



NOTICIAS INTERNACIONALES AL 03/08/18

GLOBAL	2
G-20 Proteccionismo agrícola preocupa a los ministros	2
El índice de precios de los alimentos de la FAO sufre un fuerte descenso en julio.....	2
BRASIL	3
Mercado ganadero firme.....	3
Cepea: precio de la hacienda subió en el mes de julio por caída de la oferta.....	3
Carnes: en julio se advertirá recuperación en las exportaciones.....	3
IBGE: censo agropecuario reveló que por primera vez aumentó el número de vacuno por ha	4
Proyección ascendente sobre número de animales en confinamiento	4
Presidente Temer: anticipó que China analizará el arancel adicional que impuso sobre pollo y azúcar del Brasil.....	5
Guerra comercial puede beneficiar a carnes del Brasil.....	5
Rebaño Brangus creció más del 80% en la última década	5
Cambios en la demanda introducen nuevo escenario para la ganadería.....	7
Multan a empresa que compró carne uruguaya.....	8
URUGUAY	8
El novillo gordo alcanza su mejor valor desde 2015	8
Demanda por carne vacuna explicará el precio futuro del ganado gordo.....	9
Industrias prevén “caída sustancial” en faena de vacunos en próximos meses.....	9
Carne paraguaya y brasileña se hacen lugar en las carnicerías uruguayas	10
Podría bajar el volumen de carne vacuna para Israel.....	11
EXPORTACIÓN EN PIE	12
Entregaron “resumen conceptual” de la postura de la Junta del INAC	12
Cayeron en julio, pero su acumulado supera por lejos a igual periodo de 2017.....	13
Empresas privadas turcas podrían comprar ganados vivos de Uruguay	13
Problemas en EEUU le pueden pegar a la carne Uruguay	13
Agricultura estará en negociación entre EE.UU. y UE	15
Los TLC “es un debe que Uruguay tiene”, dijo Miguel Sanguinetti.....	16
Declaración Dicose en formato digital captó gran adhesión	17
PARAGUAY	17
El precio de la carne, estable en Paraguay.....	17
UNIÓN EUROPEA	18
Acuerdos con NUEVA ZELANDA y AUSTRALIA: se publicaron informes sobre primeras negociaciones	18
ESTADOS UNIDOS	18
Récord histórico de ganado en feedlot en EEUU.....	18
Crece la faena gracias a mayor contribución de hembras	18
Ciclo ganadero: sigue en su fase expansiva?.....	19
Guerra comercial	19
Problemas en sector porcino repercutirán sobre el Mercado de vacunos	19
Productores reconocieron la ayuda comprometida pero dicen que no es suficiente	20
JAPON no impuso incremento del arancel porque las importaciones fueron bajas. Productores exigen negociar acuerdo de libre comercio	20
VARIOS	21
CHINA: mayor consume e importación de carnes bovinas.....	21
AUSTRALIA aumenta 9% su proyección de faena vacuna para el 2018	22
NUEVA ZELANDA: rodeo bovino siguió aumentando	23
EMPRESARIAS	23
Marfrig avances en lña venta de Keystone a Tyson. Suben sus acciones	23
Carrefour Brasil lanzó marca de productos naturales que incluye carnes vacunas	24
JBS preocupación por consecuencias de la guerra comercial en EE.UU.	25
Marfrig recompra feedlots por R\$ 95 milhões	26
Marfrig puede superar a Minerva como abastecedora de BRF	26
Embrapa y Marfrig desarrollan carne “bajo carbono”.....	27



GLOBAL

G-20 Proteccionismo agrícola preocupa a los ministros

30/07/2018 - El G20 se reunió en Buenos Aires para mejorar el comercio.

Los ministros de Agricultura de los países integrantes del G20 dijeron estar preocupados por el creciente uso de medidas proteccionistas incompatibles con las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Los secretarios de Estado de países como Estados Unidos y China, reunidos en Buenos Aires, reafirmaron además en un comunicado conjunto su compromiso para abstenerse de adoptar obstáculos innecesarios al comercio internacional, al tiempo que ratificaron sus derechos y obligaciones bajo los acuerdos de la OMC.

El encuentro se realizó en medio de crecientes tensiones comerciales que han sacudido los mercados agrícolas. China y otros socios comerciales de Estados Unidos han impuesto aranceles a los productores estadounidenses en represalia por las tarifas dispuestas por la administración de Donald Trump a los bienes chinos, así como también al acero y al aluminio de la Unión Europea, Canadá y México.

“Tuvimos una muy franca discusión sobre el hecho de que no queremos medidas proteccionistas unilaterales”, dijo la ministra de Agricultura de Alemania, Julia Klöckner, después de la reunión.

Los ministros, que en conjunto representan el 60% de las tierras agrícolas mundiales y el 80% de los alimentos y materias primas agrícolas no especificaron a qué medidas se referían en el comunicado.

“Todos sabemos lo que pasa si una persona o un país no se adhiere a las reglas de la Organización Mundial de Comercio, tratando de obtener un beneficio para sí mismo a través del proteccionismo”, dijo la ministra. “Esto frecuentemente lleva a represalias con aranceles”.

La semana pasada, el Gobierno de Trump dijo que entregará hasta US\$ 12.000 millones en ayuda a agricultores de Estados Unidos para que puedan enfrentar la disputa.

El índice de precios de los alimentos de la FAO sufre un fuerte descenso en julio

Fecha de publicación: 02/08/2018 » El índice de precios de los alimentos de la FAO* se situó en julio de 2018 en un promedio de 168,8 puntos, es decir, 6,5 puntos (un 3,7 %) menos que en junio y 10,3 puntos (un 3,7 %) menos que en el mismo período del año pasado. La caída de julio marcó el primer descenso intermensual del valor del índice desde diciembre de 2017, como reflejo de una disminución notable de los valores de todos los subíndices.

» El índice de precios de los cereales de la FAO registró en julio un promedio de 160,9 puntos, esto es, cerca de 6 puntos (un 3,6 %) menos que en junio, así como 1,3 puntos (un 0,8 %) por debajo de su nivel en el mismo período del año pasado. El descenso de julio obedeció a una mayor debilidad de las cotizaciones del trigo, el maíz y el arroz para la exportación. Los precios internacionales del trigo se debilitaron en general en la primera mitad del mes, aunque hacia finales de mes las inquietudes acerca de las perspectivas sobre la producción en la Federación de Rusia y la Unión Europea (UE) comenzaron a impulsar al alza el valor de las exportaciones. En los mercados de cereales secundarios, los precios del maíz se mantuvieron sometidos a una presión general a la baja, debido en gran parte a una escasa demanda y unas buenas perspectivas sobre la producción en los Estados Unidos. Sin embargo, de modo similar a como sucedió en los mercados de trigo, los valores del maíz registraron un firme aumento hacia finales de mes, a causa de preocupaciones respecto de la meteorología y un ritmo más acelerado de las exportaciones. Los precios internacionales del arroz también cayeron ante la presión ejercida por la frágil demanda de las variedades de arroz índica y arroz aromático, así como por los movimientos de los tipos de cambio en algunos de los principales países exportadores.

» El índice de precios de los aceites vegetales de la FAO se situó en un promedio de 141,9 puntos en julio, es decir, 4,2 puntos (un 2,9 %) menos que en junio, lo que representa la sexta caída consecutiva y el nivel más bajo en dos años y medio. El último descenso refleja fundamentalmente un debilitamiento del valor de los aceites de palma y soja. Los precios internacionales del aceite de palma siguieron descendiendo bajo la influencia del escaso dinamismo de la demanda de exportaciones, las cuantiosas existencias de los principales países productores y las expectativas de una mayor producción en las semanas venideras. Al igual que en el caso del aceite de soja, la nueva caída de los precios se debió en gran medida al efecto indirecto de la debilidad del mercado de la soja y a unas tasas de trituración persistentemente elevadas en los Estados Unidos, que se vieron respaldadas por la conveniencia de los márgenes de trituración. Por otro lado, los valores del aceite de colza mostraron una tendencia al alza, respaldados por un aumento de la demanda de los productores de biodiésel y unas perspectivas negativas para las cosechas en la UE.

» El índice de precios de la carne de la FAO registró en julio un promedio de 170,7 puntos, esto es, 3,3 puntos (un 1,9 %) por debajo del valor revisado de junio. La revisión al alza de junio refleja principalmente



un aumento marcado de los precios de la carne de bovino en el Brasil que obedece a una disminución de las exportaciones tras problemas logísticos ocasionados por la prolongada huelga de conductores de camiones. El índice perdió algunos puntos en julio, en parte debido a la normalización gradual de las exportaciones de carne del Brasil. En general, los precios de la carne de bovino disminuyeron, mientras que los de las carnes de cerdo y aves de corral también se debilitaron. Sin embargo, los precios de la carne de ovino aumentaron por un pequeño margen como consecuencia de la fuerte demanda de importaciones, especialmente de China y los Estados Unidos.

» El índice de precios de los productos lácteos de la FAO se situó en julio en un promedio de 199,1 puntos, es decir, 14,1 puntos (o un 6,6 %) menos que en junio. En este nivel, el índice se ubicó un 10,7 % por encima del nivel de enero de 2018, aunque sigue estando un 8 % por debajo del nivel correspondiente al mismo mes de hace un año. Los precios internacionales de todos los productos lácteos (representados en el índice) disminuyeron, siendo las caídas más pronunciadas las registradas para la mantequilla y los quesos. También se debilitaron los precios de la leche entera en polvo y la leche desnatada en polvo. Los mercados de productos lácteos continuaron sufriendo presiones a la baja, respaldados por la abundancia de suministros para la exportación, entre los que cabe citar las buenas perspectivas sobre la producción en Nueva Zelanda.

» El índice de precios del azúcar de la FAO registró en julio un promedio de 166,7 puntos, esto es, 10,7 puntos (un 6 %) menos que en junio y cerca de un 20 % por debajo de su nivel en el mismo período del año pasado. El acusado descenso de julio se debió en gran parte a una mejora de las perspectivas sobre la producción en los principales países productores de azúcar, especialmente en la India y Tailandia. Las expectativas de un descenso de la producción de azúcar en el Brasil, el mayor productor y exportador del mundo, por las condiciones de sequía prolongada, así como por el mayor uso de caña de azúcar para producir etanol, limitaron la caída de los precios internacionales del azúcar.

BRASIL

Mercado ganadero firme

03/08/18 O cenário de preços firmes permanece no mercado do boi gordo.

Em São Paulo as indústrias com dificuldade de compra estão atrás de boiadas para os primeiros dias da semana que vem e ofertaram, em média, R\$143,00 por arroba à vista (livre de Funrural) na última quinta-feira (2/8).

Mas alguns frigoríficos que trabalham com termo conseguiram garantir as escalas de abates para o início da segunda quinzena de agosto e endurecem as negociações, ofertando até dois reais a menos pela arroba.

E, por mais que o período de entressafra siga seu "instinto" diminuindo a disponibilidade de boiadas, comportamento alinhado também ao volume singelo do primeiro giro, o início do mês ainda não reverteu o cenário de enfraquecimento das vendas de carne, limitando o apetite das indústrias.

Mas a demanda ainda pode trazer surpresas positivas. Com o Dia dos Pais, a volta às aulas e o recebimento dos salários, o consumo poderá melhorar e assim é possível que o movimento de alta da arroba ganhe força nos próximos dias.

Cepea: precio de la hacienda subió en el mes de julio por caída de la oferta

02/08/18 - por Equipe BeefPoint

A redução da disponibilidade de animais prontos para abate sustentou as cotações do boi gordo em julho, de acordo com pesquisadores do Cepea. Entre 29 de junho e 31 de julho, o Indicador ESALQ/BM&FBovespa acumulou aumento de 1,7%, fechando a R\$ 141,70 nessa terça-feira, 31.

