos o lo engordamos, pero el productor necesita producir sin parar. La clave en Uruguay es ser más productivos con el mínimo costo posible.

- Cuando menciona producir a menos costos, ¿entiende que Uruguay es caro?

- Con eso no me refiero que el país sea o no sea caro, hago hincapié en los costos operativos. Por ejemplo: si un productor tiene 100 mil vacas y logra una preñez del 60%, no hay dudas que tiene un costo más alto frente a otro productor que alcance un 80%. Es como la genética, cuando se tiene una genética muy buena la conversión sube.



- ¿Qué podría pasar con el precio del ternero cuando inicie la zafra? Teniendo en cuenta que previo a la devaluación de la moneda turca cotizaba arriba de los US\$ 2 en pie.
 - En cualquier momento el valor del ternero se puede recuperar, depende de la oferta y la demanda. Hoy el ternero liviano está a US\$ 2 en pie y mañana podría seguir subiendo. Si hay más demanda, es seguro que habrá más precio.
 - ¿Es posible que en 2019 se exporten volúmenes similares al 2018, que superó las 400 mil cabezas?
 - Ojalá sí, espero que en los meses restantes se puedan recuperar volúmenes con buenos niveles de exportación.
 - Considerando la inestabilidad que ha demostrado Turquía en los últimos años, ¿Están estudiando la posibilidad de ingresar a otros mercados?
 - La empresa envía ganado a Egipto, pero no está operando desde Uruguay. Además, exporta a Jordania y Libano. También hay otro mercado que es muy similar y está muy cerca a Turquía, donde hay un protocolo sanitario abierto y en cualquier momento se pueden enviar terneros.
 - ¿Qué pasa con los precios que pagan estos otros países comparado con Turquía?
 - Esos mercados ofrecen valores que están muy por debajo a los que pagan los turcos. Lo que dificulta cerrar negocios. También es cierto que cada país tiene su costumbre de dónde comprar los animales.
 - ¿Evaluaron la posibilidad de exportar carne?
 - En varias oportunidades solicitaron que se envíe carne, pero, repito, a los turcos les gusta faenar en su país. Al mismo tiempo, hay varios productores chicos y grandes que necesitan trabajar con los frigoríficos. Por eso se llegó al acuerdo de llevar animales de los mercados que tienen el protocolo sanitario habilitado para que los productores los terminen y las plantas los procesen. De esa manera se completa la cadena. A tal punto que Turquía en 2016 importó unas 20 o 30 mil hembras. Y en cualquier momento puede volver el interés por esta categoría, principalmente por vaquillonas.
 - ¿Y exportar novillos?
 - Por precio, en el año 2017 quisimos mandar novillos y solo hicimos un barco de 5 mil cabezas. Después paramos porque íbamos a tocar a la industria por nada. En Uruguay resulta mejor el ternero para cuidar a los productores. Hay demanda de novillos pero no queremos trancar la cadena. No nos interesa entrar en esa discusión.
 - ¿Están trabajando para exportar ganados de razas lecheras desde Uruguay?
 - Gladenum está en un proyecto para mandar vaquillonas preñadas y terneros enteros de la raza Holanda. Hoy estamos buscando cerrar el contrato técnico para avanzar. No sería para Turquía, sino que para otros países.
 - ¿Hay oportunidades para el ovino?
 - En 2017 empezamos a juntar ovinos para mandar 25 mil a Jordania, hicimos los contactos, alistamos la cuarentena y la empresa madre presionaba para empezar a mandar. Pero no hay oferta.
 - En el punto más alto de la devaluación de la lira hubo problemas financieros y corrimientos en el pago del ganado, ¿cómo operan actualmente?
 - La situación está muy y no hay más problemas de esos. El tema sucedió cuando bajó la lira, porque el gobierno decidió quedar parado unos 15 días para ver cómo avanzar y si comprar o no en dólares, que significaba una pérdida muy grande. Despues volvieron a pagar. No fue una problemática financiero, solo una información que se masificó en Uruguay. Pero la mayoría de los productores que trabajan con Gladenum nunca pararon de mandar terneros. Al momento estamos comprando con plazo, de 30 a 40 días, y al contado. Siempre depende del negocio que se concrete con el productor.
 - ¿Cuál es el mensaje final?
- Hay buenas perspectivas para la exportación en pie. Y para los criadores que aumenten su productividad. Es la clave.

