



## NOTICIAS INTERNACIONALES AL 23/03/2018

<b>GLOBAL</b> .....	<b>2</b>
Precios del Ganado aumentan en Australia y EE.UU. y se mantienen en Brasil .....	2
<b>BRASIL</b> .....	<b>3</b>
Mercado poco demandado hace caer las cotizaciones .....	3
Cepea: Precios y costos con poca variación en el primer bimestre de 2018.....	3
2017: Faena de vacunos creció 4%. La producción registrada fue de 7.74 millones de toneladas .....	3
Descarte de hembras explica aumento de la faena en 2017 .....	4
Acuerdo Mercosur – Canada favorecería la industria brasileña .....	5
Grupos americanos con menor competitividad en Brasil por reforma tributaria de Trump.....	5
<b>URUGUAY</b> .....	<b>6</b>
Precio del novillo encontró el piso .....	6
APERTURA DEL MERCADO JAPONÉS para la carne uruguaya culmina gestiones con éxito. Podría estar operativo en tres meses .....	7
Surge opción para colocar cortes enfriados en Israel .....	8
China “aumenta la demanda” y “paga mejores precios” por carne vacuna .....	9
Uruguay lleva cumplido el 77,4% de la cuota Hilton de 2017/18 .....	9
Se complicó ingreso de carne bovina de Brasil por Yaguarón.....	10
<b>PARAGUAY</b> .....	<b>10</b>
¡Un fuego el precio del ternero en Paraguay! Promedian US\$ 2,44 el kilo en pie.....	10
Abril será decisivo para el acuerdo UE-Mercosur, dice canciller Loizaga .....	10
Avanzan en formar mesa de la carne.....	11
Alientan mayor producción de carne .....	11
<b>UNIÓN EUROPEA</b> .....	<b>12</b>
BREXIT: UE y Reino Unido acuerdo términos de un período de transición .....	12
Productores británicos reaccionan ante la noticia .....	13
El sector agroalimentario de la UE pide acuerdos previos a las negociaciones definitivas .....	13
<b>ESTADOS UNIDOS</b> .....	<b>14</b>
Proyectan otro año record en las exportaciones de carnes vacunas.....	14
Importaciones de ganado desde México se redujeron en 2017.....	14
<b>VARIOS</b> .....	<b>15</b>
AUSTRALIA Prevén mejores condiciones climáticas para este otoño .....	15
CANADA: rodeo vacuno de 11.6 millones de cabezas al 1º de enero de 2018 .....	15
<b>EMPRESARIAS</b> .....	<b>16</b>
JBS finalizó la venta de Five Rivers (EE.UU.).....	16
JBS desarrolló un protocolo de estímulo para sus proveedores de hacienda .....	16
BNDES negaron la venta del paquete accionario de JBS .....	17



## GLOBAL

### Precios del Ganado aumentan en Australia y EE.UU. y se mantienen en Brasil

21 March 2018 Changing market dynamics in both Australia and the US has seen a lift in finished cattle prices, whereas prices in Brazil have remained largely unchanged.

Currency and consumer demand will continue to play a key role in cattle prices moving forward (this is especially relevant given the impending summer 'grilling season' in the US).

#### Australia

The Australian heavy steer indicator averaged 261.68¢/kg live weight (lwt) in February, however has since rallied following heavy rain across many key supply regions of Queensland, lifting producers' spirits and the market alike – currently reported at 279.70¢/kg lwt.

Historically, Australian and US cattle prices are correlated – underpinned by the two nations sharing a range of markets (Japan, Korea and the US domestic market). Typically, Australian saleyard heavy steers average around a 20–25% discount to the US choice fed steers, on a currency-adjusted basis. Based on the latest weekly prices of both indicators, the current discount stands at 23%.

The latest Bureau of Meteorology (BOM) three-month rainfall outlook points to average seasonal conditions across much of the country from April to June. Combined with the recent rainfall, cattle prices could continue to find support as supply would tighten.

Queensland heavy steer over-the-hook indicator (300–400kg, A-C muscle) averaged 495¢ – up 4¢/kg carcass weight (cwt) on the week prior. US

It's worth noting that the US choice fed cattle indicator averaged 293.20¢/kg live weight (lwt) in September 2017 – a rare dip below 300¢/kg lwt in recent years.

A strengthening Australian dollar and lower paid fed cash prices contributed to this decline. US end users, including importers and wholesalers, anticipated further declines heading into winter; however, this scenario did not eventuate as consumer demand kept pace and offset any further decline.

Since then, the indicator has bounced back, averaging 351.71¢/kg lwt in February 2018, approximately 20% (or 58.5¢) higher than in September, but only a 2% lift compared with the same period last year.

Demand (domestic and global) has been the overwhelming driver pushing cattle prices higher over the aforementioned period. Despite the 'wall' of beef coming out of the US, robust demand has more than offset the production wave to date, supporting US fed cattle prices. The focus in the US market now switches to how demand will trend over the spring and summer months (grilling season) - a period of peak demand.

US fed cattle futures – while somewhat volatile since the turn of the year – have edged lower. April and May futures contracts have lost further ground this week due to ongoing concerns surrounding the substantial supply of finished cattle entering the market during April and May, requiring an adjustment lower for US cattle prices.

Currency movements, specifically a stronger US dollar, also underpinned an increase for the US choice fed cattle indicator on an Australian dollar basis in recent months. The Australian dollar has declined US4¢ or (5%) since the end of January - currently trading at US77¢.

#### Brazil

Since recovering from several industry scandals and market access restrictions last year, Brazilian cattle prices have remained largely unchanged, further supported by an element of stability in the Brazilian Real against the Australian dollar.

Sao Paulo state steer prices averaged 187.15¢/kg live weight (lwt) in February, in-line with that of the five-year average (188.79¢/kg lwt). 21 March 2018

Changing market dynamics in both Australia and the US has seen a lift in finished cattle prices, whereas prices in Brazil have remained largely unchanged.

Currency and consumer demand will continue to play a key role in cattle prices moving forward (this is especially relevant given the impending summer 'grilling season' in the US).

#### Australia

The Australian heavy steer indicator averaged 261.68¢/kg live weight (lwt) in February, however has since rallied following heavy rain across many key supply regions of Queensland, lifting producers' spirits and the market alike – currently reported at 279.70¢/kg lwt.

Historically, Australian and US cattle prices are correlated – underpinned by the two nations sharing a range of markets (Japan, Korea and the US domestic market). Typically, Australian saleyard heavy steers average around a 20–25% discount to the US choice fed steers, on a currency-adjusted basis. Based on the latest weekly prices of both indicators, the current discount stands at 23%.

The latest Bureau of Meteorology (BOM) three-month rainfall outlook points to average seasonal conditions across much of the country from April to June. Combined with the recent rainfall, cattle prices could continue to find support as supply would tighten.



Queensland heavy steer over-the-hook indicator(300–400kg, A-C muscle) averaged 495¢ – up 4¢/kg carcass weight (cwt) on the week prior.

US

It's worth noting that the US choice fed cattle indicator averaged 293.20A¢/kg live weight (lwt) in September 2017 – a rare dip below 300A¢/kg lwt in recent years.

A strengthening Australian dollar and lower paid fed cash prices contributed to this decline. US end users, including importers and wholesalers, anticipated further declines heading into winter; however, this scenario did not eventuate as consumer demand kept pace and offset any further decline.

Since then, the indicator has bounced back, averaging 351.71A¢/kg lwt in February 2018, approximately 20% (or 58.5¢) higher than in September, but only a 2% lift compared with the same period last year.

Demand (domestic and global) has been the overwhelming driver pushing cattle prices higher over the aforementioned period. Despite, the 'wall' of beef coming out of the US, robust demand has more than offset the production wave to date, supporting US fed cattle prices. The focus in the US market now switches to how demand will trend over the spring and summer months (grilling season) - a period of peak demand.

US fed cattle futures – while somewhat volatile since the turn of the year – have edged lower. April and May futures contracts have lost further ground this week due to ongoing concerns surrounding the substantial supply of finished cattle entering the market during April and May, requiring an adjustment lower for US cattle prices.

Currency movements, specifically a stronger US dollar, also underpinned an increase for the US choice fed cattle indicator on an Australian dollar basis in recent months. The Australian dollar has declined US4¢ or (5%) since the end of January - currently trading at US77¢.

Brazil

Since recovering from several industry scandals and market access restrictions last year, Brazilian cattle prices have remained largely unchanged, further supported by an element of stability in the Brazilian Real against the Australian dollar.

Sao Paulo state steer prices averaged 187.15A¢/kg live weight (lwt) in February, in-line with that of the five-year average (188.79A¢/kg lwt).

## **BRASIL**

### **Mercado pouco demandado hace caer las cotizaciones**

Sexta-feira, 23 de março de 2018 No fechamento da última quinta-feira (22/3) houve maior quantidade de ajustes negativos do que positivos nos preços da arroba do boi gordo.

Os compradores informam que estão com as aquisições ajustadas para atender a demanda dos próximos dias.

Vale lembrar, que a “semana santa” será a próxima. Nesse período, o consumo de carne bovina cai, devido à tradição religiosa.