Mesmo com a menor oferta de boi gordo no mercado interno e com as exportações em ritmo mais intenso em julho, os preços da carne negociada no mercado atacadista da Grande São Paulo seguiram em queda. No acumulado de julho, a carcaça casada de boi se desvalorizou 0,83%, passando para R\$ 9,51/kg no encerramento do mês (à vista).

Carnes: en julio se advertirá recuperación en las exportaciones

02/08/18 - por Equipe BeefPoint O Brasil exportou mais carnes in natura em julho em relação a junho deste ano. Passado o efeito da greve dos caminhoneiros, que paralisou o escoamento no fim de maio e afetou o desempenho dos embarques no sexto mês do ano, o mercado registrou em julho uma retomada no ritmo das exportações. Além disso, como tradicionalmente acontece no segundo semestre, a demanda externa também se mostrou aquecida. E, de acordo com analistas ouvidos pelo Broadcast Agro, serviço de notícias em tempo real do Grupo Estado, parte dos resultados foi positiva por causa da mudança na mensuração das informações feita pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC). O levantamento, divulgado nesta quarta-feira, 1, considera 22 dias úteis.



A exportação de carne bovina in natura somou 130,9 mil toneladas, volume 140,6% superior ao total de 54,4 mil toneladas embarcadas em junho. Na variação anual, o avanço foi de 24,4% ante as 105,2 mil toneladas vendidas ao exterior em julho de 2017. A receita com as vendas da proteína animal atingiu US\$ 636,7 milhões no mês passado, aumento de 128,3% comparado ao mês anterior, quando o faturamento bateu em US\$ 278,9 milhões. O montante é 42,7% maior que os US\$ 446,2 milhões obtidos em igual mês do ano passado.

Acumulado

No acumulado dos seis primeiros meses do ano, o desempenho da carne bovina in natura ainda é positivo. Os embarques somam 664,9 mil toneladas, 5,65% maiores do que as 629,3 mil toneladas embarcadas de janeiro a julho de 2017. A receita cresceu 13,1%, de US\$ 2,538 bilhões para US\$ 2,872 bilhões.

IBGE: censo agropecuario reveló que por primera vez aumentó el número de vacuno por ha

01/08/18 - por Equipe BeefPoint Pela primeira vez desde o início do recenseamento agropecuário realizado pelo IBGE (em 1920), a área dedicada a pastagens no Brasil diminuiu. Isso levou a um adensamento da criação de bovinos, o que permitiu o aumento do número de cabeças por hectare também pela primeira vez desde o início do levantamento. Os dados preliminares do Censo Agropecuário de 2017 foram divulgados na semana passada pelo IBGE. O censo anterior havia sido realizado em 2006. Em 11 anos, cerca de 23 milhões de hectares deixaram de ser utilizados como pastagem no país. No ano passado, a área era de 149,670 milhões de hectares, 13% abaixo de 2006.

No mesmo período, também houve diminuição na quantidade de bovinos no Brasil, mas essa redução foi mais tímida. De 2006 a 2017, o número de cabeças de gado caiu 2,4% e alcançou 171,858 milhões. O recorde foi registrado em 2006, quando o país tinha 176,148 milhões de animais, segundo o IBGE.

Diante da retração da área de pastagem muito mais acelerada, houve um ligeiro aumento no número de bovinos por hectare de pastagem, de 1,1 em 2006 – menor índice da série histórica – para 1,15 no ano passado. Ainda assim, trata-se de uma produtividade considerada muito baixa.

Apesar dessa melhora de produtividade, a relação é a segunda menor da história e ainda está abaixo da quantidade média de cabeças por hectare que se observava em 1995, que era de 1,16.

Em 2017, as pastagens passaram a ocupar uma área menor do que em 2006 em todas as regiões do Brasil. A região Nordeste foi onde mais perderam espaço. Mais de 8,5 milhões de hectares deixaram de servir para a alimentação de animais no Nordeste.

As regiões onde as pastagens menos perderam espaço foram o Norte e o Centro-Oeste. As pastagens da região Norte ocupavam 31,295 milhões de hectares no ano passado – o equivalente a cerca de 6% da área ocupada pela floresta amazônica. Em relação a 2006, a retração foi de 1,3 milhão de hectares. O índice de adensamento dos animais era de 1,14 cabeça por hectare.

O Centro-Oeste, que abriga cerca de um terço da área de pasto do país (36%) e dos bovinos (35%), perdeu 2,9 milhões de hectares de pastagens nesses 11 anos, ocupando 53,9 milhões de hectares em 2017. A região tinha, em 2017, um dos piores índices de produtividade da pecuária brasileira, com 1,11 cabeça por hectare de pastagem.

Os melhores índices de adensamento dos bovinos estão na região Sul do país, onde havia no ano passado em média 1,63 cabeça por hectare de pastagem, e no Sudeste, com 1,22 cabeça por hectare. As duas regiões contribuíram para uma retração de quase 10 milhões de hectares de pastagens nesses 11 anos, e juntas tinham 40,3 milhões de hectares de pastagens.

Proyección ascendente sobre número de animales en confinamiento

31/07/18 - por Equipe BeefPoint Altos e baixos estão caracterizando o confinamento de bois neste ano. As previsões variam. O ano começou e as expectativas eram de aumento no número de animais engordados exclusivamente em confinamento e também no semiconfinamento – sistema em que o gado permanece um período no pasto antes de dar entrada no cocho. Depois, a previsão ficou no empate em relação à temporada 2017.

A analista e pecuarista Lygia Pimentel, da Agrifatto, de São Paulo, declarou que acredita em um incremento de 3% no total de cabeças fechadas. “Computando-se o confinamento e o semiconfinamento, o número total no Brasil pode chegar a 5,2 milhões de animais”, crava Lygia.

Traduzindo: não está bom mas também o cenário não é desanimador. No chamado primeiro giro, com os animais entrando no cocho em março/abril, os custos com a alimentação, principalmente a saca de milho, atrapalharam bastante. “Em certas regiões de pecuária, o confinador desembolsava R\$ 42 pela saca”, lembra Lygia. Segundo o professor Sergio de Zen, da Esalq/USP, o aumento do milho chegou a expressivos 31% de janeiro a maio deste ano. De outro lado, a arroba do boi caía e não estimulava os investimentos.

“Está difícil fazer previsões neste ano, principalmente após a greve dos caminhoneiros. Muito pecuarista não tinha como entregar o gado engordado e várias plantas de frigoríficos fecharam as portas”, relata



Lygia. E, depois de registrar bom desempenho no primeiro trimestre do ano, as exportações diminuíram fortemente a partir de abril, o que resultou em maior oferta de animais dentro do País, segundo a analista. Importante colocar que o período do primeiro giro corresponde a apenas 15% da quantidade de gado confinado ao ano. O panorama está menos nublado agora no segundo giro, no qual os animais entram no cocho entre julho e agosto e são abatidos nos meses de outubro e novembro. “A saca de milho deu um respiro. O preço caiu para R\$ 39 e animou um pouco os confinadores”, afirma Lygia. Por sua vez, a arroba foi a R\$ 143 neste mês de julho e também ganhou fôlego.

Lygia faz questão de destacar que suas expectativas podem até estar subestimadas. “Elas não são definitivas. Creio, no entanto, que haverá pressão de alta para o boi gordo por conta da menor oferta de animais vindos do primeiro giro do confinamento, além de uma esperada recuperação das exportações”, afirma.

Como se vê, o agronegócio, inclusive a pecuária de corte, continua sustentando a combalida economia brasileira.

Presidente Temer: antecipó que China analizará el arancel adicional que impuso sobre pollo y azúcar del Brasil

31/07/18 - por Equipe BeefPoint O presidente Michel Temer disse nesta segunda-feira, 30, que o presidente da China, Xi Jinping, se comprometeu a analisar a sobretaxa imposta ao frango e ao açúcar brasileiros. Eles se encontraram na cúpula dos Brics, na semana passada, na África do Sul. “Ele me disse que a questão se refere à produção do açúcar à produção do frango lá na China.

O frango brasileiro chegava mais barato que o frango chinês, então eles tiveram que sobretaxar –vejam que há um certo protecionismo”, disse Temer em discurso a empresários na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp).

Temer ainda tratou com o líder chinês sobre as exportações de carne bovina e carne suína. Ao presidente do México, Enrique Peña Nieto, Temer pediu a ampliação da cota de exportação de frango àquele país.

Guerra comercial puede beneficiar a carnes del Brasil

31/07/18 - por Equipe BeefPoint O Brasil vinha passando por um momento difícil no setor de carnes devido a escândalos de corrupção envolvendo a empresa do ramo, JBS, e as sanções imposta por parte da Europa, mas, esse cenário pode melhorar com a disputa comercial travada entre a China e os Estados Unidos. Isso acontece porque a guerra deve prejudicar o comércio de carne dos EUA, principal concorrente do Brasil no setor.

De acordo com dados da US Meat Export Federation (USMEF), as perdas na indústria de carne suína dos EUA, devido guerra com a China, podem chegar a US\$ 770 milhões entre maio e dezembro de 2018 e US\$ 1,14 bilhão no anotodo, uma média de US\$ 9 a menos por cabeça. Além disso, as tarifas impostas pelo México podem gerar um prejuízo de mais US\$ 300 milhões para os cofres norte-americanos no restante do ano.

Aliado à estimativa de prejuízo dos EUA, as exportações de carne bovina brasileira geraram uma receita de US\$ 6,2 bilhões em 2017, um aumento de cerca de 13% em relação a 2016. Em volume, os embarques totalizaram 1,53 milhões de toneladas, um aumento de 9% em ante o mesmo período do ano anterior.

De acordo com Jorge Camardelli, presidente da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec), os números reiteram a capacidade do Brasil de competir em um alto nível com países como os EUA. Além disso, ele garantiu que a expectativa é de que, ao final de 2018, o saldo de exportação e vendas seja ainda mais positivo do que foi em 2017.

“Estimamos que, em 2018, teremos um aumento no volume embarcado e um crescimento nas vendas de exportação. Novos mercados são um dos focos da associação, que também pretende aumentar a presença de produtos brasileiros em países parceiros, sempre pautados pelos princípios da ética e da transparência”, finaliza Camardelli.

Rebaño Brangus creció más del 80% en la última década

30/07/18 - por Equipe BeefPoint Nos últimos dez anos, o número de registros de bovinos da raça Brangus cresceu mais de 80% no Brasil, passando de cerca de seis mil para 10.785 animais registrados, conforme a Associação Brasileira de Brangus (ABB).

O pesquisador da Embrapa Pecuária Sul (RS) Joal Brazzale Leal acredita que o número está aquém da realidade observada no País, já que muitos pecuaristas não registram seus animais. Reconhecida por fornecer carne com gordura entremeada valorizada por mercados exigentes, a raça encontra-se em franca expansão de Norte a Sul do país.

“A maior parte dos animais Brangus está nos rebanhos de produtores comerciais, que são a grande maioria no país, e somente as cabanhas especializadas em produzir animais com genética superior é que



costumam registrá-los nas suas respectivas associações”, detalha o cientista que também preside o Conselho Técnico da ABB. Para ele, a expansão da raça Brangus é fruto de esforço de pesquisa.

Mais de meio século no Brasil

Os primeiros experimentos para formação do Brangus, raça composta de bovinos taurinos (Aberdeen Angus) com zebuínos (Nelore), no Brasil, começaram no ano de 1946, no Sul do país. Com o passar do tempo, a raça ganhou prestígio entre pecuaristas de diferentes partes do Brasil e também por um nicho de mercado formado por consumidores mais exigentes, ávidos por uma carne mais marmorizada, macia e suculenta.