PARAGUAY

Caída de las divisas por los envíos de carne se acentuó en Enero de 2019

16 de febrero de 2019 | ingreso por exportaciones de productos y subproductos ganaderos bajaron casi 6%

Las divisas por exportaciones de productos y subproductos de origen animal disminuyeron en enero último, por segundo año consecutivo; cayeron 5,8% en comparación con el 2018 y 15% contra enero de 2018, según informe de Senacsa.

Los ingresos por las exportaciones de productos y subproductos de origen animal durante enero de 2017 habían alcanzado un pico, con US\$ 111 millones; luego, en enero de 2018, en ese mismo concepto, las divisas cayeron a US\$ 99,6 millones. En el primer mes de este año las ventas al exterior del mismo rubro volvieron a disminuir, ingresaron US\$ 93,8 millones. Se debe agregar que esa cifra es incluso inferior a los



US\$ 108 millones generados por los envíos del 2016, en el mismo concepto, según el informe mensual de Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa).

Sin embargo, el menor ingreso generado este año se produjo a pesar de haberse incrementado el volumen de envíos en un 7%.

Incluyendo carne bovina y sus menudencias; carne porcina y sus menudencias; así como carne aviar y sus menudencias; al igual que subproductos de origen animal, tanto comestibles como no comestibles, en enero de este año se exportaron unas 36.368 toneladas, contra unas 33.711 toneladas del 2017.

Considerando solo el rubro carne bovina, las divisas generadas en enero de 2017 fue de US\$ 86.7 millones; en 2018, US\$ 76.1 millones; y en 2019, US\$ 70,5 millones, según el informe del Senacsa.

UNION EUROPEA

BREXIT

Comisión intensifica la tareas preparatorias ante el NO DEAL

European Commission - Press release Brussels, 18 February 2019

The European Commission has today stepped up its "no-deal" outreach to EU businesses in the area of customs and indirect taxation such as VAT, given the risk that the United Kingdom may leave the EU on 30 March this year without a deal (a "no-deal" scenario).

The outreach campaign launched today is part of the Commission's ongoing efforts to prepare for the UK's exit of the European Union without a deal, in line with the European Council (Article 50) conclusions of December 2018, calling for intensified preparedness work for all scenarios. This campaign should help to inform businesses that want to continue trading with the UK after 30 March on what they need to do to ensure as smooth a transition as possible. Preparing for the UK becoming a non-EU country is of paramount importance if significant disruption for EU business is to be avoided.

Pierre Moscovici, Commissioner for Economic and Financial Affairs, Taxation and Customs, said: "With the risk of a no-deal Brexit increasing as we get closer to March 29, the European Commission and national customs authorities are working hard to be ready to introduce checks and controls on goods flowing between the EU and the UK. This is key to protecting our consumers and our internal market. A lot depends on the ability of businesses trading with the UK to get up to speed with the customs rules that will apply on day one in case of no deal. There is no time to lose and we are here to help with the information campaign."

Today's launch aims to raise awareness amongst the EU's business community, especially SMEs. In order to prepare for a "no-deal" scenario and to continue trading with the UK, these businesses should:

Assess whether they have the necessary technical and human capacity to deal with customs procedures and rules, e.g. on 'preferential rules of origin'.

Consider obtaining various customs authorisations and registrations in order to facilitate their trading activity if the UK is part of their supply chain.

Get in touch with their national customs authority to see what other steps can be taken to prepare.

A range of material has today been made available to businesses, including a simple 5-step checklist, providing an overview of the steps that need to be taken. The campaign material is available in all EU languages.

While the overall impact of a "no-deal" scenario cannot be mitigated, today's campaign should complement national efforts to inform EU businesses and help to reach out to affected businesses in the EU27 Member States.

Preparatory work, supported by the Commission, is also underway in Member States to ensure that national customs infrastructure and logistics are ready to deal with a no-deal scenario.

Background

The ratification of the Withdrawal Agreement continues to be the objective and priority of the Commission. This ratification however remains uncertain. Given the risk of a 'no-deal' scenario, the Commission has been engaged in intensive preparedness work since December 2017. It has consistently called on European citizens, businesses and Member States to prepare for all possible scenarios, assess relevant risks and plan their response to mitigate them.