Apesar disso, as cotações no mercado atacadista de carne bovina com osso estão estáveis frente ao último levantamento. A carcaça de bovinos castrados ficou cotada em R\$9,23/kg.

### **Cepea: Precios y costos con poca variación en el primer bimestre de 2018**

22/03/18 - por Equipe BeefPoint

Após um 2017 conturbado para o mercado pecuário, 2018 se inicia com relativa estabilidade nos preços da arroba, de acordo com levantamentos do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea) da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ/USP).

O Indicador ESALQ/BM&FBovespa do boi gordo recuou ligeiro 0,58% no primeiro bimestre. Pelo lado dos custos de produção, no mesmo período, houve pequena alta acumulada de 0,66% no COE (Custo Operacional Efetivo) e de 0,53% no COT (Custo Operacional Total, que engloba pró-labore e depreciações). Essas variações são referentes aos 13 estados (AC, BA, GO, MA, MG, MS, MT, PA, PR, RO, RS, SP e TO) que compõem a “média Brasil”, calculada pelo Cepea em parceria com a CNA.

A elevação nos custos nestes primeiros meses de 2018 esteve atrelada, principalmente, às valorizações da suplementação mineral, dos combustíveis e da mão de obra. Quanto ao mercado de boi nestes últimos dias, de 14 a 21 de março, o Indicador do boi caiu ligeiro 0,4%, fechando a R\$ 144,40 nessa quarta-feira, 21. De modo geral, tanto compradores quanto vendedores se posicionam de maneira recuada.

### **2017: Faena de vacunos creció 4%. La producción registrada fue de 7.74 millones de toneladas**

Informe IGBE -Em 2017 foram abatidas 30,83 milhões de cabeças de bovinos sob algum tipo de serviço de inspeção sanitária (Federal, Estadual ou Municipal), representando aumento de 3,8% (+1,13 milhão de



cabeças) em relação ao ano anterior. Esse foi o primeiro crescimento anual após três quedas consecutivas na série histórica anual do abate de bovinos (Gráfico II.1).

O peso acumulado das carcaças de bovinos alcançou 7,67 milhões de toneladas em 2017, representando aumento de 4,3% (+313,93 mil toneladas) em relação ao ano anterior. Como não há variações acentuadas do peso médio anual das carcaças em nível nacional, a série histórica do peso acumulado das carcaças (Gráfico II.2) tende a seguir o mesmo comportamento da série do abate de bovinos (

O peso médio das carcaças bovinas foi de 248,9 kg/carcaça em 2017, sendo 1,1 kg maior que o do ano anterior. Após três quedas consecutivas em 2014, 2015 e 2016, houve um aumento da participação de fêmeas no abate total de bovinos em 2017

O abate de 1,13 milhões de cabeças de bovinos a mais, no comparativo 2017/2016, foi impulsionado por aumentos em 16 das 27 Unidades da Federação. Entre aquelas com participação acima de 1,0%, ocorreram aumentos em: Goiás (+355,50 mil cabeças), Minas Gerais (+297,03 mil cabeças), Mato Grosso (+227,15 mil cabeças), Mato Grosso do Sul (+144,61 mil cabeças), Paraná (+85,65 mil cabeças), Rondônia (+68,36 mil cabeças), Bahia (+34,92 mil cabeças), Rio Grande do Sul (+31,34 mil cabeças) e Santa Catarina (+23,95 mil cabeças). Em contrapartida ocorreram reduções em: Pará (-86,95 mil cabeças), Tocantins (-42,46 mil cabeças), Maranhão (-38,23 mil cabeças) e Acre (-25,67 mil cabeças).

Mato Grosso continuou liderando o ranking das UFs do abate de bovinos em 2017, com 15,6% da participação nacional, seguido por seus dois vizinhos do Centro-Oeste: Mato Grosso do Sul (11,1%) e Goiás (10,3%)

Segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), as exportações brasileiras de carne bovina in natura aumentaram 12,1% no comparativo 2017/2016. Principal destino das exportações, Hong-Kong aumentou 3,7 pontos percentuais sua participação nas exportações brasileiras de carne bovina. A China apareceu em segundo lugar no ranking, em virtude do acréscimo de 2,2 pontos percentuais na sua participação, enquanto que o Egito perdeu 3,1 pontos percentuais caindo para terceira posição. Mesmo com a saída da Venezuela da lista dos principais parceiros comerciais do Brasil no mercado de carne bovina em 2017, o Brasil conseguiu outros mercados e até mesmo crescer suas exportações em relação a 2016. Os cinco primeiros do ranking responderam por 72,6% do comércio de carne bovina in natura com o exterior

Segundo o indicador ESALQ/BM&F Bovespa do Cepea, o preço médio da arroba bovina foi de R\$ 138,81 em 2017, variando de R\$ 122,80 a R\$ 150,72. No ano anterior, o preço médio foi de R\$ 152,90, variando de R\$ 147,38 a R\$ 159,49. No comparativo 2017/2016, verificou-se redução de 9,22% do preço médio da arroba bovina. Esse movimento de queda de preços para o Indicador citado anteriormente, também foi verificado para os preços dos cortes bovinos (IBGE/IPCA), sem exceção, vendidos ao consumidor. Todas estas variações negativas indicaram trajetória contrária ao aumento do Índice Geral da inflação de 2017 (2,95%) calculado pelo IBGE/IPCA (Gráfico I.5).

Na média dos quatro trimestres de 2017, 1.133 informantes de abate de bovinos responderam à Pesquisa Trimestral do Abate de Animais. Dentre eles, 193 atuaram sob o Serviço de Inspeção Federal (SIF), 382 sob o Serviço de Inspeção Estadual (SIE) e 558 sob o Serviço de Inspeção Municipal (SIM), respondendo, respectivamente, por 77,2%; 17,2% e 5,6% do peso acumulado das carcaças produzidas. Todas as UFs apresentaram abate de bovinos sob algum tipo de serviço de inspeção sanitária.

### 3. Aquisição de Couro

Em 2017, os curtumes investigados pela Pesquisa Trimestral do Couro – aqueles que curtem pelo menos 5.000 unidades inteiras de couro cru bovino por ano – declararam ter recebido 34,06 milhões de peças inteiras de couro cru bovino. Essa quantidade foi 1,3% maior que a registrada no ano anterior. Quanto à origem, a maior parte do couro teve procedência de matadouros e frigoríficos, seguida pela prestação de serviços, respondendo juntas por 89,0% do total das peças recebidas pelos curtumes em 2017

### **Descarte de hembras explica aumento de la faena em 2017**

22/03/18 - por Equipe BeefPoint O maior descarte de fêmeas impulsionou o abate de bovinos no País em 2017 e levou ao primeiro crescimento do volume em três anos. A diversificação do mercado externo de carne bovina, com a reabertura de plantas frigoríficas ao longo do ano, também sustentou o aumento, assim como a queda dos preços da arroba, após a deflagração da Operação Carne Fraca, que não chegou, porém, a afetar significativamente as exportações do setor.

Em 2017, o Brasil abateu 30,83 milhões de cabeças de bovinos sob algum tipo de inspeção sanitária, o equivalente a um aumento de 3,8% em relação a 2016, ou 1,13 milhão de cabeças a mais, segundo a Pesquisa Trimestral do Abate de Animais, divulgada nesta quarta-feira, 21, pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Na bovinocultura, pecuaristas enviaram um número maior de fêmeas para a linha de abate, depois que o preço do bezerro ficou menos atrativo.



A analista da Agrifatto Lygia Pimentel aponta que apenas o abate de vacas e novilhas cresceu 9% no ano. Ela lembra também que a margem bruta dos frigoríficos melhorou consideravelmente, com a queda do preço da arroba do boi gordo, logo após a Operação Carne Fraca, em março do ano passado.

O analista da Scot Consultoria Hyberville Neto confirma que a reabertura de novas plantas frigoríficas também colaborou com o movimento. Hyberville acredita que o ritmo dos abates de bovinos deve se manter forte neste primeiro trimestre de 2018. Além da maior oferta de animais, ele aponta que o consumo doméstico mostra aos poucos sinais de melhoras, o que deve estimular a produção.

Para Pimentel, a tendência para o fechamento de 2018 é de um volume de abate em linha com 2017.

### **Acuerdo Mercosur – Canada favorecería la industria brasileña**

20/03/18 - por Equipe BeefPoint A negociação de um acordo comercial entre o Mercosul e o Canadá criará oportunidade para 321 produtos brasileiros que hoje chegam mais caros e competem em condições de desigualdade no mercado canadense. É o que mostra um estudo feito pela Confederação Nacional da Indústria (CNI).

O Canadá é o décimo maior importador do mundo e comprou mais de US\$ 500 bilhões em 2017. A corrente de comércio do Brasil com o Canadá, no entanto, foi de apenas US\$ 4,5 bilhões no ano passado. Entre os setores que poderão ser beneficiados com o livre-comércio estão o automotivo, produtos químicos, metalurgia, agricultura e pecuária, produtos minerais e equipamentos de informática, entre outros.

As negociações do acordo foram lançadas no início do mês, logo depois de o presidente americano, Donald Trump, anunciar que taxaria a importação de aço, atingindo o Brasil e outros países. Ontem, técnicos do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (Mdic) iniciaram a primeira rodada de discussões no Canadá e não há prazo para conclusão.