O desenvolvimento do Brangus uniu características das raças zebuínas, como rusticidade, resistência a parasitas, tolerância às variações climáticas e habilidade materna, com vantagens verificadas nos taurinos, como qualidade da carne, precocidade sexual, elevado potencial materno e fertilidade. “Além de produzir uma carne de qualidade, a habilidade materna, que é a capacidade de criar bem seus bezerros até o desmame, é o ponto mais forte do Brangus, como também, a menor suscetibilidade ao carrapato”, aponta Leal.

A maior parte do rebanho Brangus registrado ainda está no Rio Grande do Sul, porém, a raça é vista desde o extremo sul até o extremo norte do país, passando inclusive pelo Paraná. Desde o início da ABB até o ano de 2016, foram registrados 425 mil animais da raça, explica a Superintendente do Serviço de Registro Genealógico da ABB, Renata Pereira.

Aproveitamento de sêmens de Angus em Nelore

Esse crescimento do Brangus também pode ser percebido pelo fato do Angus ter se tornado a principal raça de corte usada para inseminação artificial no Brasil, predominante em 14 estados brasileiros, pelos dados da Associação Brasileira de Inseminação Artificial (Asbia). Com isso, muitas vezes o sêmen é utilizado em vacas Nelore para aproveitar os benefícios do melhor desempenho dos filhos em relação aos pais, utilizando o melhor de cada raça (heterose).

Brangus tem mercado milionário

Segundo Joal Brazzale Leal, o Brangus tem gerado anualmente ao setor produtivo centenas de milhões de reais. “Por ano, são vendidos cerca de dois mil touros Brangus de, em média, R\$ 8 mil cada, o que dá R\$ 16 milhões. As fêmeas, vendidas a R\$ 3 mil por cabeça, são cerca de cinco mil, o que dá R\$ 15 milhões. Isso sem mencionar as incontáveis vendas particulares. Há ainda que se adicionar à conta o processo do abate, do qual não se tem controle exato, mas se estima em algumas centenas de milhões de reais”, aponta o pesquisador.

Enquanto a soma de exportações de doses de sêmen de bovinos de corte no Brasil (66.976), em 2014, caiu 25,6% em relação a 2013, as exportações de sêmen da raça Brangus foram de 7.952. Isso representa um crescimento de 98,8% nesse mesmo período, de acordo com a Asbia. A produção de sêmen total de Brangus (pelagem preta) aumentou 32,5%, com um total de 99.004, e o Red Brangus (pelagem vermelha) aumentou 166,6%, com total de 61.114 doses produzidas.

“A venda de sêmen Angus (mais de três milhões de doses) tem sido majoritariamente utilizada para inseminar vacas zebuínas, em todo o Brasil, gerando Brangus meio sangue. Fiz um cálculo estimado de que 70% de nascimentos por meio dessa inseminação artificial nos daria de 700 mil a um milhão de fêmeas Brangus meio sangue nascendo no País. Essas vacas podem ser usadas para gado comercial ou para avançar em ganhos de geração para fazer registro”, conta o pesquisador da Embrapa Pecuária Sul Joal Brazzale Leal.

Melhoramento genético da raça

Especialmente nos últimos 30 anos, as pesquisas com melhoramento genético bovino vêm trabalhando as características de maior interesse do setor produtivo. Segundo o pesquisador Marcos Yokoo, da área de melhoramento genético da Embrapa Pecuária Sul, o objetivo é gerar mais ganhos para o pecuarista e para o consumidor.

O trabalho científico busca características demandadas pelos produtores: animais mais resistentes a carrapato, mais produtivos e mais dóceis. “Além disso, a pesquisa visa resgatar a linhagem original do rebanho Brangus-Ibagé, raça formada no ano de 1946, no Brasil, no município gaúcho de Bagé”, conta Yokoo, responsável pela pesquisa.

Desde 2013, a Embrapa Pecuária Sul (RS), em parceria com a Embrapa Pecuária Sudeste (SP), vem trabalhando em um novo projeto para dar bases científicas à criação de critérios para a expansão da raça de uma forma mais sistematizada, visando a sua consolidação no Brasil.

Produtor busca carne de melhor qualidade

O objetivo dos pecuaristas que têm utilizado o Brangus é obter maiores ganhos nas características mais desejáveis pelo mercado e pelos consumidores. “Estive no Texas (EUA) e vi que o Brangus vem crescendo muito lá. É uma forma de ter um sangue Angus, que é a melhor raça para carne, em função de maciez, marmoreio, sabor e suculência. Do Paraná para cima, sem ser por intermédio da monta natural, a única forma de termos isso é com o Brangus”, conta Carlos Eduardo Ribeiro do Valle (conhecido como



Cadu), vice-presidente da ABB e produtor com fazendas no Mato Grosso e no Pará, com 170 e 250 animais Brangus registrados, respectivamente.

No Pará, onde a raça foi introduzida há três anos, ela vem ganhando cada vez mais importância e a produção é quase toda destinada à exportação. “Grupos exportadores do estado enviaram recentemente 12.500 bezerros de 180 a 300 quilos para a Turquia, que exigia animais sem cupim e pretos, exatamente o Brangus, pagando R\$ 6,10 o quilo vivo, enquanto o normal seria pagar em torno de R\$5,00. Esse diferencial está incentivando o produtor a trabalhar com a raça”, relata Cadu.

O criador lembra que, em um leilão realizado no ano passado, a média de venda dos touros Brangus foi de R\$14.600,00 (em parcelas) e as fêmeas, R\$9.500,00. “Esse é um resultado muito bom. E a maior parte dos compradores era do Pará, visando essa compra para a exportação”, informa.

Cambios en la demanda introducen nuevo escenario para la ganadería

01/08/18 - por Equipe BeefPoint O mercado de carne bovina considerada de alta qualidade e maior valor agregado é considerado um nicho no Brasil. Mas está ajudando a criar uma “nova realidade”: uma pecuária dentro da pecuária de corte tradicional. É em que acredita o empresário do ramo e consultor Roberto Barcellos. Esse movimento, explica ele, vem sendo determinado por um consumidor com outras preocupações além do produto, como origem e modo de produção. E que, cada vez mais, vê a carne associada também a momentos de celebração.

“As pessoas descobriram que é possível celebrar com a carne bovina, no churrasco. Isso traz uma explosão de consumo. As pessoas compram por prazer. E quando o produtor entrega qualidade, o consumidor paga”, diz ele.

Barcellos defende que, diante desse cenário, a pecuária brasileira deve se dividir em duas. Uma é a da máxima eficiência, da busca por escala e segurança alimentar. É a carne chamada de commodity, que abrange 98% da criação de bovinos de corte. Outra é a da alta qualidade, que abrange os 2% restantes, área de interesse dele tanto como consultor que dá cursos sobre o assunto quanto na sua atuação empresarial.

Pelo tamanho e diversidade do Brasil, Barcellos reconhece que a pecuária bovina não abandonará sua vocação de produzir a carne commodity, que sempre será importante para a economia e o agronegócio do país. Ele entende, no entanto, que a tendência do segmento diferenciado pelo alto padrão é de crescimento nos próximos anos.

“Como a demanda por esse tipo de produto é maior que a oferta e cada dia aumenta, sendo muito otimista, daqui três ou quatro anos, de 2% pode ir para 4%, 5% ou até 10% da pecuária bovina”, estima.

Do ponto de vista das empresas do setor, a separação entre commodity e alta qualidade tende a ser cada vez mais clara. É pela criação de marcas de carne que essa diferença vai se estabelecer, acredita Barcellos. O trabalho de branding agrega ao produto aspectos como história, conceito e padrão, fortalecendo a relação com o consumidor.

“Frigoríficos de commodity buscarão rendimento para produzir commodity. Os de alta qualidade vão buscar alta qualidade. Uma empresa grande será obrigada a deixar clara essa diferenciação, com plantas direcionadas para um produto e outro”, acredita Barcellos, para quem o nicho de mercado pode ser interessante também para indústrias de menor porte.

Para analista de mercado de carne, hamburguerias de alto padrão ou gourmet podem ser uma alternativa interessante para agregar valor a cortes de carne menos procurados, apesar de selecionados em programas de diferenciação por qualidade (Foto: Raphael Salomão/Ed. Globo)

Rentabilidade

Se, de um lado, há uma demanda disposta a pagar mais pela carne de alto padrão, de outro, o desafio é fazer a rentabilidade do negócio ser mais bem distribuída ao longo da cadeia produtiva. Segundo Barcellos, esse ganho ainda está concentrado na parte industrial – o frigorífico – e no varejo – especialmente açougues e as chamadas boutiques de carne, cada vez mais comuns.

“Está todo mundo enxergando na qualidade o caminho natural da diferenciação”, diz ele. “No longo prazo, a situação vai mudar e uma parte dessa rentabilidade terá que ir para o pecuarista. Senão, ele não vai produzir”, acrescenta.

Atualmente, os diferenciais pelo gado de alto padrão variam entre 5% e 10% sobre o valor da arroba referenciado pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea). O gargalo, explica Barcellos, é que o preço é aplicado para o animal inteiro, mas, em geral, aproveita-se apenas 20% dos cortes no valor agregado. A alta qualidade ainda é associada só às partes mais nobres, como a picanha ou o contra-filé.

“Estamos aprendendo a valorizar outros cortes. Quando estivermos próximos de 40% de aproveitamento, vamos conseguir uma remuneração melhor”, acredita. “Eu vejo que a indústria busca valorizar ao máximo o criador porque não quer perder a matéria-prima. Para um frigorífico, o custo de abater um boi bom é o mesmo de abater um ruim”, acrescenta.



Especialista no mercado de carnes, o analista da consultoria FC Stone Caio Toledo pensa de forma semelhante. E avalia que estabelecimentos como hamburguerias de alto padrão ou gourmet podem ser uma alternativa para agregar valor a cortes menos procurados.

“Esse é o desafio que a cadeia vai enfrentar: mostrar que o animal premium é nobre em qualquer tipo de corte, seja dianteiro ou traseiro. Se esses cortes forem colocados em uma hamburgueria com a possibilidade de cobrar um preço maior, consegue agregar mais valor”, explica Toledo.

A visão dele sobre o mercado de carne premium é positiva. É um nicho em ascensão, resiliente a crises e associado a consumidores de maior poder aquisitivo. “Tudo leva a crer em aumento da modalidade. As pessoas estão procurando produtos e há mais açougues especializados. O desafio é fazer parte desse ganho chegar ao produtor”, avalia.

Na fazenda Santa Clara, próxima da Avaré (SP), Luiz Moraes Barros Filho trabalha para entregar animais com o melhor acabamento possível o ano todo. Fornecedor da marca de carne da qual Roberto Barcellos é dono em parceria com um frigorífico, o pecuarista mantém 1.800 cabeças meio-sangue: genética angus em vacas nelore, mesclando potencial de suculência e sabor de carne do gado britânico com a rusticidade e resistência do zebuino.

Com experiência em melhoramento genético bovino, Luiz só não faz a cria na propriedade. Compra bezerros na desmama. Na cria e engorda (a terminação é toda em confinamento), escalona manejo a pasto, suplemento e ração que processa na própria fazenda, onde também planta soja e milho para silagem. Na separação dos animais, utiliza ultrassonografia de carcaça para avaliar os melhores atributos e tornar mais precisa a seleção.

O pecuarista explica que, atualmente, o preço da arroba pago pelo bezerro tem ficado, em média, R\$ 30 maior que o recebido pela arroba do boi erado. Enquanto cuida do gado, também se diz otimista em relação ao segmento para o qual resolveu direcionar sua pecuária de corte. “O mercado vai valorizar mais o produto de melhor qualidade. O potencial é enorme. O consumidor não era focado nisso e agora começa a aprender.”