As emphasised in the Commission's first Brexit preparedness Communication of 19 July 2018, irrespective of the scenario envisaged, the United Kingdom's choice to leave the European Union will cause significant disruption.

Stakeholders, as well as national and EU authorities need to prepare for two possible main scenarios: If the Withdrawal Agreement is ratified before 30 March 2019, EU law will cease to apply to and in the UK on 1 January 2021, i.e. after a transition period of 21 months. The Withdrawal Agreement includes the possibility for a single extension of the transition period for up to one or two years.



If the Withdrawal Agreement is not ratified before 30 March 2019, there will be no transition period and EU law will cease to apply to and in the UK as of 30 March 2019. This is referred to as the "no deal" or "cliff-edge" scenario.

Following calls by the European Council (Article 50) in November and December 2018 to intensify preparedness work at all levels, the Commission adopted on 19 December 2018 a Contingency Action Plan and several legislative measures, including in the area of customs. This follows previous Communications published in November and July 2018.

In such a 'no-deal' scenario, goods coming from or going to the UK will be treated as imports from and exports to a 'third country'. This means that customs formalities and controls will apply at import and export. Customs duties, VAT and excise duties will be levied at importation, while exports to the UK will be exempt from VAT.

The Commission has published a series of notices, available in all EU languages, which aim to better inform stakeholders and travellers about the consequences that a 'no-deal' scenario could have for their business when it comes to customs procedures, indirect taxation, such as VAT and excise duties, preferential rules of origin and import / export licenses.

Member States' action is also essential. National authorities have a key role in monitoring and guiding industry preparations. On that basis, the Commission has held technical discussions with the EU27 Member States both on general issues of preparedness and on sectorial, legal and administrative preparedness steps. A series of visits to the 27 EU Member States has also begun to make sure national contingency planning is on track and to provide any necessary clarifications on the preparedness process.

REINO UNIDO analiza aranceles y cuotas para proteger a SUS productores

21/02/19 - por Equipe BeefPoint O Reino Unido vai impor tarifas e cotas agrícolas para proteger os produtores rurais se o Brexit sair sem nenhum acordo em 29 de março, e poderá fornecer "um apoio direto em dinheiro" para aqueles cujos negócios forem mais duramente atingidos. Foi o que disse Michael Gove, secretário do Meio Ambiente do Reino Unido, na conferência anual do Sindicato Nacional dos Produtores Rurais (NFU), em Birmingham.

Ele sugeriu que o arcabouço de proteção poderá ser aplicado a bens como carnes de carneiro e bovina e produtos lácteos. "Não posso antecipar os anúncios que serão feitos, mas não será o caso de termos tarifa zero para os produtos alimentícios", afirmou à plateia formada por produtores rurais. "Haverá proteções para setores sensíveis da agricultura e da produção de alimentos".

O governo do Reino Unido também poderá tentar socorrer os produtores de outras formas, disse Gove. "É claro que também temos o poder de interferir para fornecer um apoio direto em dinheiro para os setores mais vulneráveis. Não hesitarei em fornecer o apoio necessário".

O estabelecimento de tarifas na eventualidade de não haver um acordo no Brexit vem se mostrando uma das questões mais sensíveis do processo discutidas nos últimos dias no Parlamento Britânico. Um membro do governo afirmou que as decisões finais poderão ser deixadas para a primeira-ministra Theresa May.

Se o Reino Unido deixar a UE sem um acordo, será obrigado, como membro da Organização Mundial do Comércio (OMC), a impor as mesmas tarifas do bloco e de outros países do mundo. Assim, os produtos da UE perderiam o acesso preferencial de que gozam no momento.

No caso dos produtos agrícolas, isso significa que o Reino Unido teria que cobrar o mesmo imposto da carne de carneiro da França e de fornecedores altamente competitivos, como Austrália e a Nova Zelândia. Os produtores britânicos há muito dizem que abrir mercado para as potências agrícolas poderá devastá-los, o que é um dos principais argumentos para a imposição de taxas no caso de um Brexit sem acordo.