De acordo com a CNI, o livre-comércio trará oportunidades, principalmente, porque reduzirá tarifas que hoje incidem sobre os produtos brasileiros e encarecem o preço no mercado canadense. Apesar de o Canadá ser um mercado considerado aberto, os exportadores enfrentam tarifas de importação em áreas como autopeças (6%) e calçados (16% a 18%). No caso de bens agroindustriais, essa barreira pode chegar a 70%.

A lista de 321 produtos foi elaborada com base no que o Canadá importa e o que o Brasil vende ao exterior com competitividade, mas que não chega ao país da América do Norte. A maioria dos produtos da lista de oportunidades são manufaturados (255), seguidos de básicos (39) e semimanufaturados (27). Dos produtos, 84 pagam hoje tarifa de importação para chegar aos canadenses.

Carne

É o caso, por exemplo, da carne bovina. Em 2017, o produto foi taxado com uma alíquota média de 13,25%, que podia alcançar 26,5%. Com isso, a exportação para os canadenses foi próxima de zero. Outro produto com desempenho semelhante foi calçado. Em 2017, as vendas para o Canadá somaram apenas US\$ 500 mil, enquanto com uma tarifa média de 16,7%. “Em um mercado tão competitivo como esse, é impossível concorrer com uma sobretaxa desse tamanho”, afirma o diretor de Desenvolvimento Industrial da CNI, Carlos Abijaodi,

Ele admite que, quando o acordo for firmado, é possível que nem todas as tarifas caiam imediatamente e que existam “escadinhas” até o livre-comércio, o que é comum nesse tipo de trato: “Pelo que vimos nos outros acordos firmados pelo Canadá, ele não tende a segurar as tarifas. É um país que aplica tarifas para quem não tem acordo com eles, mas dentro do acordo tende a reduzir rápido”.

A tendência é que, como aconteceu em outras negociações, como com a União Europeia, ainda em curso, o agronegócio canadense apresente pedidos de cotas e de produtos que devem ficar fora por um tempo do livre-comércio. “O Brasil é muito competitivo no agronegócio e todo mundo tem medo. Ninguém quer depender de um outro país na parte de alimentos, é o esperado”, afirmou Abijaodi. Já pelo lado brasileiro, setores da indústria deverão buscar se proteger dentro do acordo com o Canadá, mas, para o diretor, a cultura do industrial brasileiro mudou e ele vê cada vez mais que é necessário se abrir para esse tipo de acordo.

Fonte: Estadão.

### **Grupos americanos con menor competitividad en Brasil por reforma tributaria de Trump**

Fonte: Valor Econômico, adaptada pela Equipe BeefPoint. 21/03/18 - por Equipe BeefPoint

A alardeada reforma tributária levada a cabo na gestão de Donald Trump também tem pelo menos um impacto imediato para as subsidiárias de multinacionais americanas posicionadas no Brasil: a redução de competitividade frente a subsidiárias de grupos de outras nacionalidades.

Com a redução de 35% para 21% do imposto sobre lucro, as filiais deixaram de compensar contabilmente (via créditos) a diferença entre as taxas americana e a brasileira, de 34%. “A tributação brasileira virou um custo para as empresas aqui”, afirmou Andrea Anjos, diretora de impostos da Cargill, durante evento realizado ontem na Câmara Americana de Comércio (Amcham), em São Paulo.



Uma subsidiária americana como a da Cargill conseguia, até a aprovação da reforma nos EUA, abater o imposto pago no Brasil na contabilidade da matriz. Na prática, pagava a diferença de 1% (abatia os 34% cobrados no Brasil dos 35% vigentes nos EUA) mais os impostos estaduais. Agora, a situação se inverteu. Como o imposto nos EUA ficou mais baixo, a empresa “morre na praia” com o imposto brasileiro, na expressão de um analista presente no evento.

Do ponto de vista da matriz, as operações de subsidiárias no Brasil perdem o brilho nos resultados globais – não pela operação em si, mas pelo “custo Brasil” mais elevado. “Para empresas como a Cargill não há a opção de migrar as operações, já que o nosso sourcing (originação de grãos) está aqui. Mas empresas ‘móveis’ [sic] podem [migrar a mercados mais atraentes do ponto de vista tributário]”, afirmou Andrea. O mesmo se aplica a outras tradings do agronegócio com sede nos EUA.

Ao mesmo tempo, o Brasil deve ter papel mais importante na captação de recursos. Segundo a Cargill, a companhia estuda novas formas de captação além das exploradas pela matriz, já que o custo da dívida nos EUA também ficou mais alto. “Estamos olhando novos ‘hubs’ de funding”, afirmou ela.

“O que os EUA estão fazendo é, além de limitar a tomada de dinheiro de outra empresa do grupo, limitar também a tomada no banco. Ficou mais caro pegar dinheiro nos EUA”, disse Alexandre Siciliano, do Comitê de Tributação da Amcham.

“Os grupos estão vendo que talvez faça sentido pegar dinheiro em países que permitem deduções e mandar essa liquidez para os EUA como dividendo. E aí é que entra a graça da história: o Brasil não tributa o dividendo distribuído”.

De todo modo, o Brasil perde competitividade tributária frente a diversos países, inclusive da América Latina, diz a E&Y. Enquanto as empresas pagam no país 34% sobre o lucro auferido, o México cobra 30% (eram 35%) e o Reino Unido 17% (ante 30%). Espanha, França e Argentina estudam redução similar, todos para 25%. Assim, a tributação brasileira fica isolada em um patamar superior a 30%.

## URUGUAY

### Precio del novillo encontró el piso

Por Blasina y Asociados, especial para El Observador

Marzo 23, 2018 Con nueve semanas al hilo con la faena superior a 50.000 reses, se frenó la caída del valor del ganado gordo

Con la novena semana consecutiva de faena por arriba de las 50.000 cabezas de vacunos, los precios del ganado gordo frenaron la caída y tocaron un piso, mostrando una brecha de valores que está marcada por la calidad.

En novillos gordos la mayoría de los negocios se concretan entre los US\$ 3 y los US\$ 3,10 por kilo de carcasa, aunque las industrias que pretenden animales con buena terminación pueden llegar a ofrecer hasta US\$ 3,15 por kilo.

Algunas cargas aceleradas por la proximidad de la Semana Santa también están siendo un factor de incidencia en los precios de punta.

"Creo que nunca había visto una diferencia de precios tan grande entre ganados generales y los especiales", comentó un consignatario consultado.

En vacas la dinámica es similar, con la mayoría de las operaciones de venta en torno a US\$ 2,80 por kilo de carcasa, también con pago diferenciado por calidad, lográndose hasta US\$ 2,90 por kilo.

La oferta disponible de ganados generales es abundante, no así la de novillos pesados bien terminados. Las entradas a frigorífico varían por plantas, entre siete y 12 días.

La industria mantiene un buen ritmo de compras, aunque es más selectiva en cuánto paga, dependiendo de la calidad del ganado.

Marzo será otro mes con una faena récord

La faena vacuna en la semana cerrada el 17 de marzo dio un salto y llegó a 57.904 cabezas, un 9,7% por encima de las 52.808 de la semana anterior y un 21,7% arriba de las 47.556 cabezas de un año atrás. Es la mayor faena semanal para este mes desde el año 2013 y probablemente marzo –al igual que sucedió en los dos primeros meses del año– sea un mes de faena de récord.

Del total de la faena, el 44,8% fueron vacas (25.941 cabezas) y el 53,2% novillos (30.821 animales). En ese marco, la faena de los novillos fue la mayor desde, al menos, el año 2009.

El nivel de extracción de ganado es muy fuerte, con productores que tienen un margen de maniobra reducido, principalmente en las zonas donde aún siguen faltando lluvias y aumenta la presión con el invierno a la vuelta de la esquina.

Quienes sí tienen disponibilidad de alimento para este invierno están aprovechando el momento para reponer.

Hay categorías con mucho interés –principalmente en los negocios más cortos– ante la expectativa de escases de ganado en el segundo semestre y la posibilidad de concretarse un envión de valores.



Aunque el escenario actual es de estabilidad, la tendencia será a bajar la faena. La expectativa está puesta sobre cómo impactará en los precios.

Precio de exportación alcanza el máximo desde diciembre

El precio de exportación de carne vacuna registró el mayor promedio semanal en lo que va del año. La tonelada de carne vacuna exportada promedió US\$ 3.846 en la semana cerrada el 17 de marzo y fue el mejor valor desde la primera semana de diciembre del año pasado.

En ese sentido, subió 5% respecto a los US\$ 3.664 de la semana anterior.

En lo que va del año, el precio de exportación de carne vacuna acumula una suba de 3,7% interanual, con US\$ 3.518 frente a US\$ 3.391 por tonelada un año atrás.

En carne ovina, la tonelada exportada promedió US\$ 4.573, un 5% por encima de los US\$ 4.355 por tonelada de la semana anterior.

El ingreso promedio acumulado en lo que va del año sigue estando muy por encima que en igual período del año pasado, con un promedio de US\$ 4.623 por tonelada, es decir una suba interanual de 10,8%.