Multan a empresa que compró carne uruguaya

02/08/2018 - El gobierno brasileño multó con 390 millones de reales —son US\$ 103.817.282 a la cotización del dólar de ayer—, por evasión tributaria, a la empresa importadora Havita Importación y Exportación Limitada, titular de la empresa Golden Foods, según comprobó El País.

Esta empresa es conocida en Brasil en el segmento de las carnes trabajadas (procesadas) y en el de la venta de papas fritas, que incluso compraba productos en el frigorífico uruguayo Caltes, en Paso de los Toros. Esta planta se dedicaba al ovino y al procesamiento de la carne de caza.

Havita Importación y Exportación Limitada tiene sede en la ciudad de Rio de Janeiro y el proceso se conoció en el Tribunal de Justicia el pasado viernes 27 de julio, según confirmaron algunas fuentes consultadas por El País. El expediente judicial está en proceso en el Tribunal de Justicia con el N° 201800416483, en el Estado de Rio de Janeiro.

Según consta en el expediente, el proceso judicial está focalizado en la evasión impositiva sobre la circulación de mercaderías. La empresa estaría auto vendiéndose mercadería y evadiendo el pago de tributos. Brasil es un mercado muy grande y atractivo.

URUGUAY

El novillo gordo alcanza su mejor valor desde 2015

Agosto 3, 2018 Por Blasina y Asociados, especial para El Observador

Los animales especiales acarician un precio de US\$ 3,50 por kilo, un 6% arriba del valor de hace un año

El novillo gordo especial acaricia los US\$ 3,50 por kilo de carcasa, su mejor valor desde setiembre de 2015 y un 6% superior al precio de igual semana del año pasado, cuando promediaba US\$ 3,24.

La dinámica industrial ha sido clave, con una faena que sigue arriba de las 40.000 cabezas semanales. La disparidad de precios entre frigoríficos se mantiene. Algunos ofrecen menos de US\$ 3,40 por kilo de carcasa para novillos especiales y, por el contrario, otros superan los US\$ 3,50 en negocios excepcionales.

La mejora gradual, pero persistente, en los precios de la hacienda gorda permitiría pensar en una posible mayor competencia entre la invernada y la exportación en pie en los próximos meses, si estos precios se mantienen.

A partir de abril, por primera vez desde al menos 2010, el novillo gordo en pie se ubicó por encima del precio del novillo de 1 a 2 años. En julio el novillo gordo promedió US\$ 1,93 por kilo, arriba de los US\$ 1,81 por kilo para el de 1 a 2, una brecha que se presenta como una oportunidad para los invernadores.



La vaca está siendo muy demandada por todas las plantas, desde las más livianas hasta las especiales. Para las de mejor calidad y bien pesadas las referencias rondan los US\$ 3,20 y cruzan ese valor en casos puntuales, llegando a tocar los US\$ 3,25.

En el mercado de reposición se registraron leves ajustes de valores en julio, una corrección a la baja propia del invierno, con menor disponibilidad de pasturas.

La oferta de ganados tanto de verdeo como suplementados a grano es buena y, sumado al interés industrial, la faena se mantendría arriba de 40.000 cabezas en las próximas semanas.

La salida de ganados de encierros con destino a Cuota 481 será un factor que jugará su partido, en particular sobre el volumen de industrialización. Y, tal vez, quitando presión de compra sobre otras categorías.

Precio de exportación de carne vacuna mantiene la brecha

En lo que va del año –del 1° de enero al 28 de julio– se colocó la carne de bovino a un precio superior (en más de US\$ 200 por tonelada) que el valor del mismo período del año pasado y en un volumen casi 1% superior.

El valor de la tonelada exportada lleva una suba de 5,8%, con un promedio de US\$ 3.580 frente a US\$ 3.383 de un año atrás. En este período se exportaron 261.727 toneladas, volumen muy similar a las 259.926 de igual período en 2017.

En la semana cerrada el 28 de julio el precio promedio de la tonelada de carne vacuna fue de US\$ 3.891, un aumento de 2% respecto a la semana anterior.

En carne ovina el salto interanual de precios es 14%. En lo que va del año la tonelada promedió US\$ 4.570, US\$ 550 por encima de los US\$ 4.026 de un año atrás. Y el volumen exportado es muy similar respecto al mismo período del año anterior, con 7.614 toneladas versus 7.585. El promedio del 8 al 14 de julio fue de US\$ 4.904, un salto semanal de 13%.

Demanda por carne vacuna explicará el precio futuro del ganado gordo

02/08/2018 - La firmeza del mercado está determinada por la escasez de oferta y los volúmenes de compras de carne vacuna de los mercados internacionales, explicó Alejandro Zambrano, director de Zambrano & Cía.

Después de algunas semanas con una tendencia de precios equilibrados para las haciendas gordas, el valor del ganado “se afirmó con un mercado dinámico, ágil y fluido”, comentó a Rurales El País Alejandro Zambrano, director del escritorio Zambrano & Cía.

Dijo que las referencias promedio de los animales en el mercado son muy similares a las publicadas por la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG), con el novillo en US\$ 3,44, la vaca en US\$ 3,18 y las vaquillonas en US\$ 3,34 en cuarta balanza. “Es claro que también se concretan negocios por mayores valores”, agregó.

La dinámica del mercado está “sustentado en un nivel de faena interesante”, lo que entiende como una buena noticia, porque la firmeza no solo está dada por la escasez de hacienda, sino que también ocurre por un mercado internacional animado.

Con respecto a las perspectivas, Zambrano aseguró que la firmeza dependerá de la demanda de los mercados. Y agregó: “Al momento los niveles de exportación están animados, los valores promedios de exportación son interesantes y eso explica parte de lo que ha pasado y explicará lo que pasará hacia adelante”.

Industrias prevén “caída sustancial” en faena de vacunos en próximos meses

01/08/2018 - Precio de la hacienda gorda se podría mantener estable durante agosto.

El presidente de Frigorífico Las Piedras, Dr. Alberto González, consideró a Rurales El País que para los próximos tres meses se puede dar una “caída sustancial” en la faena de vacunos.

A principio de año, González dijo que estimaba una caída del 5 al 7% en la faena bovina del 2018 versus el 2017, pero al momento la actividad se mantiene en volúmenes similares.

Sin embargo, reiteró que es esperable un ajuste en los niveles faenados pero no tan pronunciado como lo pensado. “Pensamos llegar a una faena con unas 100.000 reses menor comparado con el año pasado”. En 2017 se procesaron unas 2.339.973 cabezas.

La seca de principios de años es una variante, de otras, que “conspira” para tener una atenuación de los números de animales procesados en el segundo semestre del año, dijo el empresario.

En cuanto a precios, adelantó que el valor de la hacienda podría mantenerse en las referencias actuales durante todo agosto. Según la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG), el valor actual del novillo gordo cotiza US\$ 3,50 por kilo en cuarta balanza.

González aseguró que el mercado internacional, por su agilidad, obliga a mirar detenidamente negocio a negocio. “Es necesario que los mercados convaliden los negocios a los valores que se mantienen, porque de no ser así habrá un descenso en la actividad y los precios no sean el que todos pretendemos en la postzafra”, agregó.



Carne paraguaya y brasileña se hacen lugar en las carnicerías uruguayas

Agosto 2, 2018 Las importaciones de carne bovina se multiplicaron por cuatro en volumen en lo que va del año

Aunque para muchos consumidores encontrar carne vacuna extranjera podía ser una rareza en un país donde si algo abunda es esa proteína, hoy llevar a la parrilla una colita de cuadril paraguaya no es nada del otro mundo. Lo mismo ocurre con el cerdo brasileño que cada vez es más protagonista en la dieta de los uruguayos. ¿Los motivos? Básicamente el precio. Como Uruguay suele destacarse por enviar al exterior carne a precios superiores que sus competidores de la región –Paraguay y Brasil–, la importación muchas veces suele ser una opción nada despreciable para los comercios locales.

De hecho, las importaciones de carne bovina se multiplicaron por cuatro en volumen en lo que va del año en comparación a igual período de 2017. En tanto, si se la considera por participación en el mercado, pasó de representar el 2% del abasto al 10% en los primeros siete meses de 2018, respecto a igual período del año anterior.

Las compras al exterior de carne bovina sumaron 8.320 toneladas en enero-julio, en particular de Brasil (75%) y de Paraguay (19%), a un precio promedio aproximado de US\$ 6 el kilo (unos \$ 183), según datos de Aduanas.

Uruguay destina al mercado local entre 27% y 30% del total de la carne vacuna que produce y se consumen anualmente unas 200 mil toneladas. Sobre este punto, el presidente de la Unión de Vendedores de Carne, Hebert Falero, dijo que lo que ocurrió es que hubo poca oferta de ganado a raíz de varias causas: la sequía que vivió el país, la suba del dólar, y que en la actualidad se está en período de poszafra.

"Si alguien importa es porque los números le dan y le sirve", señaló el presidente de INAC Federico Stanham

Según el comerciante, estas razones implicaron una suba en el precio de la carne nacional, lo que permitió a posteriori la entrada de mayores cantidades de producto proveniente sobre todo desde el país nortero, que no presentan demasiadas diferencias con respecto a la nacional.

El presidente de la Asociación de Carniceros, Germán Moller, coincidió en la apreciación de que la presencia de la carne importada aumentó sustantivamente, sobre todo desde que "en los últimos meses la carne en el mercado interno empezó a subir".

Moller señaló que sobre todo la diferencia de precio se nota en los cortes traseros, no tanto los delanteros. Dijo que la carne brasileña o paraguaya puede llegar a valer entre \$ 15 y \$ 20 por kg menos que la producida en Uruguay. Además, apuntó que la carne paraguaya que está llegando al país es de muy buena calidad y que el público uruguayo se ha ido acostumbrando a consumirla.

La importación de carne vacuna por parte de los comerciantes uruguayos es una estrategia para mantener los precios, al tiempo que sirve para aprovechar ofertas. Lo que predomina en el mercado local es una gran variedad de proveedores y de precios y puede haber una variación de hasta 10% en el valor.

Por su parte, el presidente del Instituto Nacional de Carnes (INAC), Federico Stanham, dijo a El Observador que si "se importa es porque los números dan y sirve hacerlo". "A partir de la carne de cerdo que se trae desde Brasil se generó una corriente de importación, que cuando tienes los flujos generados resulta más fácil traer otros productos", reflexionó.

La importación de carne vacuna en lo que va de 2018 fue de 8.320 toneladas, cuatro veces superior a mismo período de 2017. La importación de carne vacuna en lo que va de 2018 fue de 8.320 toneladas, cuatro veces superior a mismo período de 2017.

Menos pollo, más cerdo

Otra de los tipos de carne que está pasando por algunos cambios en el mercado es el pollo. La faena de aves en enero-junio cayó con respecto a 2017 en 1,5 millones de animales, a 15 millones, lo que representa algo menos de 3 mil toneladas de esa variedad, según datos del INAC.

El presidente de la Asociación de Façoneros de Pollos Unidos, José Luis Strassarino, dijo que las razones en este descenso se deben fundamentalmente al aumento de la importación desde Brasil de cerdo y al crecimiento sostenido que ha tenido el consumo de esa carne principalmente por la baja en el precio durante los últimos meses. El dirigente señaló que los números estimados implican una menor faena de entre 50 mil y 60 mil pollos por semana en el país.

Lea también: Las frutas y verduras que conviene comprar

Los problemas que tiene Brasil para la colocación de la producción porcina y la devaluación de la moneda de los últimos meses llevó a una baja sustancial en el valor de esa carne. En lo que va de 2018 se importaron 22.951 toneladas, con más del 90% proveniente de Brasil a un precio promedio de US\$ 2,86 el kilo (unos \$ 87), mientras que en el mismo período de 2017 fueron 19.300 toneladas a US\$ 3,65 el kilo.

