



NOTICIAS INTERNACIONALES AL 12/04/19

CHINA – IMPACTO DE LA FIEBRE PORCINA	2
Rabobank: proyecta mayores pérdidas para CHINA	2
Precios Internacionales de las carnes suben como consecuencia de la situación.....	2
Un “cataclismo” sanitario no previsto	3
BRASIL	4
Oferta escasa presiona sobre los precios de la hacienda.....	4
Exportaciones de carnes bovinas tuvieron el mejor resultado de últimos 12 años.....	4
Sudeste Asiático, nueva frontera para la carne brasileña.....	4
Frigoríficos reclaman por excesivo rigor en los inspectores veterinarios.....	5
Mapa revisar normativa vinculada com BSE.....	6
Brasil y Chile formalizarán la equivalencia en la certificación de productos orgánicos	6
MAPA Lanzaron el Comité Permanente de Autocontrol	7
Exportaciones de bovinos vivos aumentaron en marzo.....	8
Paraná encara su última campaña de vacunación contra la AFTOSA	8
URUGUAY	8
Exportaciones de carne de Uruguay superaron las 32 mil toneladas en marzo.....	8
Uruguay importó 4.200 toneladas de carne vacuna en el primer trimestre	9
Brasil demora las licencias de importación y complica	9
Uruguay fue habilitado para exportar carne al LÍBANO	9
Producción de terneros podría superar tres millones de cabezas	10
Perspectivas prometedoras para la carne vacuna	10
Frigoríficos complicados con el ausentismo laboral.....	10
“Es un año de estabilidad en el mercado cárnico”	11
¿Cómo está Uruguay hoy según la visión de industriales frigoríficos?.....	14
Berrutti: “El mercado mundial de la carne vacuna está en un momento ideal”.....	15
PARAGUAY	16
Se acentúa la situación adversa en ganadería	16
Baja de precio del ganado obliga a recortar inversión	16
Exportaciones en el primer trimestre de 2019: menor valor en el primer trimestre	16
Piden apoyar la creación del Instituto de la Carne	17
UNION EUROPEA	17
BREXIT	17
Preparación ante un No Deal.....	17
Ruralistas británicos apelan a sus pares en el Continente para evitar consecuencias negativas del No Deal	19
Consejo Europeo extendió fecha para la aplicación del Art. 50 del TUE.....	20
ESTADOS UNIDOS	20
2019 Proyectan un Nuevo record en la producción de carnes bovinas.....	20
Analizan las fluctuaciones del ciclo ganadero estadounidense	21
Censo Agropecuario: Conclusiones	21
Rodeos más grandes y mayor número de explotaciones tienen vacas	21
Mayor número de grandes feedlots y retroceso en los de menor tamaño	22
Lechería estable, Bovinos y Porcinos crecieron	22
TAIWAN aplica restricciones a las importaciones de carnes bovinas y porcinas de EE.UU.....	22
USMEF Organizó un seminario para exportaciones a países de Sudamérica entre ellos ARGENTINA	23
VARIOS	23
AUSTRALIA – Exportaciones a CHINA aumentaron 67 por ciento en primer trimestre de 2019.....	23
JAPÓN: detectaron peste porcina africana en alimentos importados de CHINA	24
EMPRESARIAS	24
PARAGUAY Se incendió FrigoChorti estiman pérdidas en US\$ 50 millones - Reanuda faena parcialmente en mayo	24
JBS logró US\$ 50.000 millones en 2018, su mayor cifra de facturación	25
Marfrig negociaciones con McDonald’s.....	25
Quickfood Argentina: cambios em marcha.....	26
JBS compró Imperial American Wagyu en EE.UU.....	26
Unión de dos plantas lo convertirá en la 7º mayor establecimiento frigorífico de EE.UU.....	27
URUGUAY: Frigorífico Copayan logró habilitación para exportar carne vacuna a CHINA	27



CHINA – IMPACTO DE LA FIEBRE PORCINA

Rabobank: proyecta mayores pérdidas para CHINA

04.12.2019 By Ryan McCarthy UTRECHT, The Netherlands — Rabobank's recently published report regarding African Swine Fever (ASF) stated production losses will be greater than initial estimates. Rabobank expects Chinese pork production to have 25 to 35 percent losses. Extreme losses of more than 50 percent are only limited to confined areas.

In its report, Rabobank also said sizeable breeding herd losses will delay the Chinese pork industry's recovery and the rebuilding efforts will be further complicated by the risk of recontamination even with available financial resources.

Due to ASF, Vietnam is now expecting production losses of 10 percent. The disease also entered Cambodia and could move further into Southeast Asia.

"The shift in global trade patterns to meet animal protein demand will be highly dynamic," Rabobank said. "This will create opportunities for those companies with an exportable surplus and access to China and Southeast Asia. It will also create logistical inefficiencies and raise costs through the entire supply chain."

African Swine fever now affects an estimated 150 million to 200 million pigs worldwide. That would be equivalent of 30 percent greater than the annual US pork production and all of the pork supply in Europe.

Rabobank said that losses cannot easily be replaced by other proteins such as chicken, duck, seafood, beef or sheepmeat.

"Inaccurate reports of Chinese herd liquidation and an early regional supply imbalance were disruptive to initial price discovery, obscuring the impact of production losses," the report said. "As the government eased restrictions on the movement of animals (and pork), regional prices converged, but moved higher along with the herd loss. With the full magnitude of herd losses quantified, global protein customers are scrambling to secure long-term protein supplies."

With the impending pork shortage, Rabobank expects global protein supplies to be redirected to China in an effort to satisfy the growing protein deficit.

"This unprecedented shift in trade will likely create unexpected product shortfalls in markets previously served by these suppliers, creating short-term market volatility that will ultimately result in higher global protein prices," Rabobank said. "A secular shift towards lower Chinese pork consumption will support increased demand for poultry, beef, seafood, and alternative proteins that will shape global production trends."

Finally, the group said that companies with an exportable surplus could benefit from the impact of ASF. The US, European Union and Brazil look like the best options to respond to increased import demand for pork and other animal proteins in Asia. Rabobank did warn the current trade restrictions and tariffs on US pork exports to China restrict American companies.

Earlier this week, The National Pork Producers Council (NPPC) canceled the World Pork Expo 2019 due to concerns over African Swine Fever.

The World Organization for Animal Health (OIE) recently confirmed the first outbreak of African Swine Fever in the Tibet Autonomous Region. According to the OIE, China's Ministry of Agriculture and Rural Affairs (MARA) has reported 118 ASF outbreaks detected across 28 provinces, autonomous regions and municipalities since the agency confirmed the country's first-ever ASF outbreak in Liaoning Province on Aug. 3, 2018. Approximately 1 million pigs have been culled in an effort to halt further disease spread, OIE said.

Precios Internacionales de las carnes suben como consecuencia de la situación

By Irene Garcia Perez 11 de abril de 2019 Meat prices -- whether it's chicken, beef, seafood or even fake meat -- are likely to rise because of a global shortages caused by a deadly hog virus that's sweeping across China.

That's according to a new report by Rabobank, which predicted widespread knock-on effects for the agriculture industry globally as African swine fever decimates Chinese hog farms. More than a million hogs have been culled in East Asia since the disease first appeared in August, and the consequences are already reshaping global trade.

Chinese pork production may decline about 30 percent in 2019 because of the virus, Rabobank predicted. To put that figure into context, a drop of that size would be roughly the same as Europe's entire annual pork supply, the bank said.

China is the world's biggest hog producer and pork is the principal source of dietary protein. The most virulent form of the disease can be 100 percent lethal for pigs and wild boars, and there's no vaccine.

Global Threat

African swine fever has spread across three continents

Source: World Organization for Animal Health (OIE)



Chinese consumers will have to eat less pork and turn to other kinds of meat, like poultry, beef, fish and "alternative proteins," according to Rabobank, a Dutch lender that specializes in agriculture financing. Additionally, meat supplies around the world may be redirected to China to satisfy the country's deficit in protein, the bank said.

"The price of all proteins is set to rise pretty substantially," said Christine McCracken, an analyst at the bank. "It would be our expectation that as China imports more pork, supplies in other countries will get tighter and prices will go up, not just for pork, but for other proteins as well."

"It will take at least three years to rebuild the industry without any risk of reinfected the herd," she said.

There are already signs that Chinese food preferences are changing in response to the crisis. Feed manufactured for poultry and fish farming rose last year, signaling increased production, almost certainly in response to higher demand. By contrast, feed made for hogs shrank 1 percent, according to industry association data.

Un "cataclismo" sanitario no previsto

11/04/19 - por Equipe BeefPoint Na entrada da frigorífico da JBS na pequena Greeley, no Estado americano do Colorado, os corredores que levam ao interior da indústria são decorados com quadros de bandeiras indicando os países para os quais a unidade, que abate 5 mil cabeças de gado diariamente, embarca cerca de 30% da produção.

Ao que tudo indica, a bandeira vermelha da China será cada vez mais relevante, não só em Greeley, mas nas quase 200 unidades da JBS nos quatro cantos do mundo. Com um faturamento de mais de R\$ 180 bilhões por ano, a companhia brasileira julga estar em posição privilegiada para atender as necessidades de um país que passa por um cataclismo sanitário. Desde agosto passado, os chineses sacrificaram mais de 1 milhão de suínos infectados pelo vírus de peste africana.

"Nunca vi nada parecido do ponto de vista de potencial impacto em uma região tão relevante na produção de uma proteína", afirmou, em entrevista a jornalistas, o CEO da JBS USA, André Nogueira. A China é responsável por cerca de 50% do consumo global e, de acordo com os analistas do banco holandês Rabobank, a produção do país pode diminuir 20%.

A tendência é que a doença, que está se espalhando e já atingiu Vietnã, Tibete e África do Sul, movimentando as placas tectônicas da indústria global de carnes, alterando o fluxo de comércio por pelo menos três anos, afirmou o CEO global da JBS, Gilberto Tomazoni.

O executivo da gigante de alimentos destacou que não apenas a JBS, mas todo o setor sentirá mudanças na demanda de carne bovina, suína e de frango. Em recente relatório, o Bank of America (BofA) avaliou que as brasileiras JBS e BRF são as mais bem posicionadas entre as empresas nacionais para enfrentar esse cenário de maior demanda. BRF e JBS são, respectivamente, as duas maiores agroindústrias de carne suína do país. Marfrig e Minerva, também listadas na bolsa, só produzem carne bovina.

Como não haverá oferta suficiente para abastecer a perda da produção chinesa de carne suína, as outras proteínas serão beneficiadas, sustentaram os executivos da JBS. "A China vai importar mais as três proteínas para tentar suprir esse buraco", afirmou Nogueira, ressaltando que o número de casos da doença pode ser bem maior do que os já conhecidos.

O executivo da JBS USA ponderou que ainda é cedo para dimensionar o impacto do surto na China, mas demonstrou estar convencido de que a questão levará tempo para ser solucionada pelo governo chinês.

"Provavelmente, para que consiga erradicar essa doença, a China terá que mudar consideravelmente seu sistema de produção", acrescentou, lembrando que entre 40% e 50% do plantel chinês é criado no quintal. Entre especialistas, o consumo de restos de comida (lavagem de porco) foi associado à rápida contaminação. "Controlar essa doença dessa forma é praticamente impossível", afirmou Nogueira.

Diante do surto de peste suína africana, os preços da carne no mercado chinês já estão aumentando, mas ainda não é possível projetar o impacto das cotações mais altas sobre o consumo do país asiático, disse o executivo. Certo mesmo é que as importações da China crescerão. "Claramente a China já está se movimentando para importar mais. E isso nos impacta em diversos cenários", ressaltou o executivo da JBS.

Por ora, o benefício da demanda adicional da China deve ser indireto para a JBS e as demais indústrias dos Estados Unidos. Apesar de serem um dos maiores exportadores globais de carne suína, os americanos vendem, principalmente, para Japão, Coreia do Sul, México e Canadá. No caso da China, as vendas dos EUA também são prejudicadas pelas sobretarifas aplicadas por Pequim ao produto americano desde o ano passado, na esteira da guerra comercial deflagrada pelo presidente dos EUA, Donald Trump – no momento, Washington e Pequim negociam um acordo que poderá beneficiar as vendas de carne.

"Se a China importar direto, ela vai passar a ser um mercado relevante para os EUA. Já existe demanda hoje da China de comprar dos Estados Unidos mesmo com a tarifa de 60%, o que é um sinal de necessidade", afirmou ele. E, mesmo que isso não aconteça e as rusgas entre os dois países não se resolvam, a JBS ainda será beneficiada, ressaltou.



“Se isso não acontecer, não tem problema. O Brasil e a Europa vão exportar mais carne suína à China. E sendo o Velho Continente um importante competidor dos EUA, a Europa vai exportar menos para o Japão e Coreia, abrindo espaço para que esses países comprem mais dos Estados Unidos”, projetou ele. Conforme os dados do Departamento de Agricultura dos EUA (USDA), os americanos respondem por mais de 30% das exportações globais de carne suína; a União Europeia, por cerca de 35%; e o Brasil, por 8,4%.

Afora o benefício indireto para as exportações americanas de carne suína, a JBS se beneficiará diretamente nas exportações de carne bovina. De acordo com Nogueira, esse impacto positivo já está ocorrendo. Neste ano, a JBS dobrou as exportações de carne bovina para a China a partir da Austrália, disse o executivo. A companhia brasileira tem nove abatedouros na Oceania.

BRASIL

Oferta escassa presiona sobre los precios de la hacienda

Sexta-feira, 12 de abril de 2019 - O mercado do boi está firme e foram registradas valorizações em cinco praças pecuárias nesta quinta-feira (11/4).

As programações de abate pouco evoluem.

Em Minas Gerais, por exemplo, as valorizações ocorreram nas regiões de Belo Horizonte e no norte do estado, cujas altas foram de 0,3% e 0,7%, respectivamente, no levantamento dia a dia. Desde do início do mês, a cotação da arroba no estado subiu, em média, 1,3%.

No mercado atacadista de carne bovina com osso os preços também subiram na comparação dia a dia e o boi casado de animais castrados está cotado em R\$10,38/kg.

A margem de comercialização das indústrias que desossam está em 16,0%, valor abaixo da média histórica

Exportaciones de carnes bovinas tuvieron el mejor resultado de últimos 12 años

08/04/2019 Em receita, os embarques no primeiro trimestre caíram 5,6%, para US\$ 1,5 bi, aponta a Abiec

No acumulado de janeiro a março deste ano, as exportações brasileiras de carne bovina registraram, em volume, o melhor desempenho em 12 anos, com crescimento de 2,6% na comparação com igual período de 2018, para 405,7 mil toneladas, informa nesta segunda-feira Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec).

No entanto, em receita, os embarques no primeiro trimestre caíram 5,6%, para US\$ 1,5 bilhão, na comparação anual.

Entre os principais países compradores, a China se destacou novamente, importando do Brasil 6,2% a mais de carne bovina no período de três meses. “A expectativa é que esse ritmo se mantenha nos próximos meses”, disse, em nota, o presidente da Abiec, Antônio Jorge Camardelli .