### **APERTURA DEL MERCADO JAPONÉS para la carne uruguaya culmina gestiones con éxito. Podría estar operativo en tres meses**

Marzo 23, 2018 El proceso para lograr la habilitación comenzó en 2009 con la visita oficial de Vázquez a ese país

Culminaron con éxito las gestiones para el ingreso de carne bovina desosada y madurada al mercado de Japón, informó este viernes el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), que dará una conferencia de prensa esta mañana para anunciarlo.

Tras la reciente visita de una delegación japonesa y luego de finalizar el proceso de evaluación de riesgo sanitario para el ingreso de carne uruguaya a Japón, el Comité de Sanidad Animal del Consejo de Política para Alimentación, Agricultura y Zona Rural nipón en forma unánime informó que no hay ningún inconveniente para la importación de carne bovina de Uruguay.

Este proceso comenzó en 2009 con la visita oficial del presidente Tabaré Vázquez a ese país. Quedan por delante los pasos de la notificación oficial, establecer los requisitos sanitarios entre ambos servicios y el intercambio de los certificados sanitarios de importación.

Japón dejó de importar carne uruguaya en el año 2000 a raíz de la aparición de fiebre aftosa en este país.

Marzo 23, 2018 Habilitación quedará operativa en aproximadamente tres meses, informó el gobierno este viernes en conferencia

Uruguay tiene que trabajar para mejorar las condiciones de acceso de la carne bovina a ese mercado que exige el pago de un 38,5% de aranceles, destacó el canciller, Rodolfo Nin Novoa, al resaltar que en aproximadamente tres meses quedará formalizada la apertura de ese mercado, luego que se cumpla el período de consulta pública por 60 días.

Un competidor directo de Uruguay en ese mercado, Australia, cuenta actualmente con un TLC firmado con Japón que le permite un acceso preferencial para su carne vacuna congelada, ya que hoy paga un arancel de 27,2%, porcentaje que caerá a 26,9% desde el próximo 1° de abril. Está previsto que esa tasa termine en 19,5% para el año 2032.

Respecto al ingreso de Uruguay al mercado nipón, resta además cumplir el acuerdo de protocolos sanitarios y la habilitación de las plantas frigoríficas, resaltó por su parte el ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), Enzo Benech, durante la conferencia de prensa realizada este viernes.

El embajador japonés Tatsuhiro Shindo destacó la resolución favorable del Comité de Sanidad Animal del Consejo de Política para Alimentación, Agricultura y Zona Rural adoptada este jueves para importar carne de Uruguay, limitándose a expresar su satisfacción por esta decisión.

Japón un mercado que consume cortes de alto valor, había dejado de importar carne de Uruguay en el 2000 por la aparición de fiebre aftosa. En este marco, a lo largo de todo este proceso que se inició en 2009 Uruguay defendió su política sanitaria seria y abierta al mundo, lo que permitió llegar a esta fase técnica final para la respectiva habilitación, dijo Benech.

Japón cree en la política sanitaria de Uruguay, porque le demostramos que la trazabilidad ganadera individual funciona, como también que somos un país libre de fiebre aftosa con vacunación", destacó el titular del MGAP.

Consumo y acceso

La potencia asiática cuenta con 120 millones de habitantes, tiene 3 millones de vacunos, un consumo de carne de 1,2 millones de toneladas de las cuales importa 800 mil toneladas anuales.

Uruguay podrá ingresar por lo tanto en pocos meses más a ese mercado, pero lo importante es proyectar este tema en los modelos de inserción internacional y de facilidad de mejora de acceso, considerando que para ingresar a Japón hay que pagar el 38,5% de aranceles, reconoció el ministro Nin Novoa.

Destacó que hay países por los acuerdos que tienen que comienza con un proceso de desgravación que terminarán con un arancel del 9%, por lo que este proceso "nos estimula para seguir mejorando nuestras



condiciones de acceso", sostuvo el canciller. Agregó que estas tratativas se verán facilitadas por las conversaciones que se iniciarán a fin de año mantienen entre el Mercosur y Japón.

Citó el acuerdo comercial bilateral alcanzado con Australia que paga un 27% de arancel en Japón, frente al 38,5% establecido con carácter general y que cuando ingresen al TPP van a pagar menos.

### **Surge opción para colocar cortes enfriados en Israel**

17/03/2018 - Nueva regla permitirá llegar por avión a nichos de elite.

Se abren nuevas oportunidades comerciales para la carne vacuna uruguaya en Israel, tradicional comprador de delanteros bovinos. Una nueva regla del gobierno israelí recientemente aprobada, permitirá a los frigoríficos del Mercosur llegar con carne vacuna enfriada y envasada al vacío, con una fecha límite de 85 días. Así lo confirmó a El País el consultor en faenas y alimentos kosher, Felipe Kleiman.

Argentina ya aprovecha esta oportunidad y algunas empresas envían cortes enfriados a una de las mayores cadenas de supermercados de Israel e incluso compiten con la carne local, la importada de Polonia y otros países de la Unión Europea, pese a que son envíos puntuales vía aérea que encarecen el negocio.

"La regla permitirá que los países del Mercosur también lleguen a participar de ese mercado virtuoso que es el mercado de la carne no congelada, donde se pueden exportar cortes de mayor valor. Ahora podrán jugar en primera. Esa carne saldrá más dinero y tendrá más demanda que la carne congelada", sostuvo Kleiman que participó en Israel de una capacitación del Ministerio de Agricultura en bienestar animal y control de calidad de alimentos, siguiendo el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (Haccp por sus siglas en inglés) que aplica Estados Unidos. Israel tiene un consumo per capita de carne bovina de 19 kilos por año, va en aumento, pero tiene mucho para crecer todavía.

"El Producto Interno Bruto (PIB) está creciendo de sobremanera y eso influye directamente en los hábitos de consumo. Las personas pueden comprar más y productos de mejor calidad, por eso hay espacio incluso hasta para duplicar el consumo de carne bovina", estimó el consultor.

Consumo.

Esos 19 kilos por habitante al año representan el 24% de las proteínas de origen animal consumidas, el grueso es carne aviar (60%) y el cordero apenas ocupa el 3% según datos de la Embajada Argentina en Israel).

Ese incremento del poder adquisitivo de los israelíes, está generando una gran demanda por carne vacuna y más cara. "La producción local está creciendo, aunque tiene muy poco espacio. Israel importa ganado de la Unión Europea y de Australia, lo confina y luego se faena", explicó Kleiman.

Según lo que pudo constatar el consultor en Israel, "el consumo de carne natural, fresca y enfriada, está creciendo mucho. También viene aumentando el volumen de carne importado desde Polonia", agregó el especialista.

Israel importó el año pasado 10.430 toneladas de carne enfriada y 80.536 toneladas de carne congelada. Uruguay representó el 26,22% de ese mercado, seguido de Argentina con 22,5%; Paraguay con 18,3%; Brasil con 16,4% y Polonia con 13%, entre otros proveedores (le siguen Francia con 1,22%; Irlanda: 0,81%; Estados Unidos: 0,45%; España: 0,35%; Holanda: 0,27%; Hungría: 22%; Australia: 0,16% y Chile: 0,02%. Por otro lado, el 60% de la carne se comercializa a través de las redes de supermercados, el 30% en hoteles y restaurantes y apenas 10% a través de carnicerías, según argumentó el consultor.

Curiosamente el 85% de la carne que importan los israelíes proviene de países del Mercosur, donde Argentina cuenta con 17 frigoríficos habilitados y Uruguay con 10 empresas, pero exporta mayor volumen. Uruguay envía 23.000 toneladas al año y Argentina, con más frigoríficos habilitados coloca 20.000 toneladas al año.

Elogios.

Aprovechando la capacitación de Kleiman que fue invitado por el Ministerio de Agricultura de Israel -al igual que otros integrantes del EZER Group-, El País le pidió al consultor que le preguntara al jefe del servicio veterinario de esa secretaría de Estado qué opinión tenía sobre la carne vacuna exportada por Uruguay. En ese encuentro que Sergio Dolev, Veterinario-Jefe del Departamento de Control de Productos de Origen Animal del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural del Estado de Israel mantuvo con Kleiman en la localidad de Beit Dagan, le respondió: "Uruguay es un país muy importante para las importaciones de carne de Israel, tanto por la calidad de producto como por la calidad de los servicios veterinarios, que están entre los mejores a nivel de Sudamérica y del mundo".

Por eso, Dolev consideró "muy importante seguir con Uruguay", y dijo que esperaba que se llevara a cabo "todos los requerimientos de Israel a nivel de seguridad alimentaria y bienestar animal para que podamos seguir trabajando con ellos".

Más allá de los elogios a Uruguay y sus carnes, en el mismo documento en el que el gobierno de Israel emitió la nueva normativa vinculada con el bienestar animal, que comenzará a regir a partir del próximo 1° de junio -en la faena se exigirá un cajón rotatorio de inmovilización y no se permitirá más colgarlo al





animal y desangrarlo-, se habla del Programa de Control de Inocuidad Alimentaria, según reconoció el consultor en faenas y alimentos kosher.