Gove destacou que poderão ser protegidos os segmentos de "carne ovina, bovina, aves, laticínios, leite e queijo, e carne suína", mas nada disse sobre itens como grãos, frutas, vegetais e flores. Defensor da saída do Reino Unido da UE no plebiscito de 2016, ele disse acreditar que o Parlamento, em algum momento, vai ratificar o acordo de saída de Theresa May porque a alternativa, que é deixar a UE sem um acordo, é sombria.

"Eu posso – e vou – enfrentar energicamente e com determinação as consequências da não existência de um acordo, mas que ninguém tenha dúvida de que isso será muito difícil e prejudicial", afirmou.

Se acabar o atual comércio livre de tarifas entre o Reino Unido e a UE, que não exige inspeções alfandegárias, os consumidores poderão pagar mais caro pelos alimentos, especialmente os produtos frescos.

Se o Brexit sair sem acordo, sob as regras da OMC a UE também poderia impor tarifas de 40% sobre exportações britânicas como de carnes ovina e bovina. E poderá haver falta de trabalhadores migrantes do bloco dispostos a trabalhar na colheita de frutas e vegetais.

Os britânicos dependem das importações para se alimentar. Especialmente durante os meses de "hungry gap" (entressafra), no começo da primavera [segundo trimestre], quando a safra do ano anterior de



vegetais cultivados localmente – como cenoura e repolho – chega ao fim e a nova ainda não entrou no mercado, o que acontece por volta da metade de maio.

O país é autossuficiente em cerca de 60% de suas necessidades de alimentos, segundo números recentes do Departamento do Meio Ambiente, Alimentos e Assuntos Rurais. Mas o percentual alcançava cerca de 80% na metade da década de 1980.

AHDB analiza las perspectivas que tiene el sector cárnico británico tras el Brexit

15/02/2019 AHDB Beef & Lamb, la organización para el sector del ovino y vacuno en Inglaterra ha elaborado un informe en el que analiza los diversos escenarios que pueden producirse en el sector cárnico británico tras el Brexit, incluyendo la perspectiva de una salida no pactada de la UE. Según este informe, la falta de acuerdo con la UE podría tener un enorme impacto en el comercio de productos agropecuarios del Reino Unido e implicaciones para todos los sectores agrícolas.

En el caso de la carne de vacuno, el informe revela que las exportaciones del Reino Unido a destinos extracomunitarios han aumentado, recientemente, especialmente los cortes y casquería que tienen menor demanda en el mercado nacional británico, pero que son altamente valorados en China y en África occidental, por ejemplo. La continuidad de esta tendencia podría mejorar los rendimientos de la industria, ya que maximiza el aprovechamiento de la canal y la previsión es que la demanda se incremente en los próximos años. Sin embargo, los destinos asiáticos cuentan con la competencia de Australia y Nueva Zelanda, países que ya cuentan con acuerdos de libre comercio en China, además de los incrementos de producción de países como Estados Unidos y Argentina, que prevén aumentar sus niveles de comercialización internacional.

En cuanto a la UE, si se imponen aranceles a las exportaciones de carne de vacuno, este hecho limitaría la actividad, puesto que las tarifas arancelarias podrían ser tan altas como el coste de producto en sí mismo, si no más. En un escenario de ‘no acuerdo’, Reino Unido tendría que registrarse como país tercero, con certificados sanitarios de exportación aprobados por la UE. En el mercado doméstico, también tendría consecuencias, ya que el Reino Unido es un importador neto de carne de vacuno, por lo que los aranceles a las importaciones tendrían un importante efecto, pero las consecuencias positivas serían la mejora de los márgenes de los productores de carne (en igualdad de condiciones) y la incentivación de la producción interna para abastecimiento doméstico.

Por otro lado, si el Reino Unido decidiese no imponer aranceles a las importaciones de vacuno de la UE, estaría obligado a hacer lo mismo para todas las carnes importadas, incluyendo aquellas fuera de la UE, lo cual impulsaría un mayor aprovisionamiento y un descenso de los precios.

Entre 2013 y 2017 el Reino Unido exportó un promedio de 156.000 toneladas de vacuno con un valor de 456 millones de libras. Las exportaciones a la UE representaron un promedio del 82% del total. Irlanda y Países Bajos son los destinos clave para la exportación, ya que suponen algo más del 50% del total. En cuanto a las importaciones, Irlanda es el proveedor dominante, con una media del 63% del mercado.