Embora o volume de vendas tenha crescido no primeiro trimestre, isoladamente, o desempenho dos embarques em março foi negativo. Na comparação com março de 2018, as vendas recuaram 4,3% em volume e 10,5% em receita, para 149,7 mil toneladas e US\$ 594,11 milhões, respectivamente.

Sudeste Asiático, nueva frontera para la carne brasileña

08/04/19 - por Equipe BeefPoint As empresas querem chegar onde os consumidores estão, e no mercado de carnes um desses “Eldorados” é o Sudeste Asiático. Segundo estudo da consultoria alemã Roland Berger, o consumo de carnes nos 12 países da região, que atualmente respondem por 8% da demanda mundial – que somou 356,8 milhões de toneladas em 2018 -, deverá crescer 2,6% ao ano até 2023, acima do ritmo global, previsto em 1,13%.

Não é de hoje que o Brasil vem flertando com esse mercado, tão promissor como pouco conhecido. Segundo dados da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), o volume de exportações brasileiras de carne bovina para o Sudeste Asiático alcançou cerca de 42 mil toneladas em 2017, que geraram receita de US\$ 141 milhões. No ano passado foram 55,8 mil toneladas, ou US\$ 187,8 milhões.

“Embora o mercado já tenha sido descoberto, ainda é pouco explorado”, afirmou Gerson Charchat, sócio da Roland Berger para indústrias de agribusiness, consumo e varejo para América Latina.

De acordo com a consultoria, o volume e a receita das exportações brasileiras para os 12 países do Sudeste Asiático, onde vivem 630 milhões de pessoas, têm potencial para crescer 300% até 2021 em relação aos resultados de 2017. Segundo Charchat, o desafio pode ser menor que o enfrentado pelo Brasil para avançar na China, onde vivem 1,4 bilhão de habitantes. Em 2017, o volume das exportações brasileiras de carne bovina ao Sudeste Asiático correspondeu a 19% do que foi vendido ao mercado chinês. Em receita, foram 15%.



No hall das proteínas de origem animal, a carne bovina é hoje a mais importada pelos países do Sudeste Asiático, que não têm tradição de produzir gado de corte. A fatia é de 49% do total das compras. Em seguida vêm a carne de frango (28%) e a carne suína (21%). Em relação ao consumo total de carne na região, que foi de 27,2 milhões de toneladas em 2018, as importações representaram 17%.

Para Leonardo Alencar, diretor de Escritórios Internacionais da Minerva Foods, as oportunidades no Sudeste Asiático são amplas, e o segmento de fast-food é um dos mais atraentes. “Redes locais de comida rápida têm uma penetração grande no mercado da região e demanda recorrente, o que torna o negócio mais interessante, porque escapa da sazonalidade”, disse. Ele lembra que o consumo de carne bovina na Ásia aumenta, tradicionalmente, em datas comemorativas, como o Ano Novo Chinês.

Conforme Gerson Charchat, da Roland Berger, o consumo de carne bovina no Sudeste Asiático deverá crescer 11,4% em cinco anos, para quase 5 milhões de toneladas – mais do que na América do Norte, onde o avanço esperado é de 3%, ou na América Latina (5%). “Isso sem falar na Europa, onde a previsão é de achatamento do mercado em 2%”, afirmou. O mercado só cresce tanto quanto no restante da Ásia e na África – onde o risco político, porém, afasta investidores.

Para aproveitar o potencial de crescimento da região, as empresas brasileiras terão, contudo, que aprender a reconhecer nuances de religiões e os hábitos alimentares que variam conforme a crença. Atualmente, a maioria das indústrias envia para a região contêineres de carne congelada, que passam por traders antes de chegar aos consumidores finais.

Na visão da Roland Berger, a estratégia da indústria brasileira deve ser de “internacionalização”, e não apenas de exportação. Wilhelm Huffermann, sócio global da consultoria para a indústria de agribusiness, reforça que essa “internacionalização” depende de um conhecimento mais aprofundado dos mercados-alvo.

O conceito, disse Huffermann, inclui uma compreensão mínima das religiões para a definição do método de abate; do humor do cliente frente à flutuação de preços do produto, para conhecer a dinâmica do mercado; dos hábitos alimentares e pratos típicos da culinária local, a fim de adequar o portfólio; e da atuação da cadeia de distribuição, para fechar parcerias e oferecer itens de maior valor agregado, como marinados prontos para consumir ou cozinhar.

No que tange à carne bovina, os países com maior potencial importador são Vietnã, Coreia do Sul e Indonésia, que responderam, juntos, por quase 80% das importações do produto pelos países do Sudeste Asiático em 2017. Para Huffermann, o Brasil precisa dar logo atenção especial ao Sudeste Asiático se quiser garantir um lugar ao sol, já que outros países exportadores também estão de olho nessa fronteira.

“A Índia, com sua carne básica, de búfalo, e a Austrália, com ‘steaks top’, saíram na frente e são hoje os maiores exportadores de carne bovina para a região, além dos Estados Unidos. Mas há um grande espaço aberto, que o Brasil pode preencher”, afirmou. Segundo ele, o produto do país tem “bom custo-benefício”, que seria apreciado pelo mercado emergente, cuja população e renda crescem, e onde o consumo per capita de carne, de 31 quilos por ano, tem chance real de deslanchar.

Frigoríficos reclamam por excessivo rigor en los inspectores veterinarios

05/04/19 - por Equipe BeefPoint Diversos frigoríficos do país começaram a se queixar do “excesso de rigor” de fiscais agropecuários e resolveram centrar fogo em auditores mais jovens, a mais nova geração de fiscais contratada após a Operação Carne Fraca, que identificou um esquema de corrupção entre fiscais e funcionários de empresas de carnes. Frigoríficos consultados pelo Valor dizem que, para não extrapolar as 48 horas semanais de trabalho permitidas por lei – e evitar os “mensalinhos” descritos em delação premiada de executivos da JBS contra mais de 200 fiscais – ou não serem alvo de futuros questionamentos de favorecimento, os auditores estão endurecendo as diligências, multando mais, interditando unidades e até cancelando o selo do Serviço de Inspeção Federal (SIF) de abatedouros no Paraná e em São Paulo. Em 2017, quando foi deflagrada a Carne Fraca, o então ministro Blairo Maggi determinou a contratação de 300 médicos veterinários por concurso público e outros 300 de forma temporária.

O objetivo era minimizar o crônico déficit de fiscais nos abatedouros, crítica ampliada nos últimos anos com a reação de importadores como os europeus. De lá para cá, contudo, as reclamações dos frigoríficos só aumentaram. E a suspensão, nesta semana, dos abates do frigorífico Big Boi em Maringá (PR) foi um estopim para tornar pública as crescentes divergências entre frigoríficos e fiscais federais, que chegaram aos ouvidos da ministra da Agricultura, Tereza Cristina, em fevereiro, durante evento sobre autocontrole das indústrias de alimentos no país.

Péricles Salazar, presidente da Abrafrigo, associação que reúne pequenos e médios frigoríficos, assinou na terça-feira uma carta em que critica o que chama de “atual linha de conduta” dos fiscais agropecuários que atuam na inspeção de estabelecimentos de carnes bovina, suína e de frango e de leite.

Ele sustenta que os auditores estão “exorbitando de suas funções e preocupados única e exclusivamente em punir as empresas a ponto de inviabilizar economicamente as atividades de muitas delas (...) Nas



atuais circunstâncias os fiscais nas plantas estão travando a atividade empresarial com abuso de autoridade”, disse o dirigente.

Francisco Turra, ex-ministro da Agricultura e presidente da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), que representa gigantes do mercado de carne de frango como a BRF, admitiu ao Valor que há “excessos pontuais” praticados por fiscais, principalmente por falta de padrão nos critérios de fiscalização, muitas vezes aplicada de forma diferenciada mesmo em plantas de uma mesma empresa. “Os excessos não podem atrapalhar um setor que já está em dificuldades, com margens apertadas, mas que é muito importante para a produção de alimentos.

Por isso, pedimos ao ministério mais treinamento aos fiscais”, frisou. O Sindicato Nacional dos Auditores Federais Agropecuários (Anffa Sindical) se defende. Sustenta que os fiscais agem dentro do permitido pela legislação e realça que muitos frigoríficos passaram a ser mais fiscalizados após a contratação dos 600 veterinários e que, por isso, houve um aumento do número de irregularidades identificadas.

“Em vista do veiculado depois da Carne Fraca, é natural que os fiscais novos entrem com reservas e ressalvas para não serem considerados corruptos. Mas o maior problema ainda é a falta de fiscais”, afirmou Marcos Lessa, vice-presidente do Anffa, ao Valor.

O secretário de Defesa Agropecuária do Ministério da Agricultura, José Guilherme Leal, disse que estão sendo feitas novas rodadas de treinamento e admitiu que os novos fiscais receberam apenas cursos online. Mas ele informou que o treinamento é constante.

“Temos que relativizar o que é um possível excesso dos fiscais e quem não tinha fiscalização e passou a ter”. No caso apurado no Paraná, o Big Boi alegou que precisava ampliar sua capacidade de abate, mas que o único fiscal encarregado não concordou em trabalhar mais do que as 48 horas semanais permitidas. Logo, parte do abate ficou suspensa e a atitude do fiscal foi encarada como dura. Procurada, a empresa não se pronunciou.

O Ministério da Agricultura respondeu, em nota, que o Big Boi tem autorização para operar em apenas um turno, mas que “diariamente vem extrapolando as horas sem prévia comunicação ao serviço de inspeção local”. E que vinha tendo “dificuldades técnicas”.

Mapa revisar normativa vinculada com BSE

Fonte: Mapa. 04/04/19 - por Equipe BeefPoint O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) criou comitê que vai revisar as normas para vigilância, controle, erradicação, certificação e emergência sanitária do Mal da Vaca Louca e todas as formas de Encefalopatias Espongiformes Transmissíveis (que incluem seres humanos), com as atualizações do Código Terrestre de Animais da Organização Mundial de Saúde Animal (OIE).

Também serão modernizadas as análises laboratoriais para diagnóstico da doença. O grupo foi criado pela Portaria 44. Além de integrantes do Ministério o comitê terá pesquisadores de universidades.

As ações imediatas do comitê serão a análise dos pedidos de atualização da legislação do programa do ministério para a doença e inclusão de novas descobertas e conhecimentos sobre as encefalopatias.

Atualmente, a OIE classifica o Brasil com o menor grau de risco para a vaca louca: “insignificante”. A pior situação é a do risco desconhecido. Existe ainda o risco controlado no qual se enquadram alguns países da Europa. O mal da Vaca Louca (encefalopatia espongiforme bovina) é uma doença degenerativa que atinge o sistema nervoso do gado e seus sintomas incluem agressividade e falta de coordenação.

O último caso atípico de vaca louca no Brasil foi confirmado em 2014, pelo Laboratório Nacional Agropecuário em Pernambuco (Lanagro-PE), do Ministério, em uma vaca de 12 anos de idade, de uma fazenda de Mato Grosso. Foi considerado atípico pois o animal não consumia ração de origem animal (de restos de carne, miúdos e medula óssea), que pode conter a proteína que desencadeia a doença no cérebro do bovino. O animal foi abatido e destruído em 19 de março daquele ano. Foram feitas investigações em 11 propriedades próximas da fazenda e sacrificados e destruídos 49 animais nascidos um ano antes e um ano depois do animal com a encefalopatia.

Brasil y Chile formalizarán la equivalencia en la certificación de productos orgánicos

02/04/19 - por Equipe BeefPoint O Brasil e o Chile colocarão em vigência, a partir deste mês, um acordo de equivalência de produtos orgânicos entre os dois países. Assinado em setembro do ano passado, o acordo estabelece que o Chile vai reconhecer a certificação feita pelo Brasil para comprar nossos produtos orgânicos, e o Brasil aceitará a certificação dos chilenos. Inédito na América do Sul, o acordo vai incrementar o comércio de orgânicos entre os dois países, à medida em que deixará de ser exigida a certificação do comprador no país de origem, que geralmente é feita por empresas privadas, aumentando o custo e inviabilizando exportações de pequenos produtores.

Um rótulo comum será estabelecido, com selos oficiais atestando a autenticidade dos produtos. Assinado na Argentina, durante a reunião do CAS (Conselho Agropecuário do Sul), o memorando fixou as normas e exigências de qualidade para esses alimentos. Ele terá validade de cinco anos, sendo renovado automaticamente por iguais períodos. É o primeiro acordo de reconhecimento mútuo de produtos



orgânicos firmado pelo Brasil. As autoridades sanitárias estão definindo os produtos que estarão envolvidos inicialmente neste entendimento comercial. No caso dos chilenos, os produtos de interesse são vinhos e frutas.

Produtores brasileiros não precisarão mais contratar certificadoras credenciadas no Chile para inspecionar as unidades de produção daquele país, o que impacta em menos custos. A mesma regra vale para os chilenos. Segundo a coordenadora de Produção Orgânica da Secretaria de Defesa Agropecuária, Virgínia Lira, as exportações brasileiras de orgânicos deverão aumentar, assim como o valor agregado à produção agropecuária. Os resultados sociais são relevantes para ambos os países. Atualmente, apenas grandes produtores orgânicos alcançam mercados no exterior, pelo alto custo envolvido na certificação internacional.

Outro ganho importante para os produtores brasileiros é que o Chile aceitou os Sistemas Participativos de Garantia da Qualidade Orgânica. Nesses sistemas são formados grupos de produtores, que desenvolvem modelos de controle da qualidade com visitas e verificações nas áreas de produção. Com isso, a responsabilidade da certificação é compartilhada entre os próprios produtores. O sistema participativo também permite a divisão dos gastos, reduzindo o custo de produção. A norma chilena, assim como a brasileira, reconhece a certificação participativa da mesma maneira que a certificação por auditoria (feita pelas certificadoras privadas), uma inovação no trânsito de produtos importados, pois os demais países só reconhecem a certificação por auditoria.

A data oficial de lançamento do acordo ainda não foi definida. Segundo o secretário de Defesa Agropecuária, José Guilherme Leal, serão convidados representantes do setor privado para receber mais informações sobre a equivalência de produtos. A coordenadora de Orgânicos do ministério vai participar de debate sobre o acordo firmado com o Chile durante a BioFach América Latina, entre 5 a 8 de junho, em São Paulo. O entendimento só foi possível porque os dois países têm normas rigorosas de controle da produção de orgânicos. No evento, o protocolo será divulgado aos demais países, já que a BioFach reúne produtores, exportadores e consumidores do Cone Sul.

MAPA Lanzaron el Comité Permanente de Autocontrol

03/04/19 - por Equipe BeefPoint A ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina, participou nesta terça-feira (2) da instalação do Comitê Permanente de Autocontrole, integrado por representantes do Mapa e de entidades da sociedade civil, como a Organização das Cooperativas do Brasil (OCB), da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e da Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). A ministra explicou que o autocontrole já está instituído em várias cadeias produtivas do agronegócio e que agora está na hora de mais empresários assumirem sua responsabilidade pela fiscalização dos processos produtivos de suas empresas.

“Está na hora de o Brasil andar na inspeção, na responsabilidade de cada um. O ministério precisa ter a sua responsabilidade e o empresário também, todo mundo assumindo seu papel. Está na hora de o Brasil virar adulto nesse jogo, que é importantíssimo. Se o Brasil não tiver essa maturidade, vamos ter dificuldades, pelo tamanho de nosso mercado e de nossas exportações”, disse a ministra.