“Enseguida Israel comenzará a extremar todo lo vinculado con la calidad”, advirtió el consultor, que recientemente creó EZER Group, un servicio de consultoría integral en soluciones de conformidad Kosher para Israel, que auxilia a los frigoríficos a alcanzar y mantener todos los requisitos para exportar carne vacuna Kosher a Israel. El apoyo va desde la adecuación estructural, operacional, conformidad en seguridad alimentaria, habilitación rabinica, sanitaria y en bienestar animal.

“Israel utiliza y sigue el modelo de Haccp que aplica Estados Unidos, que tiene diferencias en algunos criterios y en algunos índices con el que practica la Unión Europea. Como la UE siempre fue un destino importante para las carnes del Mercosur, las plantas de la región trabajan mucho más orientadas hacia la UE y no tanto hacia Estados Unidos”, explicó Kleiman. El entrevistado consideró que “hay una cierta dificultad de los frigoríficos de estar en el nivel que a Israel le gustaría. Hoy si hicieran todo lo que está reglamentado, seguramente muchas plantas tendría problemas de mantenerse en el listado”, consideró Kleiman.

Cajón rotativo para la faena.

El cajón rotativo que está pidiendo Israel para las faenas de bovinos, tiene un costo que supera los US\$ 120.000 y más aún si son comprados a fábricas europeas que son referentes en la materia, según afirmó el consultor en faenas Kosher, Felipe Kleiman a El País. Sin embargo, hay equipos fabricados en Brasil a partir de US\$ 125.000 o los US\$ 130.000. “La industria brasileña tiene alguna fábrica que es capaz de hacer buenos equipos y la argentina también”, aseguró el consultor. El problema es que, en muchos frigoríficos, la instalación de esta tecnología requiere de espacio y mayores inversiones.

### **China “aumenta la demanda” y “paga mejores precios” por carne vacuna**

22/03/2018 Bajaron los stocks y no quieren quedarse sin carne, están tomando precauciones, dijo Daniel Castiglioni, director de Casti Trading.

Los stocks de carne vacuna en China han bajado y eso ha alentado a los operadores a tomar precauciones y comenzar la compra de productos previendo una baja en la zafra en Latinoamérica, especialmente en Uruguay y Argentina, comentó a Rurales El País Daniel Castiglioni, director de Casti Trading.

El broker aseguró que los importadores asiáticos “no quieren quedarse sin carne” y eso ha llevado a que salgan al mercado a pagar “mejores precios”, lo que determina una demanda en aumento y valores más firmes versus el cierre del año pasado. “En definitiva están haciendo previsiones que en el futuro puede haber mucha carne en China”.

El cierre temporal de Rusia para la carne brasileña ha provocado que el país sudamericano redireccione sus embarques y coloque más productos en el mercado chino. Pese a que hasta el momento no resulta una amenaza para Uruguay, el director de Casti Trading recomendó estar atentos porque en cualquier momento pueden salir con altos volúmenes de carne y hacer cambios importantes en materia de precios.

De todas maneras, Castiglioni aseguró que Brasil está vendido en China hasta fines de abril y principios de mayo, por tanto, los cambios destacados pueden sentirse después de esas fechas.

Argentina. El empresario señaló que Argentina viene mejorando año a año con las exportaciones de carne. “Cada vez está más demandado, pero todavía no nos llega a ser una competencia fuerte. Cierran negocios a precios que están por debajo a los de Uruguay”. Más allá de esto, entiende que las perspectivas son de crecimiento para las ventas de este país.

### **Uruguay lleva cumplido el 77,4% de la cuota Hilton de 2017/18**

21/03/2018 Despacharon 4.935 toneladas hasta el pasado 9 de marzo.

El porcentaje de cumplimiento de Uruguay bajo la cuota Hilton para el ejercicio 2017/18 se ubica en 77,4% con 4.935 toneladas embarcadas al 9 de marzo, 4 puntos porcentuales por debajo del 81,6% registrado en igual fecha del año pasado, según datos del Instituto Nacional de Carne que publicó Faxcarne.

El precio promedio por tonelada se ubica en US\$ 11.807 la tonelada, con un descenso de 3,3% en la comparación interanual.

Aunque el cumplimiento de la cuota Hilton evoluciona algo por debajo del año pasado y la expectativa es que en breve comience a advertirse un faltante en la oferta de novillos, en general no debería haber inconvenientes para que las plantas lo cumplan, con la salvedad de alguna que pueda venir muy por debajo del promedio. Al 9 de marzo quedaban algo más de 1.400 toneladas por cumplir.

A una media de 20 kilos por novillo, son unos 72.000 animales Hilton a ser procesados hasta la última semana de mayo, un total de 12 semanas. Por lo tanto, con unos 6.000 novillos por semana se estaría logrando cumplir con el Hilton 2017/18.



En el caso de la cuota 481 de carne terminada a grano —para ganado de corral—, Uruguay llevaba embarcadas 10.471 toneladas, contra 11.715 toneladas del año pasado (-6,3%), con un valor medio por tonelada de US\$ 9.133, frente a los US\$ 9.021 del ejercicio previo.

En el caso de la cuota anual con destino a EE.UU., Uruguay había exportado 4.495 toneladas (-20%), con un porcentaje de utilización de 19% y un valor medio de US\$ 6.694.

### **Se complicó ingreso de carne bovina de Brasil por Yaguarón**

22/03/2018 - No hay certificación del MGAP y se posponen cargas.

Algunos problemas organizacionales a nivel del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, obligan a importadores uruguayos a posponer, por varios días, el ingreso de cortes bovinos envasados al vacío desde Brasil, así como parte de la carne suína que habitualmente compran las chacinerías.

La carne brasileña —desosada y envasa al vacío— es volcada al abasto interno, regulando los precios y en la mayoría de los casos proviene de frigoríficos exportadores de Río Grande do Sul, aunque también viene carne de diferente calidad de empresas cárnicas de otros estados brasileños.

Los problemas con los ingresos están focalizados en la frontera Yaguarón/Río Branco, un paso de frontera con mucho movimiento, pues además de carne, también entran algunos otros productos.

Según los operadores consultados que denunciaron la situación a El País, el funcionario del MGAP que atiende los ingresos —revisa las certificaciones de Brasil y da el visto bueno para que el camión continúe su trayecto— confirmó “de un día para el otro” que no estará en su puesto de trabajo hasta después de la semana próxima.

Como consecuencia de esa ausencia, se debieron suspender varias cargas previstas en frigoríficos de Río Grande do Sul para la semana que viene, buscando evitar que los camiones queden trancados en la frontera por varios días, porque esas cargas tenían autorización para ingresar por Yaguarón.

Eso, además, genera costos adicionales y encarece la operativa. Los camiones deben ingresar por la frontera Rivera/Livramento y desde Yaguarón deben hacer 250 kilómetros para atrás, para poder entrar, pero, a su vez, se deben cambiar las declaraciones de Aduana y eso lleva varios días.

Las fuentes consultadas aseguraron a El País que por la frontera de Yaguarón entran entre siete y ocho camiones por semana con cortes de carne bovina brasileña y varios con carne suína para las chacinerías (Brasil es el principal exportador de carne suína).

Según los empresarios, se importan unos 100 camiones mensuales con cerdo brasileño y alrededor de unos 20 camiones con cortes de carne bovina desde Brasil. El País intentó recabar la versión oficial en torno a este problema sin lograr respuesta.

## **PARAGUAY**

### **¡Un fuego el precio del ternero en Paraguay! Promedian US\$ 2,44 el kilo en pie**

19/03/2018 - El novillo gordo con destino a Europa se valoriza en US\$ 3,35 a US\$ 3,45 en cuarta balanza.

El mercado ganadero, reposición y gordo, en Paraguay está muy demandado y con precios históricos. “Hay una alta demanda por terneros de altísima calidad con un peso de hasta 180 kilos en pie, que dentro de esta categoría es una oferta de animales livianos”, comentó a Rurales El País Fernando Ortíz, director de Sola Marca.

El escritorio paraguayo realizó el pasado sábado 17 de marzo una feria especial donde se colocaron terneros a un promedio de US\$ 2,44 el kilo en pie. “Son valores muy altos, el mercado está firme porque hay mucho interés en llevar estos animales al Chaco central y al alto Chaco”, dijo y agregó que “el 80% de todas las ventas que se realizan en las ferias tienen como destino estas zonas”.

Contó que el valor máximo fue de US\$ 2,75 por un lote compuesto de terneros y terneras en un 50%, por tanto si solo hablamos de los machos el precio hubiera ascendido a US\$ 3 aproximado. De todas maneras, Ortíz explicó que “no hay diferencias entre terneras y terneros, incluso por hembras de buena calidad se está pagando más que los machos”, dado que se está dando un proceso importante de retención de vientres porque “preocupa el estancamiento del hato paraguayo a causa de la presión industrial

### **Abril será decisivo para el acuerdo UE-Mercosur, dice canciller Loizaga**

20 de Marzo de 2018 Las condiciones están dadas para que en la segunda quincena de abril próximo se concrete el acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea, que se gestiona desde 1999, declaró ayer el canciller nacional, Eladio Loizaga, en el marco del foro empresarial Lide, que sigue hoy en el hotel De las Torres.

Los cuatro países del Mercosur manifestaron el compromiso firme de que el acuerdo de libre comercio con la Unión Europea (UE) debe salir a más tardar para fines del mes de abril próximo, declaró el canciller nacional, Eladio Loizaga, quien lleva la presidencia pro tempore del bloque.