Según este informe, elaborado en el mes de enero de 2019, en dicha fecha no hay información disponible sobre las tasas a las que podrían estar sujetas las exportaciones del Reino Unido, en caso de un Brexit sin acuerdo. Este factor, unido a las barreras no arancelarias como los sistemas sanitarios y fitosanitarios serían las principales problemáticas.

En cuanto al cordero, las exportaciones podrían verse muy afectadas si entran en juego los aranceles. Las canales constituyen una parte importante de lo que el Reino Unido exporta a la EU y podrían enfrentar a aranceles de entre el 45 – 50% del precio de la carne, lo que sería un golpe para los precios competitivos en el mercado de la exportación. Una evaluación de impacto ha demostrado que los precios internos de la carne de ovino probablemente caigan en estas circunstancias y que se reduzcan considerablemente los ingresos de los ganaderos. Los aranceles y la certificación sanitaria de exportación también pueden interrumpir el comercio transfronterizo irlandés, ya que alrededor del 40-50% de los corderos de Irlanda del Norte son enviados al sacrificio en la República.

Sin embargo, existen oportunidades en destinos extracomunitarios, especialmente con el aumento estimado de las clases medias en la región Asia-Pacífico, aunque debería tenerse en cuenta la fuerte competencia de Nueva Zelanda y Australia, dada su proximidad al mercado asiático y que sus costes de producción son menores. Hacia Occidente, Estados Unidos y Canadá también podrían ofrecer perspectivas de exportación.

Las exportaciones de ovino han ido creciendo en los últimos cinco años. La UE es el principal destino, con Francia y Alemania como principales socios comerciales. En cuanto a la importación de ovino al Reino Unido está dominada por los envíos desde Oceanía, siendo Irlanda el principal proveedor europeo. Cabe destacar que la mayoría de las importaciones son de productos congelados, mientras que las exportaciones son mayoritariamente de productos frescos.

En el mercado doméstico, la autosuficiencia del Reino Unido ha alcanzado prácticamente el 100% en 2017. Sin embargo, no toda la carne de ovino que se produce es demandada internamente. La producción de piernas de cordero es insuficiente para el consumo doméstico y proviene de la importación. Si se



incrementase la producción de pierna de cordero, esto provocaría un aumento de otros productos cárnicos de ovino, que deberían ser exportados, por falta de demanda interna.

En un escenario sin acuerdo, el Reino Unido estaría sujeto a aranceles y a las consiguientes consecuencias sobre los precios. El acceso a mercados extracomunitarios puede ser complicado en función de la competencia de los principales exportadores: Australia y Nueva Zelanda, que cuentan con costes de producción más bajos.

Por otro lado, está en cuestión la certificación sanitaria, sin la cual el comercio entre la UE y el Reino Unido no será posible si no hay acuerdo de salida, por lo que esto podría, potencialmente, detener las exportaciones de carne de ovino a la UE durante un periodo de tiempo indeterminado.

China es actualmente el mayor importador de carne de ovino a nivel mundial y tiene acuerdos de libre comercio con Australia y Nueva Zelanda, lo cual destaca aún más los desafíos a los que se enfrenta el Reino Unido a fin de competir con estos exportadores.

En conclusión, un escenario de salida de la UE sin acuerdo plantea importantes retos al sector cárnico británico, con importantes incertidumbres, tanto para las relaciones comerciales con la UE, como para la competitividad en mercados extracomunitarios.

IRLANDA dispuesta a compensar a los productores de carnes bovina ante el NO DEAL

Yahoo Finance UK21 February 2019

The Irish government will offer Ireland's beef industry "substantial amounts of money" and relax state aid rules in the event of a no-deal Brexit, the country's deputy prime minister said on Thursday.

Simon Coveney told Irish parliament that his government was "more than aware of the threats to the [Irish] beef sector" posed by a no-deal scenario.

The European Commission, he said, "has made it clear" that it will support the Irish beef sector "to ensure that it survives and comes through a Brexit transition."