Ela garantiu, porém, que as mudanças serão implantadas sem pressa e com muito cuidado. “Uma coisa tem de ficar muito clara: o ministério só vai implantar alguma coisa quando tiver certeza, confiança, de que temos todas as condições de dar suporte aos nossos fiscais para cumprir todas as etapas pelas quais o Mapa será responsável. E a iniciativa privada também, as mais diversas cadeias têm de estar preparadas para cumprir o que o autocontrole determina a cada um. Senão, não vai funcionar. Temos de ter muita responsabilidade, porque estamos mexendo com a segurança alimentar dos consumidores de nosso país e dos mais de 160 países que importam produtos do Brasil”.

Na reunião, o Instituto Interamericano de Cooperação para a Agricultura (IICA) apresentou os resultados do seminário sobre Boas Práticas de Fabricação e Autocontrole no Setor Produtivo, realizado pelo ministério, com o apoio do IICA, em fevereiro. Agora, os setores envolvidos vão estabelecer cadeias produtivas prioritárias e prazos para avançar o processo de autocontrole no país. Os setores de bebidas, do leite, do amendoim, entre outros, já têm autocontrole, e a ministra acha que, à medida que os produtos sejam mais perecíveis, como a produção de proteína animal, os processos são mais complicados e demorados.

“Vamos escolher as cadeias e determinar os prazos, os protocolos serão elaborados e, depois que isso estiver pronto, temos de apresentar as nossas condições do autocontrole para os países que importam produtos brasileiros. Vamos dar todas as garantias (em relação aos processos de fiscalização). Não é uma coisa que acontece do dia para a noite, porque nós temos de dar segurança, mostrar credibilidade, dizer que temos responsabilidade com o processo. Nós temos de dar as garantias do nosso país para os países que importam”, explicou Tereza Cristina.

Algumas mudanças precisarão ser objeto de um projeto de lei que será apresentado ao Congresso. A ministra explicou que foi o tamanho do agronegócio brasileiro, das exportações brasileiras, que levou à



necessidade de ampliar os sistemas de autocontrole. O Mapa não tem fiscais em quantidade suficiente para fazer frente ao crescimento da atividade agrícola com o modelo atual.

“O ministério precisa disso para ter agilidade, atender bem aos nossos empresários, diminuir o custo Brasil. Temos problemas de infraestrutura, de portos e de ferrovias, e temos problemas de (falta de) gente. Se todos fizerem sua parte e dermos garantias ao consumidor final de que estamos entregando um produto seguro e que cada um está fazendo sua parte, cada vez mais, o ministério precisará ter menos pessoas e usar mais tecnologia, mais informatização. Isso é para podermos ter menos gente, e para as pessoas serem usadas no que realmente têm de fazer, que é auditar. Em vez de ficar na linha de produção, (o fiscal) tem de fazer a fiscalização dos produtos que estão entrando e a auditoria dos produtos que estão saindo dos processos produtivos”, disse a ministra.

Exportaciones de bovinos vivos aumentaron en marzo

Quinta-feira, 11 de abril de 2019 - Segundo a Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o Brasil exportou 48,6 mil cabeças de bovinos vivos em março, com um faturamento total de US\$31,80 milhões.

Esse volume foi 7,6% maior que o embarcado em março do ano passado e 35,0% maior que fevereiro último.

Durante o primeiro trimestre de 2019 os compradores de bovinos vivos foram Egito, que representou 40,9% do volume total exportado desde janeiro, seguido da Turquia (22,6%), Iraque (16,6%), Líbano (12,6%) e Jordânia (7,1%).

Paraná encara su última campaña de vacunación contra la AFTOSA

PORTAL DBO 12/04/2019 Fóruns regionais devem acontecer em seis cidades do estado entre os dias 14 e 23 próximos

O Paraná já tem o reconhecimento do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, de que o Estado tem as condições necessárias para suspender a vacinação e buscar o status de livre sem vacinação. Reconhecimento obtido desde que o Governo local pleiteou que a última campanha de vacinação acontecesse no próximo mês de maio.

Mas o processo exige mudanças, principalmente no trânsito interestadual de animais de produção, a exemplo da proibição do ingresso de animais vacinados no Estado. Nas ações de defesa agropecuária exigidas, o Paraná já tem se aprimorado há muitos anos: fiscalização dentro das propriedades, no trânsito animal e nas indústrias do setor de produtos de origem animal, além da realização de diagnósticos importantes para que as ações sejam efetivas e oportunas.

Agora, a solicitação e reconhecimento do status de Área Livre de Febre Aftosa sem Vacinação só acontecerá mesmo depois da realização dos fóruns regionais em vários municípios, onde serão debatidas com entidades do setor agropecuário as ações necessárias para a definição final do Ministério da Agricultura.

Os eventos acontecem nas cidades de Paranaíba – dia 14, Cornélio Procopio – dia 15, Curitiba – dia 16, Guarapuava – dia 21, Pato Branco – dia 22 e Cascavel – dia 23.

Ranking nacional

Segundo o gerente de Saúde Animal da Adapar – Agência de Defesa Agropecuária do Paraná, Rafael Gonçalves Dias, o Paraná ocupa a primeira posição do ranking nacional na produção e exportação de frango de corte e a terceira posição na produção de carne suína. As duas cadeias têm grande importância econômica para o Estado na geração de emprego e renda. A suinocultura, assim como a bovinocultura de corte, tem grande potencial de crescimento com o advento da suspensão da vacina contra febre aftosa, ao agregar valor aos seus produtos.

O serviço oficial do Estado conta com parcerias estabelecidas com a iniciativa privada, universidades do Estado, e sociedade em geral, que sabem sua responsabilidade na troca de informações e apoio para que as ações de defesa agropecuária sejam eficazes. “Um dos principais pilares para um bom serviço de defesa agropecuária é a vigilância passiva, com a notificação por parte de médicos veterinários, responsáveis técnicos, academia, laboratórios e produtores rurais de qualquer suspeita de doença de interesse da defesa sanitária animal de forma rápida”, diz Rafael Gonçalves Dias.

URUGUAY

Exportaciones de carne de Uruguay superaron las 32 mil toneladas en marzo

03/04/2019 - China está consolidado como principal mercado.

En marzo, Uruguay exportó 32 mil toneladas de carne vacuna fresca peso embarque, comentó a Rurales El País Rafael Tardáguila, director de Tardáguila Agromercados, y agregó: “Volúmenes que guardan relación con una faena que se ha sostenido arriba de las 50 mil cabezas”.



China tuvo una participación “casi hegemónica” con la carne congelada, con compras que superaron las 21,5 mil toneladas. Tardáguila concluyó que 3 de cada 4 kilos de carne congelada fueron al destino asiático, lo que representa un 74% del total.

En la carne enfriada, China también es el mayor comprador con un 66% del total. De todas maneras, aparecen otros mercados de importancia, como la Unión Europea que con la cuota 481 y la cuota Hilton demanda volúmenes destacados del producto.

Tardáguila dijo que los precios de exportación “han venido evolucionando” y el promedio de marzo se ubicó en US\$ 5.083 por tonelada peso embarque, al tiempo que el promedio del trimestre se posiciona en US\$ 5.017 por tonelada”, agregó.

Uruguay importó 4.200 toneladas de carne vacuna en el primer trimestre

01/04/2019 - En los últimos doce meses corridos a marzo, Uruguay importó 17 mil toneladas de carne vacuna, representa unas 92 mil cabezas.

En los primeros tres meses del año Uruguay importó 4.200 toneladas de carne vacuna fresca (enfriada y congelada), un 57% más versus el mismo trimestre del 2018 y se multiplica por seis comparado al volumen de igual periodo del año 2017, informó a Rurales El País Rafael Tardáguila, director de Tardáguila Agromercados.

El especialista de mercados explicó que la razón de este fuerte crecimiento se debe a que “Uruguay tiene un precio de la materia prima significativamente más caro frente a la región”, por tanto “la producción en estos países, especialmente en Brasil y, en crecimiento, Paraguay, es muy competitiva en nuestro mercado interno”.

Dijo que la referencia promedio del novillo gordo de la región en cuarta balanza es de US\$ 2,50 a US\$ 2,70, mientras en Uruguay se comercializa a US\$ 3,40 aproximadamente.

El grueso de las importaciones de carne vacuna fresca proviene de Brasil, un 92% del total, y de Paraguay, que ha venido marcando un destacado crecimiento en los últimos meses debido a una caída en el valor de la hacienda. En marzo se importaron de Paraguay unas 150 toneladas, mientras que enero y febrero sumaron unas 90 toneladas.

Tardáguila contó que en los últimos doce meses corridos a marzo, Uruguay compró de la región unas 17 mil toneladas de carne. “Es un volumen de importación récord, en animales representa a la utilización de unos 92 mil vacunos, un par de faenas semanales”, agregó.

Brasil demora las licencias de importación y complica

05/04/2019 Se perderán embarques.

Las demoras en el otorgamiento de licencias de importación de carne en Brasil, están afectando a varios frigoríficos uruguayos, que tienen cargas trancadas.

Así lo confirmaron a El País varios operadores consultados que tienen pendientes embarques de carne ovina, carne bovina congelada, que tiene una validez de dos años y cortes enfriados, donde la validez es de apenas 120 días. Incluso, en este último rubro, habrá embarques que no se puedan cumplir por los vencimientos del producto.

El trancazo de las licencias se arrastra desde hace cuatro semanas, pero se agudizó en los últimos días.

Según los operadores, los fiscalizadores brasileños se pusieron más severos en el control de los documentos, buscando detalles menores que, en muchos casos, impiden la continuidad de los embarques desde Uruguay, pero el mismo problema lo está sufriendo Argentina y otros abastecedores. Los fiscalizadores brasileños trabajan 48 horas semanales y eso dificulta aún más la operativa, restándole la fluidez que hasta ahora habían tenido los embarques, en un mercado con alta demanda.

Según los operadores uruguayos, las licencias en Brasil demoran normalmente seis días en ser emitidas y ahora comunicaron que se tomarían un mínimo de 30 días para analizarlas, ocasionando pérdidas económicas de significación a las empresas uruguayas, incluso a los grupos de capitales brasileños que venden habitualmente.

Uruguay fue habilitado para exportar carne al LÍBANO

11 de abril de 2019 El 8 de abril la Cancillería de Uruguay informó que el país logró la habilitación para exportar carne bovina y ovina con o sin hueso a Líbano tras la firma de un acuerdo y es el primer país del Mercosur que obtiene este permiso.

Según explica un comunicado emitido por la Cancillería, el acuerdo se produjo mediante la firma de un certificado sanitario entre el embajador uruguayo en Líbano, Ricardo Nario, y el director de Recursos Animales y jefe veterinario del Ministerio de Agricultura del país asiático, Elias Ibrahim.

Daniel de Mattos, gerente de Breeders and Packers Uruguay, señaló que se está evaluando el impacto que tendrá la recién anunciada apertura del mercado de Líbano para la carne vacuna y ovina uruguayas



Producción de terneros podría superar tres millones de cabezas

10/04/2019 - 2De las primeras ecografías en vacas están resultado “muy buenos” porcentajes de preñez, en un universo “muy amplio” y con realidades “muy distintas” entre productores, pero impulsados por una primavera y verano que ha sido fundamental, comentó a Rurales El País el Dr. Santiago Bordaberry, director de cabaña El Baqueano.

Explicó que el período de entore fue “muy positivo” en lo forrajero, aunque recordó que el año pasado se vivió una realidad muy distinta que afectó el estado de los animales. Y resaltó: “Los que se descansaron este año en el buen clima y no utilizaron tecnología se están llevando algunas sorpresas”.

De todos modos remarcó que los resultados están siendo buenos y, en esas realidades muy diferentes entre productores, espera que el porcentaje de gestación supere en promedio al del 2018, que se ubicó en 75,6% a nivel nacional.

“Intuyo que el resultado será de 5 o 7 puntos superior al del año pasado y el salto más grande lo experimentan aquellos productores que aplicaron buena tecnología”, señaló Bordaberry y reiteró: “Aspiro que el resultado se arrime al 80%”.

Teniendo en cuenta el porcentaje y el rodeo de cría del país que suma 4,2 millones de cabezas aproximado, el resultado podría significar el nacimiento de más de 3 millones de terneros. Sin embargo, Bordaberry señaló que no se debe olvidar que en promedio Uruguay pierde un 10% de la gestión, en proyección daría una marcación del 70% versus el 65% histórico.

Perspectivas prometedoras para la carne vacuna

09/04/2019 - La demanda de carne aumentará, pero el país no debe esperar mejores precios internacionales, sino bajar costos y mejorar niveles de acceso a los mercados.

La Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) realizó ayer un seminario de intercambio exclusivo para socios de la gremial en el hotel Hampton by Hilton en Montevideo denominado “El complejo cárnico: perspectivas y desafíos”.

Los disertantes invitados fueron Federico Stanham, presidente del Instituto Nacional de Carnes (Inac); Jorge Acosta, gerente de Información de Inac, Marcos Guigou, director de Agronegocios del Plata (ADP); y Eduardo Urgal, director de Frigorífico Pando y directivo de la Cámara de la Industria Frigorífica.

En primera instancia, Jorge Acosta destacó la necesidad de “seguir valorizando los productos más caros y de más volumen” en los mercados internacionales, entendiendo que “la carne no existe”, sino que “se debe dar valor a todo el animal, a los más de 100 cortes que se exportan”.

También resaltó las ventajas que tiene el país al contar con mercados que son grandes importadores y cuentan a futuro con un consumo creciente de carne vacuna. “Es una buena noticia, el 70% del total exportado se destina a China y los Estados Unidos”, dijo Acosta.

Por otro lado, Federico Stanham reflexionó sobre el valor de la carne vacuna y recomendó a “no esperar cambios en el precio del producto”, sino mejorar algunos aspectos que impiden reducir costos y mejorar los márgenes de ganancias, como las pérdidas medidas controlables que representan unos US\$ 31 millones anuales.

Mientras que Marcos Guigou entiende que el mundo de la carne y la ganadería uruguaya es compleja, proyecta muchos desafíos pero con muy buenas perspectivas. “Es un sector en el que se manejan muchas incertidumbres, al igual que la agricultura, pero con mayor nivel de amplificación”, resaltó el Director de ADP.

Por último Eduardo Urgal habló sobre la competitividad y aseguró que vendrá “por las buenas o por las malas, porque somos un país agro exportador y, en segundo lugar, un país turístico, por lo que precisa el ingreso en dólares”. También considera “indispensable construir cadenas de aprovisionamiento con visión de mediano y largo plazo, así como lograr que se produzcan más kilos por carcasa (hay una clara limitante en la cantidad de animales), además de fidelizar a las puntas de la cadena”.

Frigoríficos complicados con el ausentismo laboral

05/04/2019 - El ausentismo laboral es hoy la segunda preocupación de la industria frigorífica, luego del precio del ganado en pie que faena y sumado a los costos internos que tiene Uruguay, opacan el esfuerzo de todo la cadena cárnica.