Strassarino argumentó que el aumento de 20% en la importación de la carne de cerdo "redunda directamente en el consumidor", a la vez que la producción de pollos viene bajando cada vez más. Sin embargo, el sector avícola sigue teniendo sobreproducción y el precio del pollo está en la actualidad



alrededor de 10% por debajo del costo, aseguró. Añadió que la industria pone en práctica la congelación de productos en aras de que el precio no siga bajando.

Cerdo vale la mitad

Un proceso que ha experimentado el mercado uruguayo es que mientras antes el precio de la carne de cerdo estaba por encima de la carne vacuna, con el aumento de la importación desde Brasil en la actualidad el valor está cerca de la mitad. Según explicó Falero, el pollo no tiene estabilidad en el precio, ya que a pesar de que –aclaró– hace mucho tiempo no pasa, cuando existe escasez del producto el valor tiende a dispararse. Para el comerciante, la importación ha producido un cambio total.

"Eran cosas irreales que pasan en este país por ser una plaza tan chica dominada por pocos capitales. Si vamos a lo que es el mundo la relación de precios entre las carnes es la que hoy hay en Uruguay. La de cerdo sale la mitad que la vacuna y un poco más cara que la de pollo. La relación tiene que ver con los períodos de crianza de un pollo, un cerdo y una vaca", explicó. Otro problema que expresaron comerciantes del rubro cárnico es que en Uruguay hay pollos excelentes y "otros que dejan mucho que desear", mientras que los brasileños son más parejos.

En el mismo sentido opinó el expresidente de la Unión de Vendedores de Carne, Rafael Rodríguez, quien dijo que aunque el pollo es barato en Uruguay, "el problema es que un día vale \$ 60 y al poco tiempo vale \$ 120, entonces la gente le saca el culo a la jeringa [sic]".

Para Rodríguez, la carne de cerdo que se consume en el país es toda importada, porque la nacional no se puede comprar por el precio. "Antiguamente ver en una parrilla un pedazo de bondiola era rarísimo y caro. Ahora la gente consume tanta bondiola que se aburre", señaló.

Una dieta donde la carne juega fuerte

En 2017 los uruguayos comieron 59,2 kilos de carne de vaca por persona durante el año, de acuerdo a un informe elaborado y publicado por el Instituto Nacional de Carnes (INAC) en julio. En la comparación local del año pasado frente a 2016, el INAC registró un aumento de dos kilogramos por individuo al considerar todas las carnes. El aumento correspondió a la carne bovina, que pasó de 57,8 kilos a 59,2. El consumo promedio de pollo aumentó 400 gramos, a 20,4 kilos, y el de cerdo 300 gramos, a 18,3 kilos. La ingesta de carne ovina, en cambio, disminuyó 300 gramos, a apenas 3 kilos por año por persona. En el caso del pescado, se estima que el consumo anual ronda los 10 kg por persona.

Podría bajar el volumen de carne vacuna para Israel

30/07/2018 Frigoríficos piden suba de valores para mejorar el negocio.

Todavía son pocos los frigoríficos locales que cumplieron con la instalación del cajón rotativo que garantiza un mejor bienestar animal en las faenas rituales para Israel.

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Israel, presionado por los movimientos defensores de los animales, comenzó a exigir -a partir de mayo de 2018- la instalación del nuevo sistema de agarre del ganado. Muchas plantas uruguayas están adaptándose a ese requerimiento, pero aún hay algunas incertidumbres que pueden hacer bajar el volumen de delanteros que Uruguay va a colocar en este destino.

"La realidad es que si el precio de Israel no mejora o se mantiene en los niveles actuales -cerca de US\$ 7.000 por tonelada-, producir para ese destino, con las inversiones que requiere y con el cambio en la velocidad de la faena, se vuelve un costo que no lo defiende el negocio", afirmó a El País el presidente de la Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay (Adifu), Marcelo Secco.

Con todos los cambios, sumados a la inversión, si el precio del negocio no se mantiene atractivo, "muchas plantas no van a faenar con ese destino", reiteró. A su vez, otras empresas que estaban en duda, "están esperando ver cómo reacciona el mercado", explicó Secco, que además es el director general para el Cono Sur del Grupo Marfrig.

Seguramente la meta de los frigoríficos que tienen obras en marcha, es poder tener todo pronto para octubre o noviembre, en función de que la próxima zafra, por cómo cae la Pascua Judía, será más larga.

"Las empresas pueden aprovechar lo que puede ser la baja actividad que parecería darse en agosto y septiembre -generalmente e es así todos los años- para hacer las obras sin que afecten la faena", explicó el ejecutivo.

En el arranque de junio y julio, los valores que pagaron los importadores israelíes cambiaron sensiblemente. Hoy Israel tiene una gran oferta interna de carne y los valores de la carne importada están bajos y eso conspira contra los precios de abastecedores como Uruguay.

En lo máximo. Analizando el mercado de haciendas, Secco estimó que "estamos en pleno pico de la poszafra" y agregó que la industria se va adaptando en función de los negocios que tenga concretados. "Cayeron los precios de venta, subió el precio del ganado, el valor del dólar que vuelve a aflojarse y el clima no permite que los ganados de pradera fluyan en forma natural. Todo eso hace pensar que se terminará julio y comenzará agosto en el pico de la postzafra".

Con esas variables sobre la mesa, el director Cono Sur de Marfrig descartó de plano nuevas subas del ganado, porque el mercado mundial de carnes muestra nubarrones. "El peor escenario en la actividad y el



negocio parecería conformarse en julio y agosto, donde el precio promedio de la tonelada va a la baja”, afirmó Secco. La esperanza de la industria es que, a partir de septiembre y octubre, cuando se abra la nueva zafra ganadera, el mercado mundial de carnes muestre más movimiento, como venía mostrando antes.

EXPORTACIÓN EN PIE

Entregaron “resumen conceptual” de la postura de la Junta del INAC

31/07/2018 - La exportación de ganado en pie sigue en el centro de la polémica. El Instituto Nacional de Carnes (INAC) entregó a cada uno de los integrantes de la junta directiva un “resumen conceptual” de los informes presentados por las distintas gremiales sobre la exportación de ganado en pie, más las consideraciones de cada uno de los representantes del Poder Ejecutivo, confirmó a Rurales El País, el presidente del órgano, Federico Stanham.

Con este documento, que “es interno pero no secreto ni clandestino, se busca atender una obligación, que involucra a los distintos actores de la cadena cárnica, de analizar una política exitosa, que todos valoran y nadie dice que hay que cambiar, pero estructuralmente presenta algunos cambios frente a los esperados y debemos ponerle cabeza”, dijo Stanham.

Explicó que estos movimientos estructurales están asociados al incremento significativo de la cantidad de animales jóvenes negociados en pie con el impacto en la composición del rodeo y la oferta de ganado para faena. Por eso, Stanham consideró que “es nuestra obligación analizarlo, considerarlo y ver de qué manera impacta en lo que debemos gestionar. Queremos clarificar el tema y asumir que estamos posiblemente ante un nuevo escenario”.

Destacó la necesidad de proyectar qué va a pasar con la estructura del rodeo si se extraen más animales y si se modifica la forma en la que se extraen.

“Hay que analizar y entender el futuro para adecuar lo que sea necesario en función de estos aspectos. Queremos desdramatizar la discusión, desde el INAC no habrá ningún dictamen con una recomendación sobre un cambio de la política, sino que se trabajará en función de contemplar los cambios”, dijo Stanham.

La política de la exportación de ganado en pie “es definida por el gobierno, bajo la responsabilidad del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, y el ministro Enzo Benech fue muy claro en sus declaraciones sobre qué piensa de esta herramienta de negocio”, recordó el titular del INAC.

Consideró que desde el organismo “tenemos una responsabilidad de analizar el negocio cárnico y la comercialización de animales en pie es una variable que lo hace necesario”, destacó Stanham.

El análisis de la exportación de ganado en pie estaba instalado en la junta directiva del INAC desde hace varias semanas y siempre ha sido un motivo de discusión entre industriales y productores.

Datos. Según los datos del Departamento de Comercio Exterior del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, en el ejercicio ganadero 2017/18 Uruguay exportó 450.970 bovinos en pie, donde el 84% fueron terneros enteros que tenían por destino Turquía.

En el primer semestre de 2018 salieron 220.675 cabezas bovinas, pero esa cifra aún está muy distante de los 332.320 cabezas que marcaron el récord de embarques en 2017, donde esta alternativa productiva estuvo muy activa.

Por otro lado, en el ejercicio 2017/18 se registró la tasa de extracción más alta de los últimos ocho años, según destacó la consultora Apeo. La consultora también sostuvo que otra forma de medir esa mayor tasa de extracción es que a junio de 2018 estamos llegando con la menor cantidad de ganado invernadero frente a la Declaración Jurada de Dicose del año anterior, con un porcentaje de 62%.

Cabe recordar que, según resultados de la consultora Tardáguila Agromercados, la ganadería uruguaya facturó US\$ 1.950 millones al cierre del año agrícola 2016/17. De eso US\$ 1.770 millones corresponden a ventas a las industrias y US\$ 180 millones por exportación de ganado en pie. La exportación en pie representa solamente el 9,23% del ingreso total del negocio ganadero. En el año calendario 2016 habían cerrado cercana a las 300.000 cabezas.

Inac presentó “resumen conceptual” sobre la exportación de ganado en pie

31/07/2018 - El presidente del Instituto Nacional de Carnes, Federico Stanham, aseguró que “es nuestra obligación analizar la exportación en pie ante un posible nuevo escenario”.

El Instituto Nacional de Carnes entregó a cada uno de los integrantes de la Junta de Inac un “resumen conceptual” de los informes presentados por las distintas gremiales sobre la exportación de ganado en pie, más las consideraciones de cada uno de los representantes del Poder Ejecutivo, confirmó a Rurales El País, el presidente del instituto, Federico Stanham.

Con este documento, que “es interno pero no secreto ni clandestino”, “se busca atender a una obligación, que involucra a los distintos actores de la cadena cárnica, de analizar una política exitosa, que todos valoran y nadie dice que hay que cambiar, pero estructuralmente presenta algunos cambios frente a los esperados y debemos ponerle cabeza”, dijo Stanham.



Explicó que estos movimientos estructurales están asociados al incremento significativo de la cantidad de animales jóvenes negociados en pie con el impacto en la composición del rodeo y la oferta de ganado para faena. Y agregó: “Es nuestra obligación analizarlo, considerarlo y ver de qué manera impacta en lo que debemos gestionar. Queremos clarificar el tema y asumir que estamos posiblemente ante un nuevo escenario”.

Destacó la necesidad de proyectar qué va a pasar con la estructura del rodeo si se extraen más animales y si se modifica la forma en la que se extraen. “Hay que analizar y entender el futuro para adecuar lo que sea necesario en función de estos aspectos. Queremos desdramatizar la discusión, desde el Inac no habrá ningún dictamen con una recomendación sobre un cambio de la política, sino se trabajará en función de contemplar los cambios”.

La política de la exportación de ganado en pie “es definida por el Gobierno, bajo la responsabilidad del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, y Enzo Benech fue muy claro en sus declaraciones sobre qué piensa de esta herramienta de negocio”, dijo Stanham. Y desde el Inac “tenemos una responsabilidad de analizar el negocio cárnico y la comercialización de animales en pie es una variable que lo hace necesario”, cerró.