"If it comes to it, this government will not be found wanting to support and work with this sector, should a no-deal Brexit materialise," Coveney remarked. "That will involve significant amounts of money and a relaxation of state aid rules that allows us to support this sector."

Hypothesising about what tariffs the UK might apply to goods after a no-deal Brexit, Coveney said that the only thing that might differentiate Irish beef from that of other countries was its quality.

That, he said, is "not reassuring to Irish farmers." Almost 50% of Irish beef exports go to the UK and around 70% of UK beef imports came from Ireland in 2018.

Reports in the Irish media have suggested that the UK is threatening to favour Brazilian beef over Irish using a system of tariffs and quotas, something that could result in low-priced beef flooding the market.

World Trade Organisation tariffs are currently applied to Brazilian beef imports to the UK.

There has been a growing appetite for Brazilian beef across the world, with exporters in the country expecting China to drive demand to a record high in 2019.

Comerciantes advierten sobre el encarecimiento de los bienes que provocará la salida de la UE

Yahoo News UK21 February 2019 Beef, cheddar cheese and other foods could have tariffs of 40% imposed on them in the event of a no-deal Brexit, retailers have warned.

It could result in driving up shop prices and lead to delays and shortages in fresh meat, fish, fruit and vegetables, the British Retail Consortium (BRC), Northern Ireland Retail Consortium and Retail Ireland have warned in a statement.

It comes just weeks ahead of the planned March 29 exit of Britain from the European Union.

Also, on Thursday European Commission president Jean-Claude Juncker called Brexit a 'disaster' which could have 'terrible economic and social consequences, both in Britain and on the continent'.

He was speaking after the latest round of talks with Theresa May.

The retailers said that the planned withdrawal comes at just the time of year when Britain is reliant on importing out-of-season food.

It said that 90% of the lettuce consumed in Britain, 80% of tomatoes and 70% of soft fruits come from, or arrive via, Europe, around the withdrawal date.

Half of the UK's food arrives through Dover and Folkestone ports with the proportion of fresh produce even higher.

Among the tariffs that could be imposed with a no-deal would be ones of 42% on imported cheddar, 46% on mozzarella, 40% on beef, 21% on tomatoes and 15.5% on apples, the BRC said.

'We cannot easily find an alternative to imports through Calais where there are frequent ferry sailings and the Channel tunnel,' the BRC's Andrew Opie told the Guardian.

'The volumes of fresh produce imported through there are enormous, for example at peak periods there are approximately 130 lorries a day passing through with just citrus fruits.'

Retail Ireland warned that even in the event of an agreed deal, prices were likely to rise because shops would pass on costs to customers of increased checks at ports and supply chain disruption.



República Checa: encuentra Salmonella em carne importada de POLONIA

21 February 2019 - The Czech Republic will require all beef imported from Poland to undergo special inspections as of Thursday following the discovery of some 700 kg of meat containing traces of the Salmonella bacteria.

Authorities are now working to determine whether any infected meat has been sold to consumers. Five shipments destined for domestic consumption were found at Frost Logistics in Central Bohemia.

ESTADOS UNIDOS

Ciclo ganadero determinaría una menor expansión en 2019

February 20, 2019 10:05 AM In the U.S., cattle cycles traditionally happen about every 10 years with cattle being added or removed from the herd during market swings. However, from 1996 to 2013 the cattle cycle was prolonged says Kevin Good, vice president of industry relations with CattleFax.

"We liquidated in 16 of 18 years because of prolonged drought," Good adds of the period from 1996-2013. Moisture conditions have improved during the past few years which have fueled rebuilding of the beef cow herd.

During the past five years the total beef herd has grown by about 6.5 million head. It breaks down to approximately 3 million more beef cows, 1.5 million additional cattle on feed and another 2 million feeder cattle and calves that are outside of feedlots.

"We've had a pretty big updraft, as far as numbers, fortunately demand has stayed strong, trade has stayed strong, so prices are still at a level that keeps the bulk of producers profitable," Good says.

CattleFax and Good are projecting the cattle cycle to slow down now that it is entering its sixth year of expansion. The supply of cattle for beef should reach a point where expansion halts in the next couple of years, resulting in tougher prices from the large supply.