Así lo manifestaron los industriales Alberto González, director de Frigorífico “Las Piedras”, Daniel de Mattos, director de Breeders & Packers Uruguay, dependiente del grupo japonés NH Foods, y Marcelo Secco, Ceo para el Cono Sur del grupo Marfrig, en el marco de la conferencia: “La industria responde”, organizada por la Asociación Rural del Uruguay, Diario El País y Radio Carve, ayer en la Expo Melilla.

Con un salón colmado de público, los oradores respondieron a una selección de las 408 preguntas que llegaron previamente por whatsapp.



Precio de ganado, panorama de mercado, la exportación de ganado en pie, los costos, la salida del Reino Unido de la Unión Europea, la cuota 481 y su posible sustitución tras el acuerdo entre la Unión Europea y Estados Unidos, fueron parte de los temas analizados.

Problema. “Ausentismo laboral tiene que ver con la eficiencia, con la baja rentabilidad que nos genera, no con el aumento del costo real -de la faena- que pasó de \$ 2.000 hace un lustro a más de 4.000 por animal”, explicó Daniel de Mattos. Dijo que tiene que ver con la eficiencia, “no porque los que van a trabajar sean menos eficientes, sino por los que no van a trabajar”, en un sistema de cobertura social “que hoy se está abusando y usando de forma de forma mala”.

No obstante destacó que “los que laburan y van a trabajar son la mayoría, el tema es que cuando se saca uno de cada 5 personas en una línea de trabajo, la eficiencia cae”. Y eso, agregó, “hace que los costos aumenten más de lo que han aumentado”.

De Mattos sostuvo que “lo importante es poder controlar lo abusivo que está haciendo el tema del ausentismo en el Uruguay hoy”.

Marcelo Secco, reflexionó que “en un país donde en la agenda pública se maneja un capítulo de paz laboral, es preocupante para un inversor extranjero. Es tema de todos los días el manejo de los recursos humanos, pero independientemente de eso, hay que cuidar el país que no trascienda públicamente que filtra al exterior la paz laboral, es que tenemos cosas para hacer”.

A su vez, Alberto González, afirmó que el ausentismo laboral “es un tema recurrente, se está viviendo y lamentablemente en un año que políticamente será activo, puede llegar a tener mayor gravitación”.

Carne ovina. “Hay enormes restricciones desde el punto de vista de ingreso de mercaderías con hueso a todos los destinos. En Uruguay no se vacunan los ovinos desde hace varias décadas, y por lo tanto, no tienen oportunidad de contraer fiebre aftosa”, recordó González. “Igual que Mandrake, el 50% o 60% de los ovinos uruguayos se están exportando sin hueso. Eso es impensado para un país como Uruguay con los niveles de costo que tiene. Es la antítesis del desarrollo del sector”, criticó González.

“Es un año de estabilidad en el mercado cárnico”

06/04/2019 - La industria respondió. Más de 400 preguntas llegadas a través del WhatsApp marcaron la expectativa que generó el tema planteado por radio Carve y El País, en conjunto con ARU. Con sala llena en Expo Melilla, Alberto González, Daniel De Mattos y Marcelo Secco fueron respondiendo. Lo principal en este resumen:

Cuota 481.

-¿Un acuerdo UE/EEUU y una posible reducción de la cuota 481, qué efecto tendría sobre la ganadería de nuestro país?

-Alberto González. Cualquier solución que se acuerde entre UE y EEUU en materia de redistribución de 481 y que implique un descenso en nuestra participación, tiene impacto directo sobre algo que llevó 6 años construir y que se fue haciendo paso a paso en una integración genuina. Existe un mercado transparente en el sentido de la diferencia que tiene el mercado del novillo que aplica para la cuota, respecto al que no. Hacia abajo se desparrama mayor valor agregado. El impacto de no conseguir algo alternativo traería aparejado un retroceso. Esperemos que la solución que tomen, tenga cierta dilación en el tiempo para poder acomodar los zapallos en el carro. Tratar de buscar opciones nuevas, que dependerá de negociaciones que debe hacer nuestro país en materia de desgravación arancelaria en otros bloques, y también tratar de incursionar en algún otro mercado.

-¿Alternativas a una posible reducción de 481?

-Daniel De Mattos. El impacto que ha tenido en la ganadería uruguaya el cupo 481 es el resultado de la desgravación arancelaria. No creo que el negocio del ganado a corral vaya a desaparecer, se va a tornar más inestable, con menos previsión. Los mercados alternativos están, pero tienen 2 características: tienen aranceles altos, como Japón con 38,5, y en China competiríamos con carne de corral de Australia con desventaja, pues pagamos el doble. No veo en el corto plazo integrar una proporción tan alta del animal, como en cupo 481, en ninguno de estos dos mercados. La 481 cambió la forma de producir y aceleró los procesos y la tasa de extracción; de aquí en más, si no hacemos algo que tenga las mismas características es muy difícil. Andamos en un auto diseñado en los 80 que salió al mercado en los 90 y le pedimos que ande a 200 km/hora. Es imposible. Tenemos que repensar este tipo de inserciones, que no pasa sólo por abrir los mercados, sino hacerlos más eficientes.

-¿Las alternativas a la 481, le permitirían al productor tener el mecanismo de garantizarle un precio antes, o al momento de encerrar el ganado?

-Marcelo Secco. Contextualicemos en función de los tiempos. No es drástico, no es que se acabó la cuota. Hay que ver qué pasa finalmente, cuándo entra a regir la medida. A hoy no tenemos un mercado alternativo que compense un full set como la 481 que permita previsibilidad de valores, si louviésemos ya estaría operando. Hay algunos negocios puntuales que Uruguay trabaja de carne de terminación de corral, pero no parece ser un escenario favorable en este año. Es una agenda que hay que abordar, no



sólo por la terminación de grano. El grano en sí en la ganadería, es una agenda que Uruguay no debe relegar. Hay que tratar de dar señales claras, concretas y elegir la mejor opción.

-¿En el corto plazo, la cantidad de ganado de corral en Uruguay va a bajar?

-MS. Sin dudas. Si bajamos la previsibilidad, a pesar que tenemos una dieta más barata, pero con una relación flaco/gordo desafiadora, porque nos falta medio millón de novillos, eso genera una presión sobre el mercado y no permitiría ver que por el lado de las relaciones de precio pudiese ajustar la medida. Además Uruguay mantiene algunas restricciones en el uso del grano para algunos cupos importantes y eso le quita flexibilidad al sistema. Hay que generar negocios nuevos.

Hilton.

-¿Qué posición tiene respecto a que Uruguay planté la posibilidad de cambiar el protocolo Hilton y tener un ganado también con granos para ese cupo?

-DDM. Las flexibilizaciones son buenas. Me queda la duda si flexibilizar la cuota Hilton para esto tiene un gran impacto dado que somos un país que tiene una cantidad de esta cuota tan limitada que cuando lo comparamos con lo que hemos exportado, esas 15 o 16 mil toneladas en 481, las 6.300 que tenemos de Hilton tienen un impacto relativo. Tal vez hay que pensar en otros cupos arancelarios. No podemos centrarnos en una discusión pequeña de modificar el Hilton, cuando lo que tracciona es Asia. Sería minimizar el problema. Soy defensor de flexibilizar todo. Los cupos arancelarios no son más que créditos fiscales que utilizamos para dinamizar el comercio.

-MS. El mercado de Europa, el más tradicional de alto valor, tiene diferentes ventanas de entrada, en un momento de una agenda muy difícil. Eso es parte de construir una agenda global. No es un tema de proponer un protocolo Hilton sin descuidar otros temas. Y uno de los temas es el grano. Uruguay está en un contexto regional que tiene que cuidar. Discutirlo dentro de una agenda con muchos temas más, no sólo en Europa, no tocarlo al Hilton como un tema puntual.

-AG. No hay nada que indique por qué no plantear una flexibilización. Creo que se debe plantear. Es de perogrullo que nos hayan impuesto cosas que a otros países no. Es una materia pendiente. Después ver si hay cosas más importantes o no. Si 6.376 toneladas son importantes o no. A números absolutos es aproximadamente la tercera parte de la 481, pero no es el mismo producto. Son más cantidad de animales. Este tema debemos trabajarlo, tratarlo y pensar con una mente suficientemente abierta para decir qué provoca el mejor desarrollo del sector y de toda la ganadería. En la agenda lo pondría como tema número 1.

-¿Modificar el protocolo, estaría beneficiando a los productores con corral, a la cadena en general o a los corrales de la industria frigorífica?

-AG. Una mentira dicha muchas veces se convierte en verdad. No se puede repetirla porque no me parece saludable. Quiero el desarrollo de todo el sector. Y todo es todo.

-¿Cómo vienen los nuevos contratos para 481 en lo que resta de 2019?

-MS. Vienen bien. La carne que entra a Europa es la misma, la diferencia es que este cupo entra por una ventana que no tiene el arancel del 20% y la otra por otro lado. Son vasos comunicantes, el importador termina recibiendo un producto enfriado, en este caso un poco más complicado de vender porque recibe el animal entero, pero Europa es mucho chica en materia de logística y de tránsito y en seguida va de un país a otro. El mercado sigue operando normalmente. Nos hablamos todas las noches, hacemos un poco de terapia, para ver cómo ven la posible reacción y más que nada la oportunidad de Uruguay como proveedor, para ver qué podemos hacer a nivel de Bruselas. Para los encierros de ahora, nada ha cambiado, tenemos que intentar para dar una señal, saber cuándo comienza a aplicar, cuál sería la restricción y ver qué están haciendo los otros. Eso no va a ser por los próximos 4 meses.

-¿Si baja la oferta de ganado de corral, teniendo en cuenta la estacionalidad y ventanas de faena para 481, qué efecto puede tener sobre la demanda de novillo terminado a pradera?

-DDM. Tenemos entre 400 y 500 mil novillos menos en Uruguay, eso va a afectar. También está aumentando la cantidad de hembras engordadas con destino a 481, eso es bueno porque dinamiza mucho a la ganadería, que antes tiraba esas terneras para el fondo del campo. La presión va a aumentar en todas las categorías por falta de hacienda.

-¿La industria está con una cantidad normal de acuerdos preestablecidos de entrega de ganado para los próximos meses, o se han hecho más de lo normal?

-MS. El acuerdo existe todos los días. Las empresas tenemos un montón de proveedores con una tradición y todos esos acuerdos van en función de cómo esté el mercado. El único negocio que se puede "calzar" en riesgo/precio es el de Cuota, porque hay un compromiso con el comprador; en los demás existe la buena voluntad del productor de confiarnos la hacienda y de nosotros de poder trabajar para poder defender el mejor valor. No vamos a inventar la pólvora, acá falta medio millón de novillos. Esa foto va a estar...

Faena de vientres.

-¿Se pueden faenar más vientres que lo normal?



-DDM. Venimos con una faena de vientres más alta de lo normal, no sería bueno mantenerla. Los niveles de faena van a caer dada la oferta de zafra que estamos teniendo, la disponibilidad de ganado muy baja. Pero no veo una situación de liquidación de stock.

-¿Cómo juega la importación de carne en el mercado interno?

-AG. Está jugando cada vez más. Hay números que indican que en el primer trimestre aumentó respecto al de 2018, con un descenso del consumo de carne vacuna en Uruguay. O sea que está aumentando la participación de carne importada.

Situación industrial.

-¿En qué situación está la industria hoy?

-AG. La persona indicada no soy yo para responder, sino el presidente de INAC. Mi propiedad está solo dada en una empresa. No podría hablar de algo genérico. Esa pregunta me la hago todas las mañanas, si la industria está ganando o perdiendo dinero.

-DDM. Es muy difícil hablar de las empresas en particular, pero creo que la industria está, hace varios meses, en situaciones comprometidas en cuanto a los márgenes, que son negativos en este momento.

-MS. Nadie puede medir este negocio en función que hoy tenga márgenes positivos o negativos. Eso es potestad de cada uno. Nadie invierte en Uruguay pensando si en este trimestre puede ganar o no. Todos los negocios tienen un ciclo y todos los resultados de las empresas tienen una distribución normal, habrá algunas que les vaya un poco mejor y otras no tanto. Cada uno tendrá que revisar internamente qué tiene que hacer. Lo mismo pasa a nivel del sector primario. Pero ningún negocio se sostiene si no tiene un resultado medianamente estable en el tiempo. El capital en eso es muy perverso. La foto de hoy no es válida sólo mirarla, tenemos indicadores para ver si el negocio está bajo stress en cuanto a resultado o un poco mejor. En internet está la respuesta.

-¿Las empresas multinacionales están cubriendo pérdidas en Uruguay con lo que se genera afuera?

-MS. No lo sé. La empresa que yo trabajo tiene un mix de generación de carne en todas las Américas. Son resultados que se consolidan regionalmente por países, hay momentos mejores (EEUU hoy), más desafiantes (Brasil), la reconversión por temas como tipo de cambio, tarifarias (Argentina). En esa dinámica, las empresas presentan al mercado un resultado consolidado. Y a veces hay regiones o países mejores. Y dentro de esos, empresas mejores y peores, pero esas empresas tienen que responder a un resultado global a sus accionistas, que es lo que les permiten seguir viviendo. Y si sigue viviendo es porque en el neto está siendo positivo.

-DDM. La respuesta es no. Son empresas que cotizan en Bolsa, que tienen una multiplicidad de negocios de fuente de proteína animal en más de 18 países, esa transparencia no permitirían nunca hacer ese tipo de tras bases de un lugar hacia otro.

-¿Es malo el negocio en Uruguay hoy?

-MS. Si lo fuera diría de irnos. Y acá estamos y nos quedaremos muchos años más.

El tema sindical.

-¿Cuánto pesa el tema sindical, el laboral, el ausentismo?

-DDM. Lo laboral tiene que ver no con el aumento de costos, que tenemos un aumento real, en los últimos 5 años pasó de \$ 2.000 por animal, a más de \$ 4.000 hoy por animal. Tiene que ver con la ineficiencia, con la baja productividad que se nos genera, no sólo porque los que van sean menos eficientes, sino por los que no van a trabajar, en un buen sistema de cobertura social (BSE/BPS) que hoy se está abusando y usando de forma mala. Cuando uno produce en línea y llega a picos de ausentismo del 20%, toda la eficiencia del resto que viene a laburar, que son la mayoría, cae la eficiencia. Y eso hace que los costos aumenten aún más. Hoy lo laboral es el segundo problema, más allá del precio de la hacienda, que enfrenta nuestra industria.

-MS. Hay que ver cómo nos mira el mundo. En un país donde en la agenda pública una de las principales nuevas inversiones se maneja un capítulo de "paz laboral", es preocupante para un inversor extranjero. Es tema de todos los días el manejo de los recursos humanos y su mejor eficiencia, pero independientemente de eso, hay que cuidar al país, tenemos cosas para hacer al respecto.

-AG. Es un tema recurrente en nuestro sector. Lo estamos viviendo y lamentablemente en un año que políticamente será activo, puede tener mayor gravitación. Es el segundo gran problema de magnitud que enfrenta la industria frigorífica detrás de la materia prima. No sólo costos, sino problemas que pueden ocasionar ese tipo de costos.

-¿Esta situación incide en la decisión de NH Food de comprar otro frigorífico en Uruguay?

-DDM. No. La estructura de costos tiene que ver con todo. No sólo recursos humanos. Lo preocupante es poder solucionar esta problemática y poder controlar lo abusivo que está siendo el ausentismo en Uruguay.