“Estamos a pocos pasos de finalizar el largo proceso con la UE, solo existen pequeñas cuestiones que deben resolverse en el documento, no así los cuatro puntos principales que en estos momentos ya están en tratativas para dar el corte definitivo al esperado convenio”, expresó Loizaga, quien se refirió al tema ayer, en el marco de su disertación en el foro empresarial Lide, denominado “Diálogo público-privado de alto nivel”, que sigue hoy en el hotel De las Torres, en el Paseo La Galería.

En la apertura del encuentro empresarial, también el ministro de Industria y Comercio, Gustavo Leite, habló del tema, diciendo que Paraguay apuesta fuertemente al tratado con la UE. “Apostamos a la internacionalización de Paraguay, y por eso necesitamos continuar abriendo mercados para nuestro país. Hoy podemos afirmar que Paraguay es el país más competitivo de la región”, sostuvo.

Durante su ponencia, Leite habló de los avances económicos de nuestro país y anunció posibles nuevas inversiones en el rubro forestal para los próximos años, según la agenda conversada con referentes de Gran Bretaña.

Otro de los expositores, Alberto Acosta Garbarino, titular de la fundación Desarrollo en Democracia (Dende), puso de relieve que la economía de Paraguay se asemeja bastante a las economías del Pacífico, hecho que representa una ventaja. “Paraguay tiene que seguir industrializándose y abrir nuevos mercados si quiere seguir creciendo”, propuso.

Igualmente, Alejandro Zuccolillo, directivo de Lide Paraguay, manifestó que Paraguay, a diferencia de sus vecinos, tardó mucho más en alcanzar una madurez económica, pero de una escuela distinta de Argentina y Brasil. “Mientras ellos apuestan al proteccionismo, nosotros apostamos al ganar-ganar. Y si a nuestros vecinos les va bien, a nosotros también nos irá bien”, dijo Zuccolillo.

Respecto al foro, el presidente de la organización Lide Paraguay, Rodrigo Maia, dijo que uno de los temas relevantes de ayer fue el acuerdo con la UE y que aunque se firme no será de aplicación inmediata, porque deberá pasar por los congresos de los países integrantes de los dos bloques, lo que podría llevar varios años. Se habló de 2030.

El encuentro sigue hoy desde las 9:00 hasta las 12:00, con el lema: Mercosur, una potencia para alimentar al mundo.

#### **Avanzan en formar mesa de la carne**

20 de Marzo de 2018 Recientemente se retomaron las reuniones entre representantes del sector productivo, financiero, industrial y de la sociedad civil, con el fin de establecer temas de importancia a ser debatidos este año para avanzar en la formación de la Mesa Paraguaya de Carne Sostenible (MPCS). La instalación de la mesa beneficiará a nuestro país como productor de carne sostenible, podrá vender al mundo e ingresar con el tiempo a mercados más exigentes, informaron.

En la reunión, realizada en el local de la Fecoprod, se confeccionó una hoja de ruta con los temas prioritarios para este año, entre ellos la estructura legal, grupos de trabajos. También se discutió sobre la imagen institucional, se debatieron definiciones de visión y misión, objetivos generales y específicos, además del área de acción que serán promovidos por la Mesa de la Carne.

La próxima reunión se hará en abril próximo. Será para proseguir con las consideraciones finales e ir definiendo los lineamientos que ayudarán a la conformación de la mesa paraguaya y ser reconocida como tal por la GRSB (Global Roundtable for Sustainable Beef).

#### **Alientan mayor producción de carne**

21 de marzo de 2018

El viceministro de Ganadería, Marcelo González Ferreira, ofreció ayer una rueda de prensa para informar sobre su participación en recientes congresos de las razas Brangus y Braford, en Estados Unidos, así como en la Reunión del Grupo Orientador de la Agenda Global para la Ganadería Sostenible, en Roma, y en la Exposición de Field Days Sudamérica 2018, en Chile.

En la conferencia estuvo acompañado por el colombiano Ernesto Reyes, quien también participó de la reunión de Roma. El visitante resaltó, por ejemplo, que los datos que se manejan a nivel internacional apuntan a que para el año 2050 se requerirá un 70% más de productos ganaderos para alimentar al mundo si siguen las proyecciones de crecimiento poblacional. Añadió que, en ese sentido, el problema es que no hay suficientes recursos naturales para atender esa demanda.

Se entendió que eso justifica la mayor promoción de la ganadería en países como el nuestro. De hecho, el viceministro González afirmó luego que Paraguay apuesta a un crecimiento sostenido y paulatino de la ganadería, y preguntado sobre qué proyección se tiene, dijo que para la taza de procreo se piensa crecer entre 3% y 4% anual. “Estamos también hablando de que el crecimiento al cabo de un periodo de 10 años podría tener ciertos altibajos, pero al final de los 10 años es donde tenemos que mirar que puede haber un aumento”, expresó.

En cuanto a su participación en los eventos internacionales, dijo que expuso detalles de la producción cárnica paraguaya, las exportaciones, crecimientos logrados entre los años 2000 y 2017, mejoras



genéticas, con lo que se trata de hacer más visible al Paraguay en el mundo. Añadió que ahora, el gran desafío es lograr que la carne paraguaya esté en las góndolas premium.

## UNIÓN EUROPEA

### **BREXIT: UE y Reino Unido acuerdo términos de un período de transición**

19 March 2018 The UK and EU have agreed on a "large part" of the agreement that will lead to the "orderly withdrawal" of the UK.

Negotiators Michel Barnier and David Davis said the deal on what the UK calls the implementation period was a "decisive step" in the Brexit process.

But issues still to be resolved include the Northern Ireland border.

And Scotland's fishing industry has reacted angrily to the deal, which will see the UK "consulted" on quotas and access to its waters until 2021.

Brexit Secretary Mr Davis said Monday's transition agreement, which is conditional on both sides agreeing a final withdrawal treaty, would smooth the path to a future permanent relationship.

Laura Kuenssberg: Done deal but work ahead

EU fishing deal 'far from acceptable'

Brexit: All you need to know

Mr Barnier said the legal text marked a "decisive step" but added that it was "not the end of the road".

The key aspects of the agreement announced in Brussels are:

The transitional period will last from Brexit day on 29 March 2019 to 31 December 2020

EU citizens arriving in the UK between these two dates will enjoy the same rights and guarantees as those who arrive before Brexit. The same will apply to UK expats on the continent

The UK will be able to negotiate, sign and ratify its own trade deals during the transition period

The UK will still be party to existing EU trade deals with other countries

The UK's share of fishing catch will be guaranteed during transition but UK will effectively remain part of the Common Fisheries Policy, yet without a direct say in its rules, until the end of 2020

Northern Ireland will effectively stay in parts of the single market and the customs union in the absence of other solutions to avoid a hard border with the Republic of Ireland

The EU says this so-called "backstop option" for Northern Ireland was a key part of December's phase one agreement with the UK and must continue to apply "unless and until another solution is found".

Theresa May has suggested this outcome - which is favoured by Dublin - would be unacceptable as it would effectively shift the existing land border to the Irish Sea and compromise UK sovereignty.

In a letter to the European Council President Donald Tusk, the prime minister said "more work" was needed on certain commitments included in December's agreement and she continued to believe safeguards for Ireland could be agreed as part of the overall future economic and security partnership.

Should this not prove possible, she said she was committed to discussing "additional specific solutions" in parallel with the existing legal process for the UK's withdrawal.

Both the UK and the EU hope the terms of an agreement on the transitional period can be signed off by Mrs May's fellow 27 leaders at the EU summit this week.

The UK has said it had secured a number of improvements to the text, including an explicit reference to Gibraltar being covered by the agreement and the creation of a joint committee to oversee the process.

"We must seize the moment and carry on the momentum of the last few weeks," Mr Davis said. "The deal today should give us confidence that a good deal for the UK and EU is closer than ever before."

No Brexit agreement on Irish border

'Extend transition' call divides MPs

What is the Brexit 'transition' phase?

Labour's shadow Brexit secretary Keir Starmer said the agreement was "a step in the right direction" but Scotland's First Minister Nicola Sturgeon tweeted that the agreement for fishing during the implementation period was "shaping up to be a massive sell-out of the Scottish fishing industry by the Tories".

She added: "The promises that were made to them during #EUref and since are already being broken - as many of us warned they would be."

Bertie Armstrong, chief executive of the Scottish Fishermen's Federation, said the agreement fell "far short of an acceptable deal" giving the UK full control of its waters from the moment it leaves.

"We will leave the EU and leave the Common Fisheries Policy, but hand back sovereignty over our seas a few seconds later," he said. "Our fishing communities' fortunes will still be subject to the whim and largesse of the EU for another two years."

Downing Street said that because fishing quotas are worked out on an annual basis, for the period from 2020 onwards, the UK would be "negotiating fishing opportunities as an independent coastal state deciding who can access our waters and on what terms".



Monday's document clearly states the European Court of Justice will have "jurisdiction" over matters relating to EU law and EU citizens during the transition - once regarded as a "red line" by many Brexit-supporting MPs.