VARIOS

BOLIVIA: recibió uma auditoría de RUSIA para poder exportar carne bovina

20/02/19 - por Equipe BeefPoint Uma delegação russa oficial iniciou ontem inspeções no sistema de produção de carne bovina da Bolívia, informou em nota o Ministério do Desenvolvimento Rural e Terras do país andino. Os especialistas fazem parte do Serviço Federal da Rússia para a Vigilância Veterinária e Fitossanitária (Rosseljodnadzor).

Na segunda-feira, a visita ocorreu no Laboratório de Diagnóstico Veterinário e Pesquisa, subordinado ao Serviço Nacional de Saúde e Segurança Agrícola de Alimentos (Senasag) boliviano. Conforme o diretor nacional do Senasag, Javier Suarez, a avaliação dos russos foi "satisfatória".

Suarez aproveitou para mostrar os programas executados pelo Serviço, como o Programa Nacional de Febre Aftosa, além do Programa Nacional de Brucelose e Tuberculose, entre outros.

"A comissão russa está verificando o status sanitário dos frigoríficos para sua habilitação e futura exportação para o mercado russo", ressaltou Suárez. Para os próximos dias, a comissão visitará fazendas de gado e mais frigoríficos e, no dia 26, está prevista uma reunião final de avaliação.

CHINA: Fiebre porcina afectaría solo temporariamente el consumo

USMEF February 19, 2019 Drovers While China has seen some decline in consumer demand for pork, this is likely temporary, given that pork is such a longstanding and important staple of the Chinese diet. Since African swine fever (ASF) was first discovered in China in August 2018, officials have confirmed about 100 outbreaks of the disease. Although ASF does not pose a threat to human health, could transportation restrictions on hogs and pork products and heavy news coverage of the disease cause a slowdown in China's pork consumption?

In the attached audio report above, Ming Liang, U.S. Meat Export Federation (USMEF) marketing director in China, says he has observed some decline in consumer demand for pork, mainly in China's largest cities where a broader range protein options are available. But Liang adds that this is likely temporary, given that pork is such a longstanding and important staple of the Chinese diet.

Should ASF lead to an increase in China's need for imported pork, an important opportunity could emerge for the U.S. industry. Liang notes that China's retaliatory tariffs on U.S. pork have pushed the import duty rate to 62 percent, compared to 12% for other foreign suppliers. But USMEF continues to work closely with core customers in China who still utilize U.S. pork, despite this increase in costs.



AUSTRALIA: incertidumbre en el negocio de feed lots

21 February 2019 While growing Asian demand continues to drive investment in the lot feeding sector, uncertainty surrounding cattle and grain supply could provide a challenge in 2019.

A declining Australian dollar and expanding export opportunities have supported finished cattle prices for the last two years, while feeder cattle (a major feedlot input cost) have eased. These dynamics have helped support feedlot margins; however, elevated grain prices continue to represent a major challenge.

Looking ahead, the supply of quality feeder cattle will likely be impacted by adverse weather conditions across many production regions.

Numbers on feed

Cattle on feed numbers are expected to remain close to record levels when the results of the latest ALFA/MLA lot feeding brief are released. Should numbers on feed remain above one million head for the December 2018 quarter, it would be the first time numbers on feed remained above one million head for the entire year.

Grain outlook

While barley and sorghum have eased from their October peaks, wheat remains close to record highs. Looking to Darling Downs delivered grain prices on 15 February; sorghum fell 18% since the start of October 2018 to \$347/tonne, barley declined 13% to \$384/tonne and wheat eased just 7% to \$430/tonne.

EMPRESARIAS

Minerva busca inversores en Bolsa de CHILE

19/02/19 - por Equipe BeefPoint A brasileira Minerva Foods, maior exportadora de carne bovina da América do Sul, intensificou as conversas com investidores para a oferta inicial da ações (IPO, na sigla em inglês) da Athena Foods, subsidiária que reúne suas operações fora do Brasil, na bolsa de Santiago, no Chile.

Executivos da Minerva aproveitaram a passagem por Dubai, onde ocorre a feira de alimentos Gulfood, para realizar um roadshow com investidores do Oriente Médio e da Ásia, apurou o Valor. A Minerva mantém boas relações no Oriente Médio. A Saudi Agriculture and Livestock Investment Company (Salic), gestora do Reino da Arábia Saudita, é a maior acionista da Minerva, com 32,9% das ações.