-¿Está en la agenda del grupo comprar alguna otra planta en Uruguay?

-DDM. No me han dicho nada por ahora.

Exportación de ganado en pie.



-Turquía, el principal mercado para la exportación de ganado en pie anunció la eliminación de aranceles.
¿Cómo ven este tema?

-AG. Como ciudadano uruguayo e integrante del sector ganadero me preocuparía tener un mono mercado de algo y más si es Turquía, sabiendo las vicisitudes políticas y económicas que tiene. No alienta cifradas expectativas. En lo personal me desalentaría mucho un tema como Turquía. Los turcos se levantan un día y dicen una cosa y al otro día dicen otra. Y fue lo que pasó, creo que oficialmente no había un mercado estable, salían los privados, ingresaba el gobierno...

-MS. Turquía bajó los aranceles para compra de carne por parte del gobierno. Todavía no nos llamó ningún turco para comprar carne. En Turquía no funciona un mercado libre para operar regularmente con carne. Turquía no liberó, el gobierno bajó el arancel para sus importaciones, pero no generó negocios.

-DDM. Tenemos presencia industrial, comercial en Turquía, hicimos averiguaciones para importar desde Uruguay, pero el arancel es cero para importaciones del gobierno. Es una noticia parcial que bajó aranceles a cero. Intenté hacer importaciones dentro del mismo grupo y está sobre el 40%.

-¿Es partidario de cuotificar la exportación de ganado en pie?

-AG. No.

Importación de vientres.

-¿Cómo ve la idea de importar vientres para la reproducción a Uruguay?

-DDM. Es bastante difícil hoy, pero que se puede lograr. Todos los bloques regionales tienen intercambio de animales, en EEUU, Europa y Asia. Sería sano tener una puerta de vaiven difícil de implementar. Hay que sentarse a discutir mucho.

-MS. Una evaluación de riesgo. Uruguay tiene un patrimonio muy importante. Hay que revisarlo, tratarlo, ver los beneficios y riesgos como cadena. Sin dejar de ver lo otro: las cosas que dinamizan la cadena de vacunos y ovinos en Uruguay. Ante buenas señales del mercado, la cadena responde.

-AG. Totalmente de acuerdo.

Importación de carne.

-¿Cómo ve la importación de carne?

-MS. La importación de carne es un tema nuevo en función de brechas regionales, hay una oportunidad, la cadena es suficientemente inteligente para poder generar un flujo de importación de carne, que le permita al Uruguay usufructuar un producto adecuado a un costo menor, sin que eso le genere una competencia con la carne que exporta.

-AG. En lo conceptual me parece fantástico. Si Uruguay tiene la oportunidad de poder importar, dentro de los mismos estándares de calidad, carne a menor precio que lo haga, me parece fantástico. Pero no me parece fantástico que hablemos de país productivo. Queremos tener un país productivo en el país que estamos exportamos animales en pie e importando carne sin hueso.

-DDM: primero no es sólo carne vacuna la que se importa. La carne de cerdo aumenta también en forma estrepitosa sustituyendo el consumo de carne vacuna. Estamos tratando de emparchar una cadena productiva que es vital para el país exportando ganado en pie e importando carne, cuando las restricciones nos las auto imponemos en no generar oportunidades de mercado. La ganadería uruguaya está con la tapa puesta. Tenemos un problema. El padre del problema no es la importación de carne o la exportación en pie, es: "tenemos la tapa puesta y no podemos salir a menos que tengamos mejores soluciones de acceso arancelario a nuestras carnes.

Carne ovina.

-¿Cómo ve a la carne ovina?

-AG. En la industria se hace imperioso todo lo que pensemos para la carne vacuna uruguaya en el mundo, multiplicado por 10, lo necesita la carne ovina: menores restricciones de ingreso de mercadería con hueso a todos los destinos. Hace 30 años no se vacuna ovinos en Uruguay, por tanto, no corremos riesgo que contagien y no tienen Aftosa. Se hace imperioso hacer de cuenta que el ovino es "Mandrake". Los ovinos de Uruguay se exportan, el 50 o 60% sin hueso. Es la antítesis de lo que sería algo que piense en desarrollarse.

-¿Y el Compartimento, la venta a EEUU con hueso?

-AG. Es una demostración que Uruguay con chispa, inventiva, mucho cariño y capacidad logró un sistema inédito y que puede llegar a ser muy importante. Esperemos que en mayo en OIE tengamos la oportunidad que otros mercados, como UE, Israel, también acepten eso.

¿Cómo está Uruguay hoy según la visión de industriales frigoríficos?

06/04/2019 - En el marco de la Conferencia "La Industria Responde", Alberto González, Daniel De Mattos y Marcelo Secco, hicieron un análisis del mercado actual.

-¿Cómo ven hoy a Uruguay?

-Alberto González. Con mucha expectativa, la primera fue la habilitación del mercado de Japón que podría llevar en el tiempo aportar a una integración más equilibrada para tener un mejor aprovechamiento de la producción en el país. Año de desafíos en mercados internacionales. Gracias a Dios tuvimos una



primavera muy larga, con verano diferente al anterior, lo que aporta mucho al sector. Desafíos tenemos muchos, el país se enfrenta. Se trata de competitividad, de inserción internacional, buscar cuáles son los nichos para colocar la producción de mejor manera posible. Esperamos que Japón aporte su granito para integrar mejor ese pool de ventas que tiene nuestro país con más de 70/80 destinos activos.

Son todas buenas noticias, vamos a tener un mercado internacional estable, no como 2 años atrás. El cuello de botella es la forma que tengamos de poder abaratar costos, dotar de eficiencia a cada una de nuestras empresas, incluso el sector productor. Se trata con más actividad, con más producción se puede lograr una eficiencia mayor. El aporte será de todos, productores producen más y la industria tiene la capacidad de absorber todos esos productos de la mejor manera.

-Daniel De Mattos. Es necesario mejorar la comunicación. El sector de la demanda tiene una fuerte tracción en este momento, con desafíos como Asia, motor que va a seguir traccionando fuerte y va a seguir en forma ininterrumpida. Este crecimiento se encuentra con una oferta disminuida de nuestros competidores directos en la región. Australia producirá 7% menos y ofrecerá menos. Nosotros también ofreceremos menos, en torno del 10%. O sea, una demanda atractiva con oferta más reducida. Hay una serie de desafíos. Europa continental en una eventualidad de una salida de Reino Unido por el Brexit, con demanda disminuida, eso alterará la situación y va a bajar las oportunidades que tengamos en Alemania y Holanda y probablemente aumenten en Reino Unido. O sea que, es un mercado con incertidumbre. La competencia regional nos ha disminuido el mercado europeo en congelados, es difícil competir hoy con la estructura de costos de producción y de precio de hacienda de Argentina y Brasil.

El futuro a mediano y largo plazo es muy bueno para la carne. Los desafíos serán estar presentes de forma continua, estable y o creciente. Es uno de los desafíos de la ganadería uruguaya para los próximos años.

– Marcelo Secco. En el contexto mundial, más allá de lo que la agenda mundial marca de lo que sucede con los bloques económicos, de la agenda activa de EEUU con Europa, que genera algunos desafíos, algunas amenazas para lo que son los cupos que Uruguay usufructúa. En Asia nos queda mucho por hacer, es un mercado infinito que hay que mejorar nuestra agenda como país, como sector, identificar oportunidades de penetración en profundidad y no olvidarnos de los competidores. En un contexto global, será un año electoral donde generalmente nada pasa, salvo discusión política desgastante, aspiro a que realmente podamos construir una agenda de mercado de largo plazo. Hay cosas que estamos haciendo todos los sectores involucrados en INAC, pero Uruguay tiene que definir esto como los temas de salud y educación, no es para este gobierno o el que viene, es una agenda que tiene que ser muy dinámica, porque el mundo lo es. Y lograr un consenso más allá del escenario político. Ese es el desafío en un Uruguay que va a seguir exportando el 80% de su carne y necesita generar esa dinámica. En lo interno, el principal foco de la cadena, es trabajar sobre la eficiencia en momentos desafiador de costos y del nivel de actividad, con una particular agenda interna con costos ocultos muy importantes, además de los costos directos y la productividad y enfrentados a dos años con nivel de actividad más restringida. Mi inquietud es que este año no nos paralice esa agenda dinámica para seguir con este negocio por muchos años más.

Berrutti: “El mercado mundial de la carne vacuna está en un momento ideal”

11/04/2019 Las dificultades están definidas por los “costos operativos”, aseguró Alejandro Berrutti, director de Berrutti United Breeders & Packers.

El broker de carnes y director de Berrutti United Breeders & Packers, Alejandro Berrutti, aseguró a Rurales El País que el mercado mundial de la carne vacuna se encuentra en un momento ideal, pero con números que no están cerrando para las empresas por los costos operativos.

También explicó que las industrias se están viendo afectadas por el “alto valor de la materia prima”, que está por encima a los de la región, en un momento donde “la demanda de ganado supera a la oferta disponible y los precios se definen por el mercado”.

Berrutti comentó que los mercados están “activos y fuertes” en la compra de carne vacuna, más allá de “algunas sombras” que hay en China por la posible apertura del canal gris en busca de “equilibrar los precios” de las proteínas tras las importantes subas que provocó la fiebre porcina africana.

Japón. El broker entiende que es un mercado en el que se requiere “paciencia” para el desarrollo de las ventas, “ellos tienen otra forma de ver las cosas, distinta a Sudamérica. Mientras nosotros queremos ir en quinta ellos van en primera marcha”.

Contó que su empresa está trabajando en hacer los primeros envíos de muestra para “testear” a los consumidores. Y agregó: “La primera consulta tiene que ver con la vida útil del producto, necesitan ofrecer las máximas garantías al consumidor final”.

Berrutti aseguró que Japón “es una alternativa” para cortes de alta calidad tipo cuota 481, pero entiende que todavía el producto “no está homologado” por el mercado. “Cuando lleguen las primeras pruebas y sean aceptadas por los consumidores, no tengo dudas que el comercio va a ir tomando cuerpo”, señaló.



PARAGUAY

Se acentúa la situación adversa en ganadería

10 de abril de 2019 El precio del ganado disminuyó cerca del 18% en los últimos meses, de US\$ 3,3 por kilo (novillo) bajó a US\$ 2,70 por kilo, afectando la rentabilidad productiva, señaló el economista Manuel Ferreira. Explicó que el fuerte resurgimiento de la competencia argentina y la coyuntura monetaria brasileña estaría obligando a ajustar los precios locales. Además, la cercanía del invierno genera un cíclico exceso de oferta de ganado gordo. “El precio está bajando para el invernador, pero el de la invernada está cada vez más alto, por las muchas pérdidas de terneros en repetidas inundaciones en años anteriores. Se estima en unos 700.000 desmamantes malogrados en los últimos cinco años”, acotó. Agregó que el lamentable y reciente siniestro registrado en un frigorífico del Chaco se suma a la situación adversa del rubro, que empeora la demanda de ganado, con posible impacto negativo en el precio.

Dijo que los productores están muy endeudados, estimando que el pasivo global del sector sería de unos US\$ 1.600 millones en el sistema financiero. “Hace falta abrir los mercados de EE.UU., China y Japón; autorizar la exportación de ganado en pie para faena, y la importación estratégica de vientres. A su vez, el productor debe evaluar si hace cría o invernada, etc.”, propuso.

Por otra parte, el titular del gremio de frigoríficos, Juan Carlos Pettengill, dijo que la industria sigue firme y fuerte, conquistando mercados, y que esperan llegar al mismo nivel de faena de 2018, que fue de unas 1.900.000 cabezas.

Baja de precio del ganado obliga a recortar inversión

07 De Abril De 2019 | Sector Adeuda Us\$ 1.500 Millones Al Sistema Financiero

El sector ganadero se ve obligado a recortar planes de inversión y analiza suspender retención de vientres que afectará al hato ganadero, dijo Mario Balmelli, directivo de la ARP. La ganadería tiene una deuda de US\$ 1.500 millones con el sistema financiero.

Mario Balmelli (d), directivo de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), expone ante ganaderos posibles estrategias para superar merma del precio del ganado en la actualidad. / ABC ColorAMPLIAR

La baja del precio del ganado preocupa al sector ganadero. Ante esa situación la Regional Central Chaco de la Asociación Rural del Paraguay organizó una charla para discutir estrategias y revertir la merma de precios y ganar mejores mercados para la carne. Uno de los expositores, Mario Balmelli, presidente de la comisión de carne de la ARP, sostuvo que la situación actual de la baja de precios es preocupante, ya que afecta las finanzas y la rentabilidad de la actividad pecuaria.

El titular de la ARP, Luis Villasanti, había dicho a este diario que la ganadería paraguaya adeuda al sistema financiero nacional alrededor de US\$ 1.500 millones, lo que es preocupante, atendiendo a la baja del precio del ganado. “Así como está la situación y con un precio de 2,70 dólares por kilo, tenemos un malísimo futuro. Vamos a empezar a vender vientres y eso será catastrófica, porque repercutirá en el hato ganadero”, había afirmado Villasanti.

Balmelli dijo en la charla que los productores son tomadores de precios y que debido a la baja cotización por diferentes motivos, “nos vemos obligados a recortar nuestros planes de inversión”. Señaló que quienes se dedican a la cría de ganado también “analizan suspender la retención de vientres para aumentar el hato ganadero; los invernadores están retrasando sus compras al igual que los confinadores, en espera de una señal de recuperación del precio por parte de la industria”.

Entre las estrategias mencionadas para enfrentar la situación, habló de búsqueda de más mercados importantes. “Toda la región está vendiendo carne a China continental, principal comprador de carne del mundo. Existen tres principales importadores de carne en el mundo que acaparan el 52% de las mismas: China, Estados Unidos y Japón. A ninguno de estos países le vende Paraguay”, apuntó.

Exportaciones en el primer trimestre de 2019: menor valor en el primer trimestre

11 de abril de 2019 Paraguay exportó más carne pero por menor valor en el primer trimestre del año. Los envíos de carne al exterior sumaron US\$ 245,1 millones a marzo de 2019, representando una reducción de 6,6 % respecto a los US\$ 262,5 millones del primer trimestre del año anterior. El volumen exportado, en embargo, aumentó en 4,5% (67.000 toneladas).

El principal destino fue Chile con 32,5% de participación en el total, alcanzando un valor de US\$ 79,6 millones en el primer trimestre y un volumen de 18.300 toneladas, lo que indican una disminución de 8% en valor y un aumento de 3,1% en volumen.

El único que mejoró el valor pagado por la carne paraguaya fue Kuwait mientras que los dos principales clientes, Chile y Rusia, redujeron sus precios en 10,7% y 19,3%, respectivamente.

La carne sigue en baja como efecto de los menores precios que recibe en los mercados internacionales, por la competencia de Brasil y Argentina. El comercio exterior fue afectado por la desaceleración de la economía en esta primera parte del año, que muestra bajas tanto en las exportaciones como en las



importaciones del país, de acuerdo al último informe de comercio exterior que presentó esta semana el Banco Central del Paraguay (BCP).