Cayeron en julio, pero su acumulado supera por lejos a igual período de 2017

02 de agosto de 2018 La exportación de ganado en pie se retrajo en julio, con 17.079 cabezas, de acuerdo a datos de Aduanas. Fue el segundo mes del año con menor volumen de ganado vivo exportado, después de febrero con 15.326 animales. En valor, las ventas fueron por US\$ 10,5 millones, una caída interanual de 42%.

Comparado con junio la caída es estrepitosa, de 80%, teniendo en cuenta que los envíos ese mes fueron récord con 85.713 animales.

Sin embargo, en lo que va del año al cierre de julio suma 237.984, un salto de 86% comparado el acumulado enero-julio del año pasado, cuando se llevaban 127.948 cabezas exportadas.

En doce meses acumula 442.395 cabezas, muy por encima de las 304.738 enviadas entre agosto de 2016 y julio de 2017.

La exportación en pie ha sido un dinamizador del mercado de reposición. Las empresas exportadoras están pagando entorno a US\$ 2,20 por kilo por los terneros enteros, señaló una fuente consultada.

Turquía, el motor de los envíos

Turquía se mantiene como el principal comprador del ganado vivo uruguayo. De hecho, en julio 17.000 animales fueron hacia ese país. Y en lo que va del año cerrado julio tuvo una participación de 85% sobre las ventas totales, con 202.007 animales.

El principal destino es el engorde.

Empresas privadas turcas podrían comprar ganados vivos de Uruguay

31/07/2018 - De acuerdo a rumores, existe la posibilidad que se concrete el cambio. La información oficial podría conocerse la próxima semana, señaló el Presidente de la Unión de Exportadores de Ganado en Pie.

El cambio de Ministro de Agricultura en Turquía despertó expectativas favorables en los exportadores locales en que se implementen modificaciones en la compra de animales en pie desde Uruguay.

El presidente de la Unión de Exportadores de Ganado en Pie, Rodrigo González, comentó a Rurales El País que, de acuerdo a rumores, las importaciones podrían pasar a manos de las empresas privadas, como era habitual meses atrás y sucede en otros países.

Actualmente las compras están a cargo del gobierno turco, pero el cambio de operativa es una opción bien vista por el nuevo Ministro. “Hoy Uruguay está cerrado para el sector privado, se habla de mucha cosa, pero no habrá nada oficial hasta la próxima semana”, dijo.

El exportador comentó que también es posible que las futuras importaciones sigan en manos del gobierno, y más teniendo en cuenta los vaivenes tradicionales del mercado.

Carne. González señaló que Turquía es un mercado que también importa carne vacuna y en muchas oportunidades los hacen bajo el sistema de licitación y con cero aranceles. “Son licitaciones parecidas a las de los ganados en pie y empresas frigoríficas que trabajan desde Uruguay han ganado alguna”, contó.

Sin embargo, entiende que sería difícil que Uruguay pueda enviar carne vacuna por un problema de precios y el tipo de producto que demandan, ellos consumen carne sin grasa. “Es difícil competir con los precios y el producto que envían desde Europa”.

Problemas en EEUU le pueden pegar a la carne Uruguay

Por Blasina y Asociados, especial para El Observador Agosto 3, 2018 Estados Unidos está incrementando su producción de carne, pero tiene obstáculos para exportarla



Desde la caída de precios del maíz cinco años atrás, en EEUU continúa la expansión del rodeo vacuno y el aumento de la producción de carne bovina. La producción de este año será la mayor registrada en la historia de ese país. Mientras eso sucede, las guerras comerciales de Donald Trump significan una amenaza para las exportaciones. Esta perspectiva adquirió más relevancia luego de que la semana pasada se divulgara el dato de stock de carne vacuna con un aumento que parece acelerarse. ¿Puede darse una situación de creciente oferta y dificultades para exportar en el principal productor del mundo? Uruguay exporta un volumen importante de carne a EEUU. ¿Puede esto complicar las colocaciones con este destino?

El stock total de carne (vacuna, ovina, de cerdo y de ave) de 1,14 millones de toneladas –6,5% superior en la comparación interanual y el mayor para el último mes desde que se tienen registros (año 1917)– agregó preocupación al sector agropecuario estadounidense. El informe mensual de stocks en frío del Departamento de Agricultura de EEUU (USDA, por su sigla en inglés), divulgado el viernes pasado, calculó existencias de más de 203.471 toneladas de carne vacuna almacenada en frío, 15.082 toneladas u 8% más en comparación con el mismo período del año pasado.

El aumento en la producción de carne vacuna es una tendencia que ya entra en su tercer año consecutivo. Este año el USDA proyecta que EEUU supere los 12 millones de toneladas producidos, un crecimiento de entre 4% y 5% anual y que debe canalizarse entre un consumo interno que ya es alto y las exportaciones, que van en crecimiento, pero están amenazadas por aumentos de aranceles en represalia por las acciones proteccionistas del gobierno de Trump.

El crecimiento de las economías de los países consumidores de carne ha respaldado el aumento de las exportaciones de este producto en EEUU, pero el aumento de los aranceles puede hacerse sentir con fuerza en la segunda mitad del año. A principios de julio, Trump decidió imponer un arancel del 25% a 818 categorías de importaciones provenientes de China, que suman unos US\$ 34.000 millones. Y otros productos importados de China –por un monto de unos US\$ 16.000 millones– será analizado y gravado con el mismo arancel. La respuesta anunciada por China engloba sanciones a 545 productos estadounidenses, entre los que destacan la carne de cerdo, el trigo, productos lácteos, el arroz y la soja.

Durante 2017, EEUU exportó 1,37 millones de toneladas de carne vacuna. El mayor cliente fue Japón, seguido de Corea del Sur, Canadá, México y Hong Kong. Los últimos dos destinos se verán afectados por los aumentos en los aranceles aplicados a los productos de carne de cerdo procedentes de los EEUU.

El consumo interno de carne total de EEUU crece a tasas de 1% o 2% anual ubicándose cercano a los 100 kilos por persona por año. El buen momento económico de EEUU permite que la demanda interna siga muy firme.

La publicación de junio del Livestock Outlook del USDA proyectó para 2019 un crecimiento de 2,1% en el consumo de carne vacuna estadounidense, de 3,15% en carne de cerdo, de 2,3% en carne ovina y de 2,13% en carne de ave. Pero aún con estos niveles de consumo el stock se ha empezado a acumular. Eso hace que la industria cárnica de EEUU dependa cada vez más de las exportaciones, pero México y China –entre los mayores compradores de carne de EEUU– han establecido aranceles sobre las carnes de los EEUU en respuesta a aranceles estadounidenses sobre acero, aluminio y otros productos. Los productos de EEUU se han vuelto mucho más caros en esos mercados, lo que está entorpeciendo las ventas. El problema no es exclusivo de la carne vacuna. Y Japón también evalúa sanciones.

Las exportaciones de carne de cerdo a China ya han bajado 18% en lo que va del año. Primero recibieron un arancel de 25% en abril y en julio el arancel fue aumentado al 62%. México, el principal mercado de exportación de carne de cerdo de Estados Unidos, implementó en junio un arancel del 10% que subió al 20% a principios de julio. Si bien las exportaciones totales a México han estado funcionando ligeramente por encima del total del año pasado, las nuevas ventas de exportación semanales reportadas para la semana del 5 de julio llegaron a su nivel más bajo en lo que va del año, según el USDA. La amenaza de suba de tarifas para la carne abarca a China, México y Japón, que es el principal mercado de los estadounidenses.

Por otra parte, el rodeo vacuno en EEUU continúa en aumento y en cuatro años ha pasado de los 95,7 millones animales (2014) a 103,2 millones al 1° de julio del 2018, un 1% por encima que el stock del año pasado y 8% mayor que en 2014. Aunque puede parecer que 1% es poco, se trata de un millón de vacunos más cada año.

El total de vacas y vaquillonas fue de 41,9 millones, una cifra 1% superior al 1° de julio de 2017 (41,6 millones de cabezas). El rodeo de vacas carniceras llegó a 32,5 millones de cabezas, también 1% más que un año atrás. Y en el caso de los terneros el aumento es proporcionalmente mayor, 2%. Se espera una producción de 36,5 millones de terneros. Es decir que está todo dado para que la inercia de crecimiento en la producción se mantenga, al menos hasta que ocurra eventualmente una corrección fuerte de precios a la baja.

Además aumenta la cantidad de ganado pronto para la inminente faena. El informe mensual de ganado feedlot del USDA de julio mostró un aumento interanual del 4% y, con un total de 11,3 millones de cabezas se consolidó como el más alto para ese mes desde que se comenzaron los registros (1996). El



número de novillos en feedlot fue un 2% mayor (7,13 millones), pero el número de vaquillonas fue un 8% mayor en comparación con un año atrás (4,15 millones).

Según la consultora Steiner, hay más vaquillonas en corrales de engorde en los últimos seis meses y esta tendencia continuará en la segunda mitad del año. La menor retención de vaquillonas y los aumentos en la faena de vacas implican un menor stock de hembras el próximo año. Es factible que la expansión de la producción de carne se estabilice.

La faena de ganado en el primer semestre fue mayor que en 2017, totalizó 16,3 millones de cabezas, un 3,2% mayor que las 15,79 millones del mismo período del año pasado. Pero la mayor producción de carne vacuna está dada principalmente por carcasas más pesadas y no tanto por una mayor cantidad de animales faenados. Las carcasas en EEUU promedian 395 kilos en novillos y 300 kilos en vacas, 30% por encima de las de Uruguay si se toma como referencia unos 280 kilos los novillos y 230 kilos las vacas.

Los precios del ganado vacuno comenzaron el año con más fuerza que a principios de 2017 y se mantuvieron por encima de los niveles del año anterior hasta principios de marzo. Sin embargo, desde principios de marzo, han caído consistentemente por debajo de los niveles observados un año atrás. La última semana de julio el novillo cotizó a US\$ 3,9 por kilo carcasa, 5% por debajo de los US\$ 4,11 de un año atrás.

La combinación del riesgo comercial y el aumento del stock podría resultar en una de las mayores correcciones en la industria.

El impacto en Uruguay

Estos ajustes que pueden determinar correcciones a la baja en los precios pueden repercutir en las ventas de carne vacuna de Uruguay a EEUU. Uruguay ha sido un gran exportador a este país. En 2005 las ventas alcanzaron un récord de 343.000 toneladas, los siguientes dos años cayeron a 186.000 y 187.000 toneladas y en el 2017 a 70.000. En lo que va del año, se colocaron 38.797 toneladas peso canal por un total de US\$ 131,6 millones, un 3% menos respecto al mismo período del año pasado tanto en volumen como en facturación según datos aportados por el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

El precio de la tonelada de carne vacuna exportada a EEUU se ha mantenido respecto al año pasado. En lo que va del año promedia US\$ 3.391 la tonelada, US\$ 5 más que los US\$ 3.389 del mismo período de 2017. Por ahora el mercado se mantiene, pero si la guerra comercial se profundiza, tanto la colocación de carne uruguaya en EEUU como en los países asiáticos puede verse afectada por la competencia creciente del American Beef.

El respaldo del USDA a los agricultores

El Departamento de Agricultura de EEUU (USDA, por su sigla en inglés) anunció el 24 de julio que pondría a disposición \$ 12.000 millones en fondos de emergencia para ayudar a los agricultores afectados por aranceles de represalia de China y otros países. Según The Washington Post, el plan comenzaría en setiembre y está diseñado para ayudar a los productores de soja, de leche y de cerdos, entre otros.

“Esta es una solución a corto plazo para permitir que el presidente Donald Trump tenga tiempo para trabajar en acuerdos comerciales a largo plazo en beneficio de la agricultura y toda la economía de los EEUU”, dijo en un comunicado el ministro de Agricultura, Sonny Perdue. “El presidente prometió tener la espalda de todos los granjeros y ganaderos estadounidenses, y él sabe la importancia de mantener nuestra economía rural fuerte”.