As well as questions about Northern Ireland, there are unresolved issues about what role, if any, the ECJ will have after the transition and other governance issues.

The UK and EU hope that if a transition deal is agreed, then negotiations can focus on what sort of permanent future relationship the two sides will have - with the aim of a deal being agreed in the autumn to allow time for EU member states and the UK Parliament to ratify it before Brexit next March.

### ***Productores británicos reaccionan ante la noticia***

21 March 2018 National Farmers Union

UK & EU - The NFU has given a cautious welcome to details of a 21-month transitional period as part of the agreement to the UK leaving the EU

Brexit negotiators David Davis and Michel Barnier have announced that the transitional period is set to last from 29 March 2019 to December 2020, with the UK being able to negotiate and sign trade deals during this implementation stage.

NFU President Minette Batters said: "Today's announcement helps to have a bit more certainty for our farming businesses although clarity on the details is key. There is still outstanding vital information which food and farming businesses need to understand.

"It's vital that there is a smooth transitional period for the farming industry, avoiding any cliff-edge scenario. This is best achieved by retaining membership of the EU Customs Union until a settled free trade relationship comes into force. The industry needs continuity after the date of withdrawal to ensure that farmers can continue to produce safe, traceable and affordable food and provide other environmental and economic benefits for the nation.

"The NFU has long called for frictionless trade with the EU, free of tariffs and non-tariff barriers. As our largest trading partner - over 70% of our exports of food and non-alcoholic drinks being sent to EU markets - access to the EU must be a top priority.

"We also understand that Government will pay the 2019 BPS scheme on the same basis as now – a welcome assurance for our farmers making business decisions now such as for planting and animal rearing. We look forward to working with Government as it introduces its own reforms to the farm payments system from 2020 - one that supports farms that are profitable, productive and competitive."

### ***El sector agroalimentario de la UE pide acuerdos previos a las negociaciones definitivas***

22/03/2018 FoodDrinkEurope, Copa y Cogeca y CELCAA (European Liaison Committee for Agricultural and Agri-Food Trade) piden que se acuerden directrices por parte del Consejo Europeo sobre la futura relación comercial con el Reino Unido ante las negociaciones que se están celebrando los días 22 y 23 de marzo. En particular, acogen con satisfacción el objetivo declarado de un comercio libre de aranceles en todos los sectores de bienes, y esperan llegar a un acuerdo sobre un período de transición de statu quo, que son vitales para los operadores de la cadena alimentaria.

Las organizaciones celebran el acuerdo alcanzado el lunes 19 de marzo sobre el principio de un período de transición. No obstante, están convencidos de que este período de transición de statu quo, es decir, que el Reino Unido sea parte integrante del mercado único y de la Unión Aduanera de la UE, debería durar hasta que se implementen y funcionen nuevos acuerdos comerciales para evitar la inseguridad jurídica innecesaria e interrupción del comercio.

En cuanto a un acuerdo más general, FoodDrinkEurope, Copa y Cogeca y CELCAA están preocupados de que el gobierno del Reino Unido haya descartado la membresía del Mercado Único y la Unión Aduanera, lo que inevitablemente conducirá a una importante perturbación comercial. Tampoco está claro si el Reino Unido está considerando continuar participando en la agencia reguladora de la UE en este campo, la Autoridad Europea de Seguridad Alimentaria (EFSA), mientras que está en otros sectores (como los productos químicos, los medicamentos y la aviación). FoodDrinkEurope, Copa y Cogeca y CELCAA están convencidas de que la UE27 y el Reino Unido tienen mucho que ganar con la cooperación continua de expertos y científicos, incluso a través de la participación del Reino Unido en la EFSA.

El tamaño y el éxito del sector agroalimentario, principal sector económico de Europa, se debe en gran medida a sus cadenas de suministro integradas, que implican operaciones en todos los Estados miembros de la UE28. El sector quiere una relación mucho más estrecha entre la UE y el Reino Unido de lo que actualmente se ha pronosticado; garantizar la continua y estrecha alineación de los acuerdos normativos posteriores al Brexit, así como la cooperación aduanera, también serán de importancia crucial para el buen funcionamiento de esas cadenas de suministro y, por lo tanto, para el crecimiento y el empleo en Europa.

Con respecto a Irlanda, todavía se necesitan soluciones prácticas y creativas para evitar la introducción de un límite físico y restricciones comerciales entre Irlanda del Norte y del Sur.



El discurso del Primer Ministro May en enero de 2017 en Lancaster House reconoció explícitamente la importancia del sector agroalimentario para el comercio entre la UE y el Reino Unido; FoodDrinkEurope, Copa y Cogeca y CELCAA ahora piden a ambas partes en las negociaciones que consulten con la industria agroalimentaria a medida que se elaboran los términos de la futura relación comercial.

## **ESTADOS UNIDOS**

### **Proyectan otro año record en las exportaciones de carnes vacunas**

16 March 2018 US - Beef exports set a record in 2017 at 2.86 billion pounds on a carcass weight equivalent basis, as calculated by USDA-Economic Research Service (ERS), topping the prior record set in 2011 of 2.79 billion pounds, according to Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Beef exports in January set a record for the first month of the year, supporting the prospects for another record beef export volume in 2018. In fact, this could be the year that exports breach the 3 billion pound mark. USDA-World Agriculture Supply and Demand Estimates (WASDE) peg beef exports for this year at 3.025 billion pounds.

Last year, beef exports increased 306 million pounds. Japan accounted for over half that jump, with shipments increasing 171 million pounds. Hong Kong registered a 42 million pound increase and Mexico increased its purchases of US beef by 25 million pounds. Exports of US beef to South Korea surged 140 million pounds in 2016, but were only up 14 million pounds in 2017.

The January beef export tally was up 32 million pounds from the prior January. Shipments to Japan, Hong Kong and South Korea accounted for two-thirds of that increase (Hong Kong shipments were up 10 million pounds). The increase in shipments to Japan was not that dramatic compared to January 2017 but was huge compared to prior years.

According to the US Ag Attaché in Japan, Japanese beef consumption increased 5 per cent in 2017 and is projected to increase another 3 per cent this year. Beef production in Japan was up 1 per cent in 2017 and a similar gain is expected in 2018. With consumption outpacing production, Japanese beef imports jumped 14 per cent in 2017. The 171 million pound increase in beef shipments from the US to Japan was a 26 per cent increase from 2016.

The forecast for Japanese beef imports in 2018 by the Ag Attaché calls for only a 2 per cent increase this year, but the increase is moderated by a work-down in beef in storage during the year that reduces the need for imports. Last year, beef inventories expanded, consistent with rising secular product demand trends, further supporting the higher beef import volume.

Japanese imports of US beef in January were up 10 per cent from the prior January. Even at these higher volumes, US shipments of beef to Japan are still 25 per cent below where they were in 2000 in absolute terms and as a percent of US beef production, so there is still room to grow.

### **Importaciones de ganado desde México se redujeron en 2017**

19 March 2018 US - USDA indicates that over 25 per cent of cattle (beef and dairy) inventory is located in an area experiencing drought, according to the Office of the Chief Economist, reports Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Large sections of the southern plains and the southwest have been experiencing dry conditions since the fourth quarter of 2017. The implications on the domestic side have been less wheat pasture available for grazing and much higher placements of lightweight cattle heading into feedlots.

Mexican cattle coming across the border that usually find their way into grazing programs are moving directly to feedlots at a faster pace. The drought in the southern plains has continued to worsen, but dryness across the border is considerably less severe.

According to the North American Drought Monitor (NADM), shown below, the Mexican border states of Chihuahua, Coahuila, and most of the eastern interior have very little dryness compared to their US neighbors. Sonora, the Baja region and western coast of Mexico are facing dryer conditions.

Still, the number of Mexican feeders crossing the border does not imply significant early movement as a result of dryness. This is in part because some of the larger cattle-raising states do not appear to be affected.

Weekly import data shows total Mexican feeder cattle imports are down 13 per cent year to date compared to 2017. Feeder steers coming across the border are down 15 per cent while the number of feeder heifers being imported is down 2.5 per cent year over year.

January trade data indicated the number of lighter weight feeder cattle, 400-700 lbs., has slowed by 6 per cent to kick off 2018, compared to the prior year. However, the number of heavyweight feeders has increased by a factor of 4, relative to January 2017.

US trade data breaks cattle over 700 lbs. into those destined for slaughter and those destined for feeding. The four-fold increase is specific to those expected to add weight in the US. Those animals over 700 lbs.



destined for slaughter is a very small percentage of the import mix, and totaled 166 head in January. In all of 2017, the US imported less than 2000 head in the slaughter category, compared to the 700,000 head of 400-700 lbs. feeder animals.

The lower number of imports coupled with poor grazing conditions, makes placements into feedlots a bit of a wild card moving forward. The question analysts will continue to ask is how many more cattle are out there and available for placement after several months of year over year increases.

The last cattle on feed monthly placement number to register a year over year decrease was February of 2017, but 2016 was a leap year. The last true decline in the number of cattle placed dates back to October 2016.

This year is unlikely to see double-digit percentage gains in placements as we saw in 2017. There is even a possibility of posting year over year declines in the months leading up to the current year calf crop coming to market.