Piden apoyar la creación del Instituto de la Carne

12 de abril de 2019 | entidad permitirá llegar a mejores mercados, alegan

El vicepresidente de la Asociación Rural del Paraguay (ARP), Manuel Riera, pidió a los ganaderos apoyar la propuesta de crear el Instituto Paraguayo de la Carne (IPC) para instalar la marca país ante el mercado internacional de la carne y así concretar mejores mercados para la proteína roja.

Riera hizo este comentario durante la asamblea general ordinaria de la Asociación Paraguaya de Criadores de Hereford, el miércoles pasado, ocasión en que fue reelecto al frente de este gremio el ganadero Osvaldo Osnaghi.

El vicepresidente de la ARP destacó las virtudes de la raza Hereford en cuanto a calidad de la carne y se refirió también a la situación actual de la ganadería paraguaya, sus potencialidades y necesidades actuales.

Habló de la importancia de mantener el esfuerzo gremial para mejorar la capacidad de nuestro país de seguir generando divisas por exportación de carne, beneficiando a los productores con mejores precios. Señaló en ese sentido de que la comisión directiva central de la ARP creó una comisión de crisis, que tiene por objetivo analizar la situación y buscar una explicación de la baja de los precios del ganado que se registra en las últimas semanas. De acuerdo a los datos, el ganado al gancho se cotizaba alrededor de US\$ 3 por kilo, pero en el mes pasado la cotización bajó a US\$ 2,75.

Pidió a los presentes en la asamblea de la raza Hereford apoyar la propuesta de la Comisión de Carne de la ARP, de crear el Instituto Paraguayo de la Carne (IPC).

Recordó al respecto que los países que son mayores exportadores de carne del mundo cuentan con una institución pública privada que busca instalar la marca país en los principales mercados de la carne del mundo.

La propuesta del Instituto Paraguayo de la Carne es una alianza que involucra a la Asociación Rural del Paraguay (ARP) y a la Cámara Paraguaya de Carnes (CPC).

En el año 2017 la exportación de productos cárnicos a diferentes mercados generó el ingreso de un poco más de US\$ 1.400 millones. En el año 2018 el ingreso de divisas en ese concepto fue de un poco más de US\$ 1.200 millones.

UNION EUROPEA

BREXIT

Preparación ante un No Deal

European Commission - Press release Brussels, 10 April 2019

'No-deal' Brexit preparedness: European Commission takes stock of preparations and provides practical guidance to ensure coordinated EU approach

Ahead of the European Council (Article 50) today, the European Commission has taken stock of the European Union's intense 'no-deal' preparations and has issued practical guidance to Member States in 5 areas.

These areas include citizens' residence and social security entitlements, data protection, medicine and medical devices, police and judicial cooperation in criminal matters, and fisheries. The aim of today's guidance is to ensure the smooth practical implementation of EU and national contingency measures, if the United Kingdom were to leave the EU without a deal on 12 April, or at a later date, -and to maintain a coordinated approach throughout any such 'no-deal' phase. A 'no-deal' withdrawal will cause disruption and is not desirable, but the EU is fully prepared for it.

As outlined by President Juncker in the European Parliament on 3 April 2019, should a 'no-deal' scenario occur, the UK would be expected to address three main separation issues as a precondition before the EU would consider embarking on discussions about the future relationship. These are: (1) protecting and upholding the rights of citizens who have used their right to free movement before Brexit, (2) honouring the financial obligations the UK has made as a Member State and (3) preserving the letter and spirit of the Good Friday Agreement and peace on the island of Ireland, as well as the integrity of the internal market.

Guidance in 5 areas

1. Citizens' residence and social security entitlements

The European Commission has consistently made clear that protecting the rights of UK citizens in the EU in a 'no-deal' scenario is a priority and that Member States should adopt a generous approach with regards to their rights. The UK is expected to reciprocate this approach. The EU27 Member States have prepared national contingency measures to ensure continued legal residence in the immediate aftermath of a 'no-deal' scenario for UK citizens residing legally in the EU27. Today's guidance provides an overview of the



EU's contingency measures, notably the contingency Regulation on Social Security Coordination. The Commission has proposed that Member States adopt a unilateral coordinated approach to address some issues not covered by the Regulation and, to complement that approach, point to areas where individual Member States could provide further protection through their own national, unilateral measures.

2. Police and judicial cooperation in criminal matters

In a 'no-deal' scenario, the EU's legal framework on police and judicial cooperation would cease to apply to the UK. Cooperation with the UK will therefore have to be based on alternative legal frameworks and cooperation mechanisms, based on international and national law. Today's guidance outlines the relevant fall-back instruments that the EU and its Member States can rely on to ensure that law enforcement and judicial cooperation can continue in order to guarantee a continued high level of security for citizens. It also provides guidance to Member States on the disconnection of the UK from various EU databases, networks and information systems.

3. Medicinal products and medical devices

The medical sector has been a priority of the Commission's preparedness work from the very beginning, with guidance being issued already in July 2017. Thanks to preparedness measures, the majority of medicinal products concerned by the UK's withdrawal should now be compliant with EU legislation as of the UK's withdrawal date. It is possible, however, that despite best efforts some medicinal products and medical devices may not be compliant in time. There is, therefore, a risk of shortages if economic operators do not act swiftly to remedy the situation. Today's guidance highlights how the Commission will work with the European Medicines Agency (EMA) and national medicines regulators to monitor the situation closely and address any potential problems. It also outlines the possibilities for making use of exemptions and derogations available from the existing rules, in order to mitigate the risk of shortages of medicinal products and of critical medical devices in case of a 'no-deal' scenario.

4. Data protection

As stated in the Commission's preparedness Communication of 13 November, the Commission considers that the existing tools under the General Data Protection Regulation for data exchange with third countries are sufficient to cater for the immediate needs of data transfers to the UK in a 'no-deal' scenario. Today's guidance provides details on these tools, the well-defined conditions for making use of derogations, as well as on the practical steps that EU companies and authorities will have to take to ensure continued compliance with the EU's data protection rules.

5. Fisheries

The EU has adopted two contingency measures in the area of fisheries to cover all scenarios under a 'no-deal' Brexit. On the one hand, the EU has created the appropriate legal framework to allow UK vessels reciprocal access to EU waters throughout 2019, if the UK grants such access to EU vessels in its waters. On the other hand, the EU has also adjusted the eligibility criteria of the Fisheries and Maritime Fund, to ensure that fishermen who have to cease their activities – in case the UK does not grant continued access to its waters – can receive compensation. In such a case, it would be essential that Member States adopt a coordinated approach to ensure a level-playing field between EU fishermen in different Member States and to protect marine resources. Today's guidance provides details on such a coordinated approach. The Commission is working with the Member States most concerned on a framework for the monitoring of changes in fishing activities in EU waters, in order to avoid any distortions.

A 'no-deal' scenario

In a 'no-deal' scenario, the UK will become a third country without any transitional arrangements. All EU primary and secondary law will cease to apply to the UK from that moment onwards. There will be no transition period, as provided for in the Withdrawal Agreement. This will obviously cause significant disruption for citizens and businesses.

In such a scenario, the UK's relations with the EU would be governed by public international law, including rules of the World Trade Organisation. The EU will be required to immediately apply its rules and tariffs at its borders with the UK. This includes checks and controls for customs, sanitary and phytosanitary standards and verification of compliance with EU norms. Despite the considerable preparations of the Member States' customs authorities, these controls could cause significant delays at the borders. UK entities would also cease to be eligible to receive EU grants and to participate in EU procurement procedures under current terms.

UK citizens will no longer be citizens of the European Union. They will be subject to additional checks when crossing borders into the European Union. Again, Member States have made considerable preparations at ports and airports to ensure that these checks are done as efficiently as possible, but they may nevertheless cause delays.

The EU's 'no-deal' preparedness and contingency work

Since December 2017, the European Commission has been preparing for a 'no-deal' scenario. To date, the Commission has tabled 19 legislative proposals 18 of which have been adopted or agreed by the European Parliament and Council (see ANNEX 1). Only one proposal on the EU budget for 2019 is to be



finalised by the two co-legislators in due course. It will apply retroactively from the withdrawal date, once finalised. The European Commission also published 92 sector-specific preparedness notices with detailed guidance to the different sectors affected by Brexit.

As outlined in the Commission's Brexit Preparedness Communications, the EU's contingency measures will not – and cannot – mitigate the overall impact of a 'no-deal' scenario, nor do they in any way compensate for the lack of preparedness or replicate the full benefits of EU membership or the favourable terms of any transition period, as provided for in the Withdrawal Agreement. These proposals are temporary in nature, limited in scope and will be adopted unilaterally by the EU. They are not 'mini-deals' and have not been negotiated with the UK.

The Commission has also held extensive technical discussions with the EU27 Member States both on general issues of preparedness and contingency work and on specific sectorial, legal and administrative preparedness issues. The Commission has also completed a tour of the capitals of the 27 EU Member States. The aim of these visits was to provide any necessary clarifications on the Commission's preparedness and contingency action and to discuss national preparations and contingency plans. The visits showed a high degree of preparation by Member States for all scenarios.

Member States have also been engaged in intensive national preparations. An overview of residency rights in the EU27 Member States is available here, as well as direct links to national preparedness websites.

Financial Support

While the impact of a 'no-deal' scenario will be felt throughout the European Union, it is clear that some regions and economic sectors will be affected more directly. The Commission has explored how current EU funds and programmes could be mobilised in case of a 'no-deal' and in the case the UK fails to pay what is envisaged under the contingency EU budget Regulation. By reprogramming certain structural funds, activating measures against disturbance of agricultural markets, and using specific instruments such as the programme for Competitiveness of Small and Medium-Sized Enterprises (COSME), the European Globalisation Adjustment Fund (EGF), the Solidarity Fund and the European Fund for Strategic Investment (EFSI), additional dedicated funding can be made available.

Technical and financial assistance from the EU can also be made available in certain areas, such as the training of customs officials under the Customs 2020 programme. Other programmes can help similar training projects in the area of sanitary and phytosanitary controls. For agriculture, EU law provides a variety of instruments to cope with the most immediate effects of the withdrawal of the UK, in particular in a no-deal scenario.

For more immediate support to affected stakeholders, for example small and medium-sized companies with a significant exposure to the UK, EU State aid rules offer flexible solutions for national support measures.

Ruralistas británicos apelan a sus pares en el Continente para evitar consecuencias negativas del No Deal

09 April 2019 UK - Faced with ongoing division amongst politicians and continued uncertainty, the Presidents of NFU Scotland, Ulster Farmers' Union, NFU and NFU Cymru have written to the presidents of farming unions in Europe stating their unequivocal position that a no deal exit would be economically disastrous, and that it is in every nation's interest that a catastrophic, disorderly exit of the UK from the EU be avoided.

Given the UK's request for a further extension, the UK Unions have asked for sufficient time to be granted to establish a way forward that recognises the needs of farming businesses across Europe. Any extension must be used constructively and not merely delay a 'no deal', setting up another 'cliff edge' scenario.

NFU Scotland President Andrew McCornick, a signatory to the letter, said: "For months now we have been calling for clarity. It is crucial politicians in the UK and across Europe prioritise the needs of businesses and the welfare and long-term prosperity of the agri-food sector.

"Like all EU farming Unions, our organisations represent thousands of farming families and it is unbelievable and unacceptable that we are still operating without any certainty on a future trading relationship.

"This is having real world business consequences right now as well as causing unnecessary stress and huge anxiety for farmers, both at home and across the EU, who simply don't know what trading conditions they will be operating under in the future. We continue to call for politicians to ensure free and frictionless trade and alignment on high standards of production.

"We are redoubling our efforts to ensure that our crystal-clear message on the dangers of a 'No Deal' reach Prime Minister Theresa May in advance of the European Council meeting tomorrow (10 April). We know many farming unions in Europe share many of our views and are equally concerned about the impact of Brexit on their own farming sectors. We now urge them to continue to relay that message to their Heads of State in the strongest possible manner."



Consejo Europeo extendió fecha para la aplicación del Art. 50 del TUE

11/04/2019 Special European Council (Art.50), 10/04/2019

Highlights of the special European Council (Article 50)

Main results

EU27 leaders agreed to delay Brexit until 31 October 2019. Their decision was taken in agreement with the UK.

European Council (Article 50) conclusions, 10/04/2019

Remarks of President Donald Tusk after the Special European Council (Article 50)

EU27 leaders took note of the letter sent by UK Prime Minister Theresa May asking for a further extension to the Article 50 period. They agreed to an extension to allow for the ratification of the withdrawal agreement.

“Such an extension should last only as long as necessary and, in any event, no longer than 31 October. If the withdrawal agreement is ratified by both parties before this date, the withdrawal will take place on the first day of the following month.”

European Council (Article 50) conclusions

EU27 leaders stressed that the UK will have to hold European Parliament elections if it is still a member of the EU between 23 and 26 May 2019. If the UK fails to hold the elections, it will leave the EU on 1 June 2019.

The European Council (Article 50) reiterated that there could be no reopening of the agreement. Any unilateral commitment, statement or other act should be compatible with the letter and the spirit of the withdrawal agreement. Leaders also noted that the extension could not be used to start negotiations on the future relationship. “However, if the position of the United Kingdom were to evolve, the European Council is prepared to reconsider the Political Declaration on the future relationship,” they said.

Finally, the heads of state or government took note of the UK’s commitment to act in a constructive and responsible manner during this time.

“The United Kingdom shall facilitate the achievement of the Union’s tasks and refrain from any measure which could jeopardise the attainment of the Union’s objectives, in particular when participating in the decision-making processes of the Union.”

European Council (Article 50) conclusions

The European Council will review progress at its meeting in June 2019.

ESTADOS UNIDOS

2019 Proyectan un Nuevo record en la producción de carnes bovinas

Derrell Peel - Oklahoma State University April 4, 2019 Total 2019 meat production in the U.S. is currently projected to reach another record level of 103.3 billion pounds, up 1.3 percent year over year. However, per capita meat consumption may decrease slightly to 217.3 pounds from the 2018 level of 218.6 pounds. The decrease in per capita meat consumption reflects improved meat trade with projected decreases in meat imports and increased meat exports along with normal population growth. Total 2019 meat imports are projected to decrease to 4.3 billion pounds, the lowest since 2013, with record meat exports of 17.4 billion pounds. Total meat includes beef, pork, broiler, turkey, other chicken, veal and lamb.

Record per capita meat consumption occurred in 2004 at 221.9 pounds. At that time lower population, higher meat imports, and meat exports less than half of today’s level were sufficient to increase per capita consumption despite lower total meat production in 2004 which, at 85.1 billion pounds, was 17.6 percent smaller than today.

Beef production in 2019 is projected to increase to another record at 27.2 billion pounds, up about 1.1 percent over last year. Weather impacts are holding carcass weights well below year ago levels so far this year and annual average carcass weights are projected to only increase slightly year over year. Cattle slaughter is projected to increase about one percent year over year. With beef imports projected to decrease and beef exports expected to increase again in 2019, per capita beef consumption is expected to decrease to 56.8 pounds (retail basis), down from 57.1 pounds one year ago.