En una entrevista con Reuters en el marco de la reunión de ministros de Agricultura del G20 en Buenos Aires, Perdue dijo que el plan incluye entre US\$ 7.000 millones y US\$ 8.000 millones en un pago directo en efectivo.

“Obviamente esto no va a hacer que los agricultores estén repuestos”, dijo Perdue. Aclaró que el programa de ayuda es una medida temporaria, puntualmente “para la cosecha de 2018”.

Cautela

Según Wall Street Journal... algunos productores e industriales han suspendido las inversiones planificadas para expandir su negocio. Otras empresas están considerando la posibilidad de expandirse, a Europa del Este o América del Sur, en busca de mejores posibilidades.

Agricultura estará en negociación entre EE.UU. y UE

31/07/2018 - Se focalizarán en las barreras no tarifarias que dañan comercio.

Washington, AFP | Las divergencias en comercio agrícola serán parte de las negociaciones entre Estados Unidos y la Unión Europea (UE) aunque Bruselas no lo quiera, dijo el secretario estadounidense de Agricultura Sonny Perdue.

“Mientras muchos gustarían que la agricultura quede fuera del alcance, es de nuestro mayor interés tratar ese tema con la UE, especialmente en lo que hace a las barreras no tarifarias que siguen promulgando”, dijo Perdue a reporteros.

Un funcionario de la UE negó que el tema esté incluido en el acuerdo anunciado la semana entre el presidente de Estados Unidos, Donald Trump y el de la Comisión Europea, Jean Claude Juncker, pero Perdue afirmó que “eso, francamente, no se ajusta a nuestra interpretación”.



El ministro señaló como otro punto de divergencia la “crecientemente agresiva” actitud europea de reservar como “marca registrada” nombres de comidas como muzzarella, por ejemplo, que han sido vendidas en Estados Unidos por más de un siglo.

Bruselas quiere evitar que otros países adopten nombres geográficos y “no planeamos aceptar eso”, dijo. Trump y Juncker anunciaron la semana pasada una tregua en la actual disputa comercial entre Estados Unidos y Europa. Ambos anunciaron un pacto para eliminar aranceles estadounidenses al acero y al aluminio y las medidas de represalia que adoptó Bruselas. Trump proclamó además que había logrado abrir el mercado europeo a la producción agrícola estadounidense. Sin embargo, un portavoz de la UE cuestionó esa interpretación.

Los comentarios de Perdue fueron en la misma línea que los del secretario del Tesoro Steven Mnuchin quien el sábado insistió en “derribar las barreras a la agricultura”. Perdue estimó que probablemente Europa importará más soja estadounidense debido que es más barata que la brasileña. Los productores agrícolas de Estados Unidos fueron alcanzados por aranceles impuestos por China en represalia a los de Washington.

Los TLC "es un debe que Uruguay tiene", dijo Miguel Sanguinetti

Julio 27, 2018 Las negociaciones Mercosur-UE y la vacunación contra la fiebre aftosa fueron los principales temas en la reunión de la FARM

"Uruguay se ha quedado muy atrás y es un debe que tiene", reflexionó Miguel Sanguinetti, presidente de la Federación Rural (FR), quien dialogó con El Observador tras participar en la reunión de la Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur (FARM), instancia que se desarrolló este viernes en el marco de la 132ª Expo Palermo.

Si bien Sanguinetti admitió que los Tratados de Libre Comercio (TLC) "no se logran de un día para el otro", enfatizó que "Uruguay se ha quedado muy atrás en ese sentido y es un debe que tiene".

Al respecto, comentó que "tenemos que trabajar y convencer a la fuerza política que nos gobierna que es muy importante para Uruguay bajar los aranceles y entrar en todos los mercados posibles para el desarrollo de la agropecuaria".

En el predio de La Rural, en Palermo, con la Sociedad Rural Argentina (SRA) como entidad anfitriona, se realizó la tercera reunión del año (segunda en las exposiciones, tras la realizada en Mariano Roque Alonso, en Paraguay) del consejo directiva de la FARM.

"El camino es seguir vacunando"

Con la presencia de gremiales de todos los países integrantes (por Uruguay la FR y la Asociación Rural del Uruguay, ARU), entre las temáticas fundamentales que se consideraron destacó el abordaje de asuntos sanitarios, principalmente la vacunación contra la fiebre aftosa.

Según Sanguinetti, lo principal que atañe a Uruguay es que "la gente de Brasil nos dijo que a fines de 2019 habrá estados que prácticamente dejarán de vacunar. Esto nos deja tremendamente preocupados y creemos firmemente que Uruguay debe seguir haciéndolo", aseguró.

El presidente de la gremial ruralista entiende que "no sólo se ha logrado abrir prácticamente el 100% de los mercados para la carne uruguaya, sino que también contamos con la exportación en pie. Todo eso se ha logrado con un estatus de libre de fiebre aftosa con vacunación. Ese es el camino por muchos años más. Habrá que ver qué es lo que realmente hace Brasil y en base a eso tomar los caminos que correspondan. Al menos desde la FARM creemos que el camino es seguir vacunando", agregó.

Para profundizar la consideración de estos temas la reunión contó con la presencia del director del Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA - Argentina), el doctor Ricardo A. Maresca, indicó Sanguinetti.

Negociaciones Mercosur-UE en instancias definitivas

Otro punto a destacar de lo considerado en el encuentro fueron las negociaciones del Mercosur con la Unión Europea.

"Por ahora no hay cosas demasiado claras. Viene muy demorado (el encontrar un acuerdo), pero creemos que estamos en las finales", explicó.

Si bien pensar en una fecha de cierre determinada es difícil, va haber una reunión importante en el mes de setiembre en Montevideo, indicó Sanguinetti, añadiendo que "se va seguir negociando y creo que al final se va lograr, porque ya hay muchos productos acordados. Hay que seguir por este camino".

Martín Rapetti, director de Desarrollo Económico en el Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (Cippec) de Argentina, comentó que si bien hay disconformidad con las supuestas 99.000 toneladas de carne, eso "es más que nada y menos que lo que pretendemos. Después de 22 años de negociación no quedaríamos conformes, pero por ahí podría llegar a servir. También lo trataremos en el Foro Mercosur de la Carne con más precisión".

Rapetti precisó, además, que es una negociación integral y que no abarca solamente a la carne, sino que hay muchas otras cuestiones a resolver más allá de lo agropecuario.



Para abordar esta temática estuvo presente en la reunión el director de Negociaciones Multilaterales del Ministerio de Agroindustria, el economista Gerardo Petri.

Finalmente, la reunión tocó asuntos varios, como por ejemplo el de la carne artificial, la definición de próximos encuentros y la exportación de haciendas en pie.

Respecto a este último aspecto, Rapetti expresó que "fue un tema planteado por Uruguay y por Brasil y que hay que analizarlo fríamente, debe ser visto como un abanico de posibilidades".

Sanguinetti consideró que fue una muy buena y concurrida reunión, que contó con representantes de todos los países, participando los presidentes de las agremiaciones y los secretarios de las mismas.

Declaración Dicose en formato digital captó gran adhesión

30/07/2018 - Se normalizó la entrega de caravanas para la trazabilidad.

La Declaración Jurada 2018 incrementó su versión electrónica y seguramente, en número de usuarios, estará superando las previsiones del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. El plazo para cumplir con esta obligación cierra mañana.

La Dra. María Nela González, directora del Sistema Nacional de Identificación Ganadera (SNIG) confirmó a El País que "es impresionante la cantidad de gente que está pidiendo usuario y contraseña para hacer la declaración en el formato electrónico" y aclaró que el SNIG "está al día con la entrega de usuario y contraseña", requisito básico para los que quieren entrar al sistema y adherirse al formato electrónico que se impulsa.

Caravanas. Por otro lado, la jerarca recordó que se arregló el atraso en la distribución de caravanas con las que Uruguay realiza la trazabilidad obligatoria de todo el rodeo bovino. Paros generados en las Aduanas europeas generaron el problema y cuando llegaron los indicadores se formó un cuello de botella que causó demoras en la entrega a los usuarios.

"El pico e solicitud de caravanas comienza en febrero porque el grueso de los nacimientos del ganado son en la primavera, como se acaban los plazos para identificar, de acuerdo con la ley, sabemos que en el otoño, de la mano del tiempo, aumenta el pico de demanda", explicó la directora del SNIG.

De febrero hasta mayo aumenta el pico de demanda y ahora comienza a bajar hasta el ritmo normal, aunque se caravanea ganado todo el año.

María Nela González aclaró que "hay caravanas para todo el año", porque "ya está en curso la próxima compra del año que viene, porque la licitación estaba prevista para cubrir dos años". Dijo que desde que comenzó la trazabilidad obligatoria de todo el rodeo bovino en 2006 y hasta el momento, el SNIG entregó "38 millones de identificadores y están comprados 42 millones". La trazabilidad del ganado que impulsa Uruguay es un ejemplo que el mundo quiere seguir y fue premiada en Estados Unidos. En el marco de un seminario sobre herramientas geográficas que contó con la participación de 20.000 expertos, el proyecto que presentó el Ministerio de Ganadería fue un éxito total.

Consistió en conocer el estado sanitario de cada bovino permitiendo así que el sangrado en caso de potenciales portadores de brucelosis se haga sólo en el 15% del rodeo y no en su totalidad, según explicó la jerarca del MGAP.

PARAGUAY

El precio de la carne, estable en Paraguay

01 de agosto de 2018 En los últimos 50 días, los valores en Uruguay y en Paraguay fueron bastante estables en cuanto a precio de carne vacuna, con el primero marcando los máximos de la región, refiere el informe de Valor Carne.

Señala que durante los últimos diez días el novillo pesado registró subas en Brasil, la Argentina y Uruguay. Paraguay fue la excepción, con cotizaciones en baja por la mayor oferta, apunta.

En relación a nuestro país, Valor Carne dice que se registró una reducción de 3 centavos de dólar (1%), a raíz de una oferta algo más fluida lo que llevó la cotización de la hacienda a US\$ 3,17 (por kilogramo).

Refiere que en Paraguay, esta época coincide con la campaña de vacunación contra la fiebre aftosa y que por esa situación se prevé una oferta algo menor, pero que no se esperan cambios sensibles en los precios.

De Brasil y Argentina, señala que las cotizaciones se recuperaron levemente y que siguen siendo los dos mercados más competitivos.



UNIÓN EUROPEA

Acuerdos con NUEVA ZELANDA y AUSTRALIA: se publicaron informes sobre primeras negociaciones

Brussels, 30 July 2018 As part of its ongoing transparency efforts, the Commission has today published reports from the first rounds of trade negotiations with Australia and New Zealand, as well as a set of EU text proposals covering 12 negotiating areas presented so far in the talks with Australia and 11 areas presented so far to New Zealand. Officials from the EU and Australia met in Brussels from 2 to 6 July 2018 for the first round of trade negotiations. Discussions were held in a very good and constructive atmosphere and demonstrated a shared commitment to negotiate an ambitious and comprehensive agreement. 17 working groups met covering almost all areas of the future trade agreement. The next round of talks is scheduled for November in Australia. The first round of negotiations for a trade agreement between the EU and New Zealand was held from 16 to 20 July 2018, also in Brussels. The discussions confirmed a high degree of coherence in both sides' views in most of the negotiating areas. The next round will be held in New Zealand in autumn

ESTADOS UNIDOS

Récord histórico de ganado en feedlot en EEUU

02 de agosto de 2018 El informe mensual de ganado feedlot del USDA mostró un aumento interanual del 4% y se consolidó como el más alto para ese mes desde que se comenzaron los registros (1996), con un total de 11,3 millones de cabezas.