No roteiro, que incluiu cerca de 20 reuniões, estiveram Dubai e Abu Dhabi, nos Emirados Árabes Unidos, e Cingapura. Conforme anunciado, a Minerva pretende abrir o capital da Athena Foods até abril. A intenção da companhia brasileira é vender até 25% do capital da Minerva, obtendo entre R\$ 1 bilhão e R\$ 1,5 bilhões.

O objetivo da Minerva Foods com o IPO da subsidiária é reduzir o endividamento e ampliar a produção da Athena na Argentina, com a abertura de frigoríficos. No ano passado, a empresa brasileira faturou cerca de R\$ 16 bilhões. A Athena representa cerca de 40% desse total.

Bordon aumenta sus operaciones fuera de BRASIL

18/02/19 - por Equipe BeefPoint A Bordon, marca que atua no segmento de proteínas enlatadas (bovinos e aves), está presente em 11 países e passará a atender outros nove ao longo de 2019.

O objetivo para este ano é avançar significativamente nos territórios africano e árabe, além de dobrar o volume exportado em toneladas nos próximos dois anos para o Oriente Médio, onde é uma das principais marcas de corned beef.

Até março, terá início a exportação de uma série de produtos para a região, incluindo o Luncheon Meat, produto conhecido no Brasil como Fiambre ou 'carne de cortar', salsicha, almôndegas e novos sabores de Corned Beef.

No total, a marca prevê vinte novas opções no portfólio direcionado ao Oriente Médio, nos próximos três anos, cuidadosamente pensadas para atender de forma ainda mais eficiente às preferências regionais e requisitos exigidos pelas normas islâmicas. "Com todas essas novidades, a expectativa é triplicar o nosso volume de produção até 2021", diz André Amorem, gerente executivo de Alimentos Preparados da Friboli.

Aprueba permuto de activos entre Minerva y Marfrig

21/02/19 - por Equipe BeefPoint A Minerva informou que o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) aprovou a transação em que a companhia ficará com a planta de Paranatinga (MT), conforme previsto em contrato de permuto com a Marfrig, que ficará com uma unidade em Várzea Grande (MT) e que teve a BRF com interveniente. A aprovação foi dada em 10 de fevereiro e transitou em julgado ontem. Conforme já informou o Valor, a Minerva deve receber ao menos R\$ 40 milhões pela venda do abatedouro de bovinos que entrou no acordo de permuto. O pagamento da Marfrig à Minerva se deve à diferença de capacidade entre os dois frigoríficos.



Em dezembro, a Marfrig comprou a unidade de produção de hambúrguer da BRF em Várzea Grande por R\$ 100 milhões.

JBS importó 30 mil toneladas de maíz desde Argentina

22/02/19 - por Equipe BeefPoint A JBS confirmou nesta quinta-feira, 21, a importação de 30 mil toneladas de milho provenientes da Argentina. A empresa disse em nota que o navio deve chegar ao Brasil em março e que “avalia a possibilidade de outros embarques para as próximas semanas”.

“O país vizinho tem apresentado melhor competitividade em relação ao custo atual do produto (milho) no Brasil”, disse a JBS na nota, acrescentando que há previsão de os argentinos exportarem 29 milhões de toneladas do cereal em 2019.

Além de já ter adquirido 30 mil toneladas de milho da Argentina, a JBS também planeja importar até 100 mil toneladas de milho para reforçar suas operações em Santa Catarina nos meses de março e abril.

Segundo fonte, a empresa está negociando outras 60 mil toneladas, que devem chegar ao Estado em março. “Eles (JBS) querem fechar o contrato até amanhã (hoje) ou sexta-feira; precisam apenas encontrar navios para trazer o produto para Santa Catarina.”

O interlocutor explicou que enquanto milho argentino colocado em unidades da empresa no sul de Santa Catarina é negociado a R\$ 40,50/R\$ 41 a saca, o cereal adquirido no Paraná ou em Mato Grosso do Sul custaria, com frete e impostos, R\$ 44 a R\$ 45/saca. Já na região central de Santa Catarina, produtores pedem R\$ 40/saca para retirada na fazenda, de acordo com a fonte.