The March Hogs and Pigs report from USDA-NASS showed continued growth in the U.S. pork industry with year over year increases in all hog, breeding hog and market hog inventories. Pork production in 2019 is projected to increase about 2.9 percent to 27.1 billion pounds. Per capita pork consumption is expected to increase slightly from last year to 51.0 pounds per capita. An improved pork trade balance is projected with year over year decreases in pork imports and significant increases in pork exports. Higher projected pork exports are partly due to anticipated increases in pork imports in China as a result of losses in Chinese pork production due to African Swine Fever.

Broiler production estimates have been trimmed from earlier expectations with current projections of a 1.1 percent increase in broiler production in 2019 to 42.6 billion pounds. Per capita broiler consumption is



projected to decrease fractionally year over year to 92.0 pounds in 2019 with increased broiler exports taking up most of the increase in production. Turkey production and consumption are both projected to decrease in 2019. Total poultry, including broiler, turkey and other chicken production is projected to be fractionally higher in 2019.

These projections reflect estimates and analysis by the Livestock Marketing Information Center and me. Of course, the estimates are likely to change as market conditions change and new information becomes available. Many factors may impact meat production and consumption this year including weather, disease, trade, U.S. and global macroeconomic conditions, feed markets and others.

Analizan las fluctuaciones del ciclo ganadero estadounidense

Livestock Marketing Information Center April 11, 2019 From one bottom to the next, the last 7 U.S. cattle inventory cycles have averaged 11.9 years (from 10 to 15 years). The most recent low point was the January 1, 2014 count (all cattle and calves totaled 88.5 million). After five consecutive years of cyclically larger U.S. cattle numbers (beginning with the January 1, 2015, count by NASS), the next few years of the current cycle may be unusual. The largest annual increase in the total U.S. cattle count occurred with the January 1, 2017 count (increased 2.7% year-over-year) and the biggest yearly gain in cow numbers was as of January 1, 2016 (up 3.1%). Since then annual growth rates have been moderating. At 94.8 million cattle, the January 1, 2019 inventory was the largest since 2008. The last cyclical peak was 2017's count (96.6 million cattle and calves).

Into 2019, the build-up phase of the current cycle could be classified as "typical" when measured against history. That is, since the late 1970s, the number of years of national herd growth (5 to 7 years) was normal, and the peak will most likely be less than that in the prior cycle. However, based on recent economic trends, the next few years, the flattening and then liquidation phase of the cycle (5 to 8 years), looks to be somewhat unusual. The LMIC forecasts that the herd as of January 1, 2020, will be about unchanged year-over-year. But the next few years may have only a slight to negligible downturn in cattle numbers.

This assessment is based on the economics of cow-calf production. Even though cow-calf returns are dramatically below a few years ago, most producers are not faced with financial stress to force substantial breeding herd reductions. That is a contrast to most recent cattle cycles. In several areas of the U.S. drought, floods, and/or brutal winter weather has impacted and could continue to ratchet-down cowherd numbers. But the economics suggest the most modest cyclical herd downturn since the 1958-67 inventory cycle.

Censo Agropecuario: Conclusiones

Rodeos más grandes y mayor número de explotaciones tienen vacas

April 11, 2019 NASS reports 36% of U.S. farms have beef cows, with the average herd size 43.5 head. Smaller operations, however, are declining. (Lindsey Benne)

The number of U.S. beef cow operations increased slightly in the five-year period between 2012 and 2017, according to data released in the 2017 Census of Agriculture. USDA's National Agricultural Statistics Service (NASS) reported a total of 729,046 operations with beef cows, which is about 36% of total U.S. farms. The increase in number of operations with beef cows was 1,140 when compared to the 2012 Census of Agriculture.

With 31.722 million beef cows in 2017, the average herd size of all U.S. producers was 43.5 cows.

The overall increase in beef cow operations, however, is in contrast to the overall number of U.S. farms, which declined 3% from 2012 to 2017. Since the 1997 Census of Agriculture, the total number of farms in the U.S. has declined 7.8%.

The slight increase in cow operations in the 2017 census, also contrasts with the 19% overall decline in cow outfits in 20 years. Since the 1997 census, the number of cow operations has been reduced 170,710.

Despite that overall 20-year decline, the latest census data on cow operations shows growth in every size category above 50 cows. The category of operations with 50-99 cows increased 11%, the 100-499 cow category increased 13%, the 500-999 cow category increased 7%, and the category of operations with more than 1,000 cows increased 8%.

Those increases in the upper size categories means more of the nation's beef cows are in larger herds. For instance, the total U.S. beef cow inventory was 31.722 in 2017, and 27% of those cows were in herds under 50 head. Another 19% of the cows were in herds of 50 to 99 cows. Therefore, the breakdown included 46% of the cows were in herds under 100 cows, with 54% of the cows in herds greater than 100 head.

Among the largest beef cow operations, NASS counted 5,938 operations with more than 500 cows, representing 5.47 million cows, or 17% of the nation's total beef cows. The number of operations in the 500-plus cow category was up 430 operations from the 2012 census (7%).



According to the 2017 census data, cow outfits with more than 500 cows had an average of 921 cows per operation. Operations with fewer than 50 cows had an average herd size of 15 head. Operations with 100 to 500 cows had an average herd size of 186 cows.

Mayor número de grandes feedlots y retroceso en los de menor tamaño

April 11, 2019 05:22 PM

U.S. feedlots with more than 500 cattle on feed increased in numbers 12% during the five year period between 2012 and 2017, according to the 2017 Census of Agriculture. (Wyatt Bechtel)

U.S. feedlots with more than 500 cattle on feed increased in numbers 12% during the five year period between 2012 and 2017, according to the 2017 Census of Agriculture. Over the same period, feedlots with fewer than 500 head on feed declined in numbers by 5%.

The 2017 Census of Agriculture, conducted by the National Agricultural Statistics Service (NASS) counted 25,776 feedlots with at least one animal, which is 3% fewer than the 26,586 feedlots counted in the 2012 Census. The 2017 Census found 15,025,052 cattle on feed, 4% more than in 2012.

The number of America's largest cattle feedlots has gradually increased. The 2017 Census found 700 operations with 2,500 head or more on feed, combining for 10.6 million head, or 71% of the total on feed. Seven more feedlots fell into this category than five years earlier.

Feedlots with 1,000 to 2,499 cattle on feed totaled 645, or 141 more than five years earlier. Those feedlots accounted for 973,247 cattle on feed, or 6% of the total. Combined, the two largest feedlot categories (1,000 head and greater) account for 77% of the cattle on feed.

The top three categories of feedlots – those with 500 head or more – totaled 3,171 lots, accounting for 12.87 million cattle on feed (86%).

NASS reported 22,605 feedlots with fewer than 500 head, and they represent 2.15 million head (14%).

The number of feedlot operations with 1-19 head declined 16%; those with 20-49 head declined 5%; feedlots with 50-99 head increased 1.5%; those with 100-199 head were unchanged; and feedlots with 200-499 head declined 6%.

Lechería estable, Bovinos y Porcinos crecieron

April 11, 2019 Livestock continued to show a strong presence on U.S. farms and ranches, according to the 2017 Census of Agriculture. Livestock production in 2017 totaled \$195 billion, up 7% from 2012.

Here's a brief look at each category, with additional links to full coverage from each of our brand partners:

Drovers: Beef Cattle

The number of U.S. beef cow operations increased slightly in the five-year period between 2012 and 2017, with an addition of 1,140 operations to total 31.722 million beef cows in 2017.

The slight increase in the number of cow operations since 2012, contrasts with the 19% overall decline in cow outfits in the past 20 years. Since the 1997 census, the number of cow operations has been reduced 170,710.

Despite that overall 20-year decline, there was growth in each herd size category above 50 cows. Operations with 50-99 cows increased 11%; 100-499 cows, 13%; 500-999 cows, 7%; and more than 1,000 cows, 8%.

Dairy Herd Management: Dairy Cattle

The dairy industry continues its relentless march toward consolidation, with 54,599 farms reported in 2017, which is down from the 64,098 farms in 2012.

Herds with 500 or more cows represent just 8.8% of all herds with milk sales but 68.1% of total milk sales.

Farm Journal's PORK: Hogs & Pigs

Not only are the numbers of hogs produced in the U.S. growing, so are the number of hog operations, according to the 2017 Census of Agriculture released on April 11.

The 1935 Ag Census said 3.9 million U.S. farms raised hogs. Each subsequent census has found fewer farms with hogs until now.

The number of farms with hogs and pigs in 2017 was 66,439, which is up from the 63,246 farms in 201

TAIWAN aplica restricciones a las importaciones de carnes bovinas y porcinas de EE.UU.

01 April 2019 TAIWAN - Taiwan's restrictions on imports of pork and beef from the US remain a major barrier to trade between the two countries, according to a US report that highlights significant foreign barriers to American exports.

Taiwan has not followed international standards or a bilateral protocol with Washington on the issue of US meat imports, said the US Trade Representative report, which was released on Friday.

While Taiwan and the US agreed on a protocol in 2009 to expand market access and to fully reopen the Taiwan market to all US beef and beef products, Taiwan flip-flopped on the agreement and amended the



Act Governing Food Sanitation the following year to ban imports of US ground beef and other beef products, the report said.

"This amendment is contrary to Taiwan's obligations under the 2009 beef protocol," the report said.

It called on Taiwan to open its market fully to US beef and beef products on the basis of science, the guidelines of the World Organisation for Animal Health, the US' negligible risk status and the beef protocol. The report also criticized Taiwan's zero-tolerance policy on imports of US pork containing ractopamine, a feed additive that promotes leanness in animals.

Taiwan should implement the proposed maximum residue limit (MRL) for ractopamine without delay, and move to accept and approve new applications for MRLs based on science, in a timely manner, the report said.

USMEF Organizó un seminario para exportaciones a países de Sudamérica entre ellos ARGENTINA

USMEF April 9, 2019 With support from the Beef Checkoff Program and the National Pork Board, the U.S. Meat Export Federation conducted an educational seminar in Laredo, Texas, to assist companies exporting U.S. red meat to Mexico, Central and South America and the Dominican Republic. (Associated Press)

With support from the Beef Checkoff Program and the National Pork Board, the U.S. Meat Export Federation (USMEF) conducted an educational seminar in Laredo, Texas, designed to assist companies exporting U.S. red meat to Mexico, Central and South America and the Dominican Republic.

Latin America is a rapidly growing region for U.S. pork and beef exports, but Cheyenne McEndaffer, USMEF director of technical services/access, explains that labeling, documentation and other technical issues still present significant obstacles in several individual markets.

At the seminar, McEndaffer and Alejandra Valdez, a veterinarian who serves as USMEF's Mexico City-based technical services manager, identified and explained many of these issues and took questions from participants. Click below to hear her takeaways from the event:

In addition to a discussion of well-established export markets, the seminar also addressed recently opened destinations such as Brazil and Argentina. Exports to these markets have been slow to develop, due in part to unique technical requirements.

Seminar participants also visited two cold storage facilities and a freight forwarder in the Laredo area and received guidance on export requirements from USDA officials.

VARIOS

AUSTRALIA – Exportaciones a CHINA aumentaron 67 por ciento en primer trimestre de 2019

11 April 2019 Australian beef, lamb and mutton exports to China started 2019 much like they finished 2018 – running red hot. Some speculation as to the cause of this demand surge has been attributed to the rapid and widespread emergence of African Swine Fever (ASF) across China.

However, as highlighted in this separate article, growth trends were well underway before any outbreak and largely reflect growing demand from wealthy households for premium imported meat.

In the first three months of 2019 Australian beef exports to China were up 67% year-on-year compared to 11% across all markets.

Mutton exports were up 83%, compared to 19% across all markets and lamb exports were up 11%, against 12% across all markets.

Beef exports to China were elevated across most categories but growth was pronounced among lower-value leg cuts and manufacturing product. Knuckle exports were up 169% year-on-year, silverside up 92%, shin shank up 90% and 65CL up 50%. Mutton export growth was led by shoulder and carcass shipments.

Additional Chinese demand on the market has been well timed for Australian cattle and sheep producers who have had to destock over the past year due to drought. For instance, despite Eastern States mutton slaughter tracking 25% above year-ago levels over the first quarter, sheep prices have continued to rally in recent weeks and have breached 500¢/kg cwt. Finished cattle and cow prices have also benefitted from such demand.

Australia is not alone in the imported China meat market, with beef in particular becoming increasingly crowded-out by product from South America. New Zealand sheepmeat has also increased its presence in the market, with exports to China over the January-February period increasing 17% year-on-year and now accounting for 53% of shipments. Fortunately, unlike other suppliers, Australia still maintains a balanced export portfolio, as highlighted below, supported by world-leading market access and a suite of recent Free Trade Agreements.

Other markets showing positive signs

While growth has been centred on China, other export markets are still performing strongly. Beef exports to the US, despite growing domestic supplies, expanded 16% over the first quarter and will remain



supported as the market enters summer grilling season. Lean manufacturing beef has been particularly sought after, with import prices currently at a 3.5-year high in A\$ and Australian exports of 90-95CL trim up 28% year-on-year in the first quarter. Chilled grassfed primal exports to the US also recorded a strong start to the year, up 12% year-on-year.

With the start of a new safeguard year, beef exports to Korea recorded a 14% expansion in the first quarter, with growth centred on forequarter cuts. Beef exports to Japan were steady, with grainfed supplies becoming tighter more recently, as the elevated numbers on feed at the start of the year likely worked down over the quarter.

As lamb supplies from last spring push into heavier weight ranges, lamb exports to the US, where larger cuts are preferred, have expanded 29% year-on-year in the first quarter. Lamb exports to the Middle East expanded, with growth led by Iran, but mutton shipments to the region declined in the face of stronger bidding out of China.

JAPÓN: detectaron peste porcina africana en alimentos importados de CHINA

11 de abril de 2019 El Gobierno nipón detectó genes del virus de la peste porcina africana en alimentos traídos del extranjero. Según informó el periódico Japan Times, el virus fue descubierto en salchichas importadas de China en enero y nunca antes se había confirmado el virus en una etapa infecciosa.

El Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón comunicó el pasado martes que el descubrimiento de una forma infecciosa del virus ha llevado a una decisión para fortalecer las medidas contra las importaciones ilegales de productos pecuarios. Las salchichas fueron traídas a Japón cuando dos pasajeros llegaron por separado al aeropuerto de Chubu en aviones desde Shanghai y Qingdao el 12 de enero, según el ministerio.

Hasta el momento no se han reportado infecciones de peste porcina africana en cerdos en Japón y es poco probable que los alimentos infectados con el virus causen un brote a menos que los animales consuman esos alimentos infectados.

Según la ley sobre control de enfermedades infecciosas para animales domésticos, las personas que traen productos animales no autorizados al país podrían enfrentar una multa de hasta ¥ 1 millón (US\$ 9.000) o prisión de hasta tres años.

La peste porcina africana es más letal que la peste porcina convencional, también conocida como cólera porcina, y se han registrado varios brotes en algunas partes de Japón desde septiembre, la primera vez que se detectó el virus en el país durante 26 años.

El año pasado se reportó un brote de peste porcina africana en China y desde entonces se ha extendido a Vietnam y Mongolia. A partir de febrero, docenas de países en África y Europa también han reportado brotes.

EMPRESARIAS

PARAGUAY Se incendió FrigoChorti estiman pérdidas en US\$ 50 millones - Reanudaría faena parcialmente en mayo

08/04/2019 - Es la planta de Loma Plata de Cooperativa Chortitzer.