## **VARIOS**

### **AUSTRALIA Prevén mejores condiciones climáticas para este otoño**

21 March 2018

The latest Bureau of Meteorology (BOM) three-month rainfall outlook for April to June is considerably more positive than the previous release.

Key points

Late monsoonal activity brings much needed rain to parts of western Queensland.

La Niña subsides, while other climate drivers remain neutral.

A wetter April is more likely.

While most of Queensland suffered through a hot, dry summer, a late season weather system brought rainfall to some areas in western and northern parts of the state. For the week leading up to March 5, Longreach received 99mm, while Winton and Cloncurry have both received falls in excess of 200mm so far this month.

April

Turning to the outlook for autumn, the BOM suggests wetter than average conditions are more likely in April for much of eastern NSW, eastern and northern parts of Queensland and much of Victoria. Central and western regions of SA, and large parts of southern WA also have an increased probability of exceeding the median rainfall for the month.

May

The outlook for May is more neutral across most of Australia. Southern parts of WA and the south-east corner of the country do have a higher chance of above-average rain in May, while likelihood for the remainder of the country is roughly 50%.

### **CANADA: rodeo vacuno de 11.6 millones de cabezas al 1º de enero de 2018**

21 March 2018 US - Last Friday afternoon, CanFax released their monthly compilation of Canadian cattle on-feed. Those data include two provinces, Alberta and Saskatchewan, reports Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

As of 1 March, the number of animals in feedlots was 24,700 head or 2.8 per cent above a year ago. Still, that was slightly below the prior 5-year average (2012-2016). For the month of February, placements were 8.4 per cent below 2017's and head marketed were rather aggressive, rising 4.0 per cent.

Every month, the Canadian Cattle on Feed report provides a breakout of steer and heifers placed and animal weights. In those data, the key takeaway was that the number of steers placed during February fell year-over-year by 15.8 per cent, in contrast, heifers increased (up 1.9 per cent).

Statistics Canada released their 1 January livestock counts in early March. Last year, Statistics Canada went through a significant historical revision process for cattle and hogs resulting in fewer cattle and more hogs than estimated in earlier years. During 2017, growth occurred in both the number of Canadian cattle and hogs.

As of 1 January 2018, the Canadian inventory of all cattle and calves increased 1.4 per cent year-over-year (up 105,000 head). At 11.625 million head, the national herd remained smaller than the count as of 1 January 2015 (11.640 million head).

Compared to a year ago, beef cows that had calved increased 0.8 per cent (about 30,000 head) and dairy cows rose by 2.9 per cent (about 27,000 animals). Note that the growth in the number of dairy cows was supported by more animals imported from the US Canada's 2017 calf crop was estimated to be 4.4 million head an increase from 2016's of 3.6 per cent or 155,000.

The number of heifers that were over one year of age held for beef cowherd replacements was reported at 561,600 head, a very small year-over-year drop of 1,700 animals or less than 1 per cent. The national number of heifers on hand for milk cowherds was up 9,500 head or 2.2 per cent.



The Canadian hog count as of 1 January was 14.3 million head, which was a 2.7 per cent year-over-year increase. That was the first time since 2008 that the inventory exceeded 14 million animals. Compared to a year earlier, at 1.27 million head, the national breeding herd had an increase of 16,000 head or was up 1.3 per cent. The breeding herd was the largest since 2009.

During 2018, the Canadian cattle herd may grow at a slightly slower pace than it did in 2017. Both beef-type and dairy cow numbers also may post rather small increases in 2018. That assessment is largely based on the reported heifers held for breeding purposes. The Canadian hog numbers are projected to continue increasing near 2017's pace.

## **EMPRESARIAS**

### **JBS finalizó la venta de Five Rivers (EE.UU.)**

19/03/18 - por Equipe BeefPoint A JBS informa que concluiu nesta sexta-feira, 16, no contexto do seu Programa de Desinvestimentos, a alienação da totalidade das operações de confinamento da Five Rivers Cattle Feeding para afiliadas da Pinnacle Asset Management, L.P., por aproximadamente US\$ 200 milhões, incluindo o valor de mercado do estoque de silagem e grãos.

Em fato relevante enviado à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a empresa diz que em conjunto com a aquisição dos ativos da Five Rivers EUA, o comprador assinou um contrato de longo prazo para fornecimento de gado às unidades de abate do grupo JBS em território norte-americano.

“Com a conclusão da venda da Five Rivers EUA, a JBS encerra a bem-sucedida implementação do seu programa de desinvestimentos, que resultou em uma importante desalavancagem e reforço de liquidez para a companhia”, diz a empresa.

### **JBS desarrolló un protocolo de estímulo para sus proveedores de hacienda**

JBS lança protocolo de tipificação multirraças

19 de março de 2018 - 16:21

Marca 1953 foi desenvolvida com base em estudos da Unicamp e engloba todo tipo de raças europeias e zebuínas. Premiação pode chegar até R\$ 13 por @

Ampliar foto JBS lança protocolo de tipificação multirraças Oito unidades da JBS atenderão os pecuaristas nesse início de programa

A JBS lançou, por meio da marca 1953, um protocolo de tipificação multirraças para a compra selecionada de animais que reúnam determinadas características buscadas pela empresa, mediante a pagamento de prêmio ao pecuarista. Segundo a empresa, com o programa, criadores poderão incrementar sua produção com o cruzamento de diversas raças europeias de corte e zebuínas e ter acesso a bônus por arroba produzida.

Lançada pela JBS no início deste ano, a marca 1953 levou a oferta de carne bovina premium para grandes redes de varejo. A empresa aponta crescimento da demanda por esse tipo de produto, que no último ano cresceu cerca de 70% em volume em relação a 2016.

Para criar o programa de tipificação, a JBS diz que realizou testes com o apoio da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). "Os resultados demonstraram que a carne de alta qualidade não está restrita a uma ou outra raça bovina, tampouco a um único sistema de produção", diz a companhia, em nota.

Os prêmios pagos aos criadores que aderirem ao protocolo 1953, entregando novilhas e novilhos castrados, jovens e bem terminados, podem chegar até R\$ 13 por arroba. Para o início da adoção do programa, a JBS diz que possui oito unidades produtivas habilitadas para atender os pecuaristas em Vilhena, RO; Marabá, PA; Campo Grande, MS; Iturama, MG; Juara, Pontes e Lacerda, Diamantino e Barra do Garças, MT.

Fonte: Valor Econômico. 19/03/18 - por Equipe BeefPoint

Com o intuito de ampliar a oferta de cortes premium de carne bovina nas redes varejistas, a JBS formatou um novo programa de bônus a pecuaristas. A iniciativa, paralela a outras similares que a companhia já tem para fomentar a oferta a churrascarias e mercados de exportação exigentes, pode render até 10% em bônus aos produtores.

O objetivo da JBS é ganhar escala para assim aumentar a distribuição da marca “1953”, lançada no fim do ano passado. Atualmente, a marca ainda é bastante concentrada em São Paulo, principal mercado consumidor do país. Das 900 lojas que já oferecem os cortes, 750 estão no Estado. As demais lojas ficam no Rio de Janeiro.

De acordo com o diretor de originação da JBS, Eduardo Pedroso, a pretensão é tornar a nova marca nacional. Mas, para tanto, o número de pecuaristas que fornecem gado adequado para a produção premium precisa aumentar.





Segundo ele, a JBS tem hoje cerca de 500 fornecedores de gado para cortes de carne premium, o que inclui tanto os produtos destinados para a 1953, que faz alusão ao ano de fundação da JBS, quanto para a Swift Black, marca exclusiva para o food service – sobretudo churrascarias.

“Temos um potencial de crescimento exponencial [do número de fornecedores]”, afirmou Pedroso. Considerando toda a produção de carne bovina da empresa – a maior parte ainda é vendida sem agregação de valor -, o número de fornecedores é de 35 mil. A JBS é a maior produtora de carne do país. A expectativa de Pedroso é que, com a ampliação do número de fornecedores, a marca 1953 represente 30% das vendas de carne bovina premium da empresa. A JBS não fornece dados de volume, mas é seguro dizer se tratar de uma fatia pequena, seja pelo perfil de consumo no Brasil ou pelo tipo de carne exportada pelos frigoríficos do país. Sem divulgar os números, o executivo diz que a companhia projeta dobrar o volume de carne premium vendida em 2018.

Para ser fornecedor do gado que será utilizado na produção de carne premium e assim ter direitos ao bônus, os pecuaristas precisam ofertar um rebanho com a presença de 50% de raças europeias, tais como a angus. A carne “1953” é produzida em oito abatedouros da JBS.

### **BNDES negaron la venta del paquete accionario de JBS**

21/03/18 - por Equipe BeefPoint

O presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Paulo Rabello de Castro, reafirmou hoje que a instituição não considera atualmente vender sua participação na JBS. Para ele, as ações da empresa estariam precificadas abaixo de seu potencial.

Para o presidente do BNDES, a valorização das ações da JBS passa pela profissionalização da gestão da companhia. “Consideramos que o potencial dessa empresa é muito maior que a precificação atual, caso ela se prontifique a fazer a profissionalização de sua alta administração”, disse ele. “Estamos querendo para o BNDES que essa empresa tenha uma precificação mais adequada no futuro”, acrescentou.