FrigoChorti, la planta de Cooperativa Chortitzer ubicada en la zona de Loma Plata, sufrió la semana pasada un incendio en sus instalaciones en el área de depósito, obligó la evacuación total del personal y estiman pérdidas por US\$ 50 millones, según publicó la web paraguaya El Agro.

Gustav Sawatzky, presidente de Cooperativa Chortitzer, lamentó las pérdidas económicas de un proyecto que había requerido una inversión gigante y ahora afectará la producción y distribución de los productos en el mercado local e internacional.

En FrigoChorti trabajan unas 650 personas y cuenta con una capacidad de faena de 800 vacunos diarios. El empresario contó que el 30% de la producción se destina para el consumo paraguayo y el 70% restante para vender a los mercados del mundo.

FrigoChorti 11 de abril de 2019 | los 630 empleados están de vacaciones colectivas pagadas

Una semana después del incendio de gran magnitud, la planta FrigoChorti se encuentra todavía en pleno peritaje. Los directivos anuncian la reanudación de la faena, aunque en forma muy reducida, para mayo próximo.

LOMA PLATA, Chaco (Marvin Duerksen, corresponsal). Mientras duren los trabajos de peritaje, por dos semanas más, los seguros dieron permiso para sacar productos terminados destruidos, unos 760.000 kilos de carne enfriada y congelada para su disposición final en un relleno sanitario bajo la supervisión del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), para evitar cualquier contaminación.

Una vez concluido el peritaje, comenzará la demolición de la infraestructura destruida en las áreas de despostada, empaque primario y secundario, vaciado, depósitos de enfriado, congelado y cartón freezer.



Estas tareas tardarán unos dos meses y toda la reconstrucción misma va a llevar un año y medio, dijo Randy Ross Wiebe, gerente general de la cooperativa Chortitzer.

Pese a todo esto, anuncian reanudar la playa de faena, que no fue afectada por el fuego. Igualmente quedaron intactas cinco cámaras para medias reses y fueron salvados numerosos equipos para ampliaciones, que se encontraron todavía afuera y serán utilizados ahora para improvisar un área de desposte y empaque. “Gracias a esto podemos comenzar rápidamente con la producción otra vez, aunque a mucho menor escala. Estamos hablando de 200 a 250 animales por día”, dijo Wiebe. Frigochorti faenaba normalmente 1.100 animales por día, su capacidad era de 1.200 por día y proyectaba llegar a 1.500 animales.

Actualmente la planta envía unos 400 animales por día al Frigorífico Neuland, en Villa Hayes, y Frigochaco de Fernheim, en Mariano Roque Alonso, que se ofrecieron a colaborar. Para facilitar los trámites, Frigochorti vende los animales a estos frigoríficos y compra después la carne para seguir cumpliendo en parte con sus clientes.

Según los datos, los 630 empleados se encuentran de vacaciones colectivas pagadas, por ahora. Después de Semana Santa se verá qué medidas tomar. Todos estos pasos son acordados con el Ministerio del Trabajo.

Aseguradoras están a cargo

El riesgo de un incendio fue asumido por tres aseguradoras nacionales y una europea. En la investigación de la causa trabajan dos equipos nacionales y otro argentino. “Por ahí, de algún lado surgió el incendio, esto se pudo constatar, pero no se sabe todavía a ciencia cierta cuál fue la causa”, apuntó Wiebe. Agradeció las manifestaciones de solidaridad recibidas.

JBS logró US\$ 50.000 millones en 2018, su mayor cifra de facturación

02/04/2019 - El mejor resultado lo obtuvo de la división de vacunos de los Estados Unidos.

La multinacional brasileña dedicada al procesamiento y comercialización de carnes, entre otros alimentos, JBS, ha dado a conocer los resultados económicos del año 2018, alcanzando una facturación de US\$ 49.700 millones, según publicó Eurocarne.

De acuerdo a lo publicado, el beneficio neto de la empresa llegó a 25,2 millones de reales, debido al impacto de la adhesión de la empresa al programa de regularización tributaria rural.

Del total facturado, el mayor porcentaje fue fruto de la división de vacunos de los Estados Unidos, que sumó en 2018 unos 76.644 millones de reales, un aumento del 13% frente al 2017. También hubo un crecimiento de las ventas de JBS Brasil hasta los 27.578 millones de reales.

Marfrig negociaciones con McDonald's

10/04/19 - por Equipe BeefPoint À frente das operações da fábrica de hambúrguer de Várzea Grande (MT) há pouco mais de uma semana, a Marfrig Global Foods acirrou a competição pelas contas das grandes redes de fast food. O Valor apurou que a companhia está em tratativas avançadas para se tornar, no médio prazo, o maior fornecedor do McDonald's no Brasil.

Com cerca de 970 restaurantes no país, a rede que faz o Big Mac consome, mensalmente, 3 mil toneladas de hambúrguer, de acordo com duas fontes. Segundo estimativas de mercado, o produto fornecido para o McDonald's sai por aproximadamente R\$ 13 por quilo. O contrato anual, portanto, é de mais de R\$ 450 milhões.

A reportagem apurou que a Marfrig se estrutura para fornecer 70% da demanda da rede de restaurantes – o que deve render mais de R\$ 300 milhões anuais. Para tanto, a companhia conta com as boas relações de seu fundador, Marcos Molina, com o empresário Woods Staton, presidente da Arcos Dourados, a master franqueadora do McDonald's na América Latina.

A Marfrig já fornece o produto às lojas da rede na Argentina e no Uruguai. A empresa também é grande fornecedora nos EUA, onde possui uma megafábrica no Estado de Ohio. Atrair a Marfrig também é do interesse do McDonald's, para diversificar o rol de fornecedores e conferir maior poder de barganha nas negociações para a aquisição da principal matéria-prima da rede.

Procurada pelo Valor, a Marfrig não comentou. Também procurado, o McDonald's respondeu, em nota, que “não confirma as informações”.

Com a Marfrig no páreo, a JBS deixará de reinar absoluta no mercado de hambúrguer – a empresa dos Batista fabrica o produto em Lins (SP) e Campo Grande (MS). Desde 2017, a JBS é fornecedora exclusiva de hambúrguer ao McDonald's no Brasil. Naquele ano, a companhia desbancou a BRF, que até então fornecia parte do hambúrguer da rede.

A perda do icônico contrato de hambúrguer aconteceu em meio ao encolhimento da divisão de food service da dona das marcas Sadia e Perdigão. Curiosamente, a Marfrig produzirá o hambúrguer do McDonald's na fábrica que um dia a BRF utilizou com o mesmo intuito.



Desde a perda do contrato da rede de fast food, a unidade de Várzea Grande, na região de Cuiabá, estava bastante ociosa. Nesse cenário e dada a necessidade de reduzir dívidas, a BRF aceitou a proposta feita pela Marfrig e vendeu, no início do ano, a fábrica de Várzea Grande, por R\$ 100 milhões.

Para a Marfrig, a aposta em hambúrguer é uma maneira de aproveitar melhor os cortes do dianteiro bovino. Em geral, há sobra desses itens no Brasil, o que leva os frigoríficos a exportar a preços baixos para destinos como Egito.

A intenção da Marfrig é atenuar esse problema, agregando valor à carne. Na fábrica de Várzea Grande, que está em fase de habilitação para fornecer ao McDonald's, o contrato deve significar uma redução substancial da ociosidade. A unidade pode produzir 5,8 mil toneladas por mês, mas só vinha produzindo hambúrguer com as marcas Sadia e Perdigão – cerca de 50% da capacidade total.

Ao adquirir a planta, a Marfrig passou a produzir hambúrguer para as marcas da BRF. Com o acréscimo de contas como McDonad's e outras redes, a capacidade pode ser ocupada.

Quickfood Argentina: câmbios em marcha

05/04/19 - por Equipe BeefPoint As caixas de papelão carregadas com recortes de carne bovina são abertas, uma a uma. O produto é moído e, em pouco tempo, transformado no hambúrguer da Paty, a marca mais consumida na Argentina.

Embora essa seja uma cena bastante comum na fábrica da Quickfood em San Jorge, na Província de Santa Fé, os personagens mudaram – e agora ganham mais dinheiro. Controlada pela Marfrig desde o início do ano, quando foi comprada da BRF, a Quickfood passa por um processo de reestruturação liderado pelo engenheiro industrial Gustavo Kahl, executivo com passagens por Cargill, JBS e Minerva.

À frente das operações da Marfrig na Argentina desde janeiro, o argentino descendente de austríacos trouxe a Quickfood, que fatura US\$ 300 milhões, de volta ao azul. Entre as mudanças mais importantes está justamente a matéria-prima utilizada para a produção de hambúrguer. Kahl constatou que a Quickfood estava subaproveitando os cortes de carne do gado abatido em San Jorge eram 620 por dia.

Na prática, a BRF vendia a tradicional e valiosa carne argentina como produto processado. Sob a gestão da Marfrig, a decisão é exportar 100% da carne dos bovinos abatidos no frigorífico, para China e Europa. Para fabricar o hambúrguer Paty, que tem participação superior a 50% no grande varejo argentino, a Marfrig deixará de usar a carne bovina produzida pela Quickfood.

Desde fevereiro, a empresa está comprando o produto de terceiros na Argentina e de algumas unidades da Marfrig no Brasil. Nesta semana parte da carne que vai virar hambúrguer veio do abatedouro de Bataguassu (MS). Conforme Kahl, 60% da matéria-prima do hambúrguer já vem de terceiros metade desse volume oriundo das fábricas da controladora no Brasil.

A intenção do executivo é que, até o fim do ano, esse processo de conversão já esteja concluído. Para a Marfrig, a vantagem é dupla. “Agregamos valor lá e aqui”, diz o executivo-chefe da empresa na América do Sul, Miguel Gularte. Os cortes do dianteiro bovino vendidos para a Quickfood rendem mais à companhia do que se fossem comercializados no mercado doméstico brasileiro ou no Egito, um destino comum para esses tipos de cortes.

Além disso, a Quickfood ganha ao exportar, beneficiando-se das mudanças que vêm alterando a pecuária argentina desde 2015, quando Mauricio Macri foi eleito presidente, retirou as impostos à exportação de carne bovina e liberou o câmbio.

A atividade, que passara por anos de depressão durante o governo de Cristina Kirchner, vem se recuperando, com o aumento do rebanho bovino e das exportações. O estoque de animais, que caíra de 57,8 milhões, em 2008, para 47,9 milhões em 2011, atingiu quase 54 milhões de cabeças no ano passado.

Nesse embalo, as exportações de carne bovina devem representar 20% da produção do país neste ano, ante apenas 5% em 2014. Para a Marfrig, o bom momento das exportações não deve se limitar à Quickfood. No frigorífico de Villa Mercedes (Província de San Luís), que já possuía antes de comprar a Quickfood, a companhia brasileira está ampliando a capacidade de armazenamento para ampliar abates de 750 bovinos por dia para 850.

Além do foco na exportação, a Marfrig reduziu a equipe administrativa em Buenos Aires e, na área industrial, o objetivo é elevar o rendimento de carne por carcaça.

JBS comprou Imperial American Wagyu en EE.UU.

08/04/19 - por Equipe BeefPoint A JBS USA comprou a Imperial American Wagyu Beef LLC, localizada em Omaha, adicionando a raça ao seu portfólio de marcas especiais. O valor da transação não foi divulgado.

“Estamos empolgados em receber a Imperial American Wagyu Beef e sua reputação impecável de qualidade e uma experiência gastronômica superior no portfólio da JBS USA”, disse Al Byers, presidente da JBS USA Regional Beef.



“A adição de carne Wagyu ao nosso mix de produtos é consistente com nossa estratégia de criar um portfólio diversificado de produtos que se alinham com a demanda do cliente e as tendências de consumo em evolução. O segmento de mercado de Wagyu está se expandindo rapidamente e essa aquisição apresenta uma oportunidade de alavancar nossa escala e expertise para estender esse produto a uma gama mais ampla de clientes e consumidores.”

A Imperial American Wagyu fornece um programa e supervisão aos pecuaristas que criam o gado de acordo com as especificações da empresa. O gado é criado e abatido sob encomenda em uma instalação em Omaha. A Imperial American Wagyu também fornece rastreabilidade para cada animal no programa, da fazenda ao varejo.

O portfólio de carne bovina da JBS USA inclui vários itens especiais, incluindo 1855 Black Angus, Swift Black Angus, Cedar River Farms Natural Beef e outras marcas “naturais” e Certified Angus.

Unión de dos plantas lo convertirá en la 7º mayor establecimiento frigorífico de EE.UU.

April 9, 2019 Central Valley Meat Holding Company will acquire Harris Ranch Beef Holding Company to comprise the country's seventh largest beef packer and processing company. Financial terms of the transaction were not disclosed.

Harris Ranch Beef Company and Central Valley Meat Company will continue to operate independently with both companies fully retaining their brands. Together, they will increase their ability to increase capacity and provide customers with additional products. Significant investment of processing and feeding facilities will complement their business sustainability, transportation and animal welfare goals.

A key benefit to the acquisition is their proximity to major West Coast ports, which will allow them to expand export sales.

“We have known and respected John Harris and Harris Ranch Beef for decades, and I am pleased to have this once-in-a-lifetime opportunity to continue the business' family-owned legacy and pursue its tremendous potential for growth here in the Central Valley,” said Brian Coelho, Central Valley Meat Co., president and CEO. “While Central Valley Meat Company and Harris Ranch Beef will continue to operate independently, I expect both businesses and their respective customers to benefit from the companies' shared knowledge, extensive resources and expanded product offering.”

“The Central Valley has long-served as the home of some of the finest beef sold around the world. Today's announcement cements a future for two family-owned beef operations to continue to thrive,” said John Harris, owner of Harris Farms. “Mr. Coelho has a proven track record of growing businesses, and under his leadership Harris Ranch Beef can continue its long and storied legacy.”

Part of the Harris Farms' franchise, the Harris Ranch Beef Holding Company includes Harris Feeding Company and Harris Ranch Beef Company. None of the other Harris businesses will be impacted by this transaction. The company is an integrated beef company where cattle are sourced, fed and processed exclusively by Harris Ranch Beef.

Central Valley Beef Company is a family-owned meat processor founded in 1993. The operation focuses on supplying high quality beef to major retail and quick serve restaurant chains in domestic and international markets.

URUGUAY: Frigorífico Copayan logró habilitación para exportar carne vacuna a CHINA

11/04/2019 - La empresa brindará una conferencia de prensa mañana a las 11 horas.

Frigorífico Copayan, una empresa de capitales cien por ciento uruguayos y ubicada en el departamento de Rocha, logró la habilitación para exportar carne vacuna a China, confirmó a Rurales El País Fernando González, director de la compañía.

Ingresar al mercado chino “significa participar del mayor comprador de carne al que tiene acceso el país”, contó González y agregó: “Para la empresa es un valor agregado para su producción”, además de “mantener los actuales niveles de actividad pero con mejores accesos”.

Copayan es una industria frigorífica dedicada a la faena de bovinos y a la industrialización y comercialización de medias reses, cortes y menudencias enfriadas y congeladas, tanto en el mercado interno como a algunos países de exportación.