El número de novillos en feedlot fue un 2% mayor (7,13 millones), pero el número de vaquillonas fue un 8% mayor en comparación con un año atrás (4,15 millones).

Según la consultora Steiner hay más vaquillonas en corrales de engorde en los últimos seis meses y esta tendencia continuará en la segunda mitad del año. La menor retención de vaquillonas y los aumentos en la faena de vacas implican un menor stock de hembras el próximo año.

Crece la faena gracias a mayor contribución de hembras

02 August 2018 US - While overall cattle slaughter last week was higher than a year ago, the increase was largely due to more cows coming to market, reports Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Non-fed slaughter, which includes both cows and bulls, last week was estimated at 130,000 head, 11.6 per cent higher than a year ago. Fed cattle slaughter, on the other hand, was 510,000 head, unchanged from a year ago. Fed slaughter remains notably higher than the five year average but that is to be expected considering the supply of cattle on feed.

According to the latest USDA cattle on feed inventory count, the supply of cattle that have been on feed for more than 120 days is up some 28 per cent from last year. What concerns market participants in the short term is the ability of feedlots to market cattle in a timely fashion. Packer margins have been excellent for much of this year and robust beef demand, both in domestic and export channels.

Calculated gross packing margins, while still quite robust, have been trending lower and packers will look to keep their margins under control. Cattle trade has been slow to develop in the last two weeks and it appears cattle buyers are waiting until the last moment before they pull the trigger and cover their needs.

Two weeks ago we saw a big increase in the number of cattle traded in the spot market. Last week numbers declined. According to the USDA comprehensive cattle report, the number of cattle traded in the negotiated market for delivery in the next two weeks was 71,910 head, down from 129,178 the week prior.

Packers paid almost \$177 dressed for those cattle, about \$1.50 less than they had paid the previous week. Sales for cattle for delivery 15-30 days out were quite light and prices paid were almost \$3/cwt (dressed) lower than for those delivering in the first half of August. Will we see a big increase this week? For now futures participants have opted to sell the market until they see how cattle trade for the week will develop.

From the feedlot's perspective the extra marketing day in July has certainly been a big plus. While we will likely see a slight revision when the actual weekly numbers become available, our early estimate for steer and heifer slaughter in July shows a 4.7 per cent increase compared to a year ago.

If correct, this would put the marketing rate for the month at 16.6 per cent (ratio of marketings/inventory). This is comparable to the marketing rate in the last two years but lower than the levels we saw in 2012 when inventories were near the level we saw today. August marketings will be critical.

Last year the marketing rate in August was 18.7 per cent and the previous year the marketing rate was 18.4 per cent. In 2015 feedlots struggled to market cattle in a timely fashion and were left with inventory that they then had to discount in September and October.



Demand for Labor Day will be critical. Packers certainly have fewer cattle purchased on a contract basis for August delivery. The latest data shows 154,300 cattle contracted for delivery in August. At the end of July in 2017 packers had contracted for 226,153 cattle to be delivered in August.

Additionally, we can see that packers sold a fair amount of beef to support Labor Day features. Everything points to robust beef sales and good demand for cattle in the next three weeks. Now we wait for cattle trade to develop later in the week.

Ciclo ganadero: sigue en su fase expansiva?

August 3, 2018 USDA's mid-year cattle inventory showed a 1% increase in the cow herd and 2% larger calf crop. How will those numbers affect the 2019 inventory? (Wyatt Bechtel)

Are cattle producers still expanding herds, liquidating or will the tally book at the beginning of 2019 just show the herd holding steady? How 2018 fits into the cattle cycle is important planning information for the entire beef supply chain. USDA released its mid-year cattle inventory a couple of weeks ago and that might provide some insight, but I have commented over the years that I don't think the mid-year inventory adds much to the analysis other than a first look at the current year's calf crop.

USDA's estimates from their survey showed a 1% increase in the beef cowherd for July 1, and a 2% larger calf crop this year. I believe the final tally on January 1, 2019, will show the total inventory was about unchanged from the prior year while the 2018 calf crop posted a 1.4% gain. The difference between estimate of the calf crop and my estimate is 200,000 head, and probably not worth quibbling about. I largely base my analysis of the calf crop on the sharp increase in both beef cow slaughter and heifer slaughter this year. In herd expansion, large numbers of bred heifers calving is a critical factor leading to a larger calf crop.

The negative impact of severe drought in major grazing regions of the country led to an 11% YTD increase in beef cow slaughter and the highest since 2013. In addition, 49.3% of YTD total cow slaughter is beef cows. This compares to 47.7% in 2017 and the 5-year average of 47.4%. Heifer slaughter YTD is up nearly 9% from 2017's 11% increase for the same period, and the highest since 2013. In addition to reduced forage, reduced stock water on western ranges in the Pacific Northwest with severe drought conditions and range fires are also issues forcing cows off some ranges early but not necessarily to slaughter.

Heifer and cow slaughter relative to the cowherd and heifer retention provides a basis for estimating the change in the breeding inventory. I expect beef cow slaughter this year will represent 9.7% of the beef cows at the beginning of the year, and the largest percentage since 2013. If the tally of beef cows on January 1, 2019 is down slightly-to-even with 2018, then the number of heifers calving this year (75% in the spring) would be down 9% from a year ago. Remember, heifers that calved this year were retained in 2016 and bred in 2017. Cattle prices dropped sharply in 2016 and many ranchers were pretty negative about the outlook. That is not to mention, their banker's outlook! Consequently, producers sold more heifers to "beef up" revenue rather than continue to retain and breed them. Thus, the sharp drop in bred heifers that calved this spring.

Also key to the cattle cycle is cow-calf financial conditions which are generally positive. I am projecting the average cow-calf operating margin at about \$125 per cow this year (2018). I caution that this figure can vary widely depending upon the circumstances of individual operations. But, there was a time in the beef industry when \$125 per head was considered "a great year". So, I think the financial side is somewhat offsetting to the forage side of the equation.

The story continues to evolve and is mostly contingent upon forage and the outcome of the trade dispute which I expect to be positive and favorable to U.S. agriculture. That's my take!

Guerra comercial

Problemas en sector porcino repercutirán sobre el Mercado de vacunos

July 31, 2018 Hit hard by retaliatory tariffs from Mexico and China, the U.S. pork industry suffered a horrific July, and the spillover is likely to affect beef. (NPPC)

The U.S. pork industry suffered a horrific July, and pork's woes are likely to affect beef. The pork industry was hit hard by retaliatory tariffs from Mexico and China, and coupled with increasing U.S. production, lean hog prices are down 20% since the week ending June 22, 2018.

That third week of June saw lean hog carcass prices at \$84.05 per cwt., producing average farrow-to-finish profits on a cash basis of \$47 per hog, according to Sterling Marketing, Inc. For the week ending July 27, lean carcass prices had declined to \$67.39 per cwt., and farrow-to-finish profits stood at \$14 per head.

Those profit margins, however, will continue to erode, according to analysts, and the CME futures markets show agreement. August Lean Hog futures at the CME have declined 17% over the past month, and the December contract now trades in the \$46 per cwt. range.

The catalyst for pork's rapid July decline was retaliatory tariffs, but analysts note there is more bearish news, namely that all three major proteins are in an expansion phase.



As pork exports took a direct hit from the current trade war, more pork was available for the domestic market, creating more competition for consumer spending. That comes at a time when both beef and poultry production are increasing.

Sterling Marketing president John Nalivka projects U.S. beef production to increase 3.9% in 2018, and pork production up 4.1%. Additionally, U.S. poultry production is expected to rise 3% this year. Increasing red meat and poultry production means per capita consumption in the U.S. is projected at 222 pounds, the largest since 2007.

Productores reconocieron la ayuda comprometida pero dicen que no es suficiente

02 August 2018 US - For US farmers affected by the trade war unleashed by President Donald Trump, the \$12 billion in emergency aid from his administration is a temporary remedy, and it comes with several potential negative side effects.

The Agriculture Department announced the aid on Tuesday to help farm producers hurt by retaliation by major trading partners against US tariffs on steel, aluminum and tens of billions of dollars in Chinese products.

USDA said it would use a Depression-era farm support fund to make direct payments to producers of soybeans, sorghum, corn, wheat, cotton, dairy and hogs.

The size of the aid program is "unprecedented", said Joseph Glauber, a former USDA economist now at the International Food Policy Research Institute.

But its effectiveness will be limited, he said, and it creates a "moral hazard".

And ironically, depending on the criteria used, some of the benefits could go to Chinese-owned companies.

"The pork industry is dominated by very large corporations," said Chris Hurt, agricultural economist at Purdue University in Indiana. "The largest hog producer in the US, Smithfield, is owned by a Chinese company."

Agriculture Secretary Sonny Perdue said the new aid will not need congressional approval, but the program drew sharp criticism from many legislators, including Republicans.

National Farmers Union President Roger Johnson said crop prices are falling and farmers' "livelihoods are on the line with every tweet, threat or tariff action that comes from the White House".

Republican Senator Ben Sasse said in a statement: "This administration's tariffs and bailouts aren't going to make America great again, they're just going to make it 1929 again."

But after the US economy grew 4.1 per cent in the second quarter, and the European Union agreed to a cease-fire in the trade confrontation with the US, Trump declared it a victory for his tough policies.

Another question remains how the program will impact falling crop prices and even the cost of farmland, once the payments begin, which the USDA said should be in early September.

"The land market could get distorted. Crop farmers are often willing to invest the extra money in land, that would hike the prices," Purdue University's Professor Hurt said.

JAPON no impuso incremento del arancel porque las importaciones fueron bajas. Productores exigen negociar acuerdo de libre comercio

30 July 2018 - Japan's imports of beef have come in below a level that would have triggered an automatic tariff hike, avoiding a potential flare-up in trade tensions with US President Donald Trump.

Imports of frozen beef totaled about 90,000 tons in the quarter ended June, below the roughly 104,000 tons that would have activated a so-called safeguard mechanism, the Finance Ministry said Friday.

The safeguard raises tariffs to 50 per cent from 38.5 per cent for the rest of a fiscal year when import volume climbs more than 17 per cent on the year in any quarter, reports Nikkei Asian Review.

That hurts mainly US beef, since the hike does not apply to Australia and other big producers with which Japan has signed economic partnership agreements. Together, American and Australian beef account for about 90 per cent of Japanese frozen beef imports.

US Trade Representative Robert Lighthizer told lawmakers on Thursday that beef is one area where Japan imposes "unfair barriers to US exports," suggesting that he would raise the issue in an upcoming meeting with Japanese counterpart Toshimitsu Motegi.

The beef safeguard was activated in 2017 for the first time in 14 years and raised tariffs until 31 March. Japan's meat industry issued a sigh of relief this time because importers bear the cost of higher tariffs.

"Every company was careful about their import volume to avoid activating the safeguard again," said an official from the Japan Meat Traders Association.

The high level of imports in the year-earlier quarter meant that the safeguard was less easily triggered this time.

It also avoided drawing the likely ire of President Trump as he campaigns to narrow US trade deficits with countries like Japan and China by pushing for "free, fair and reciprocal" trade.

"Who knows what will happen if the safeguard kicks in again," a Japanese government source said before the quarterly import figures were announced.



Frozen US beef is used in dishes like gyudon, a Japanese fast-food staple consisting of seasoned beef and onions over rice.

Others highlight the mechanism's destabilizing effect on Japan's beef imports, which surged after the tariff reverted to the lower level in April. Import volume from the US and other countries subject to the safeguard fell 20 per cent on the year in January, 60 per cent in February and 50 per cent in March before rising roughly 70 per cent in April.

Industry insiders had warned that the safeguard might be reactivated as overall beef import volume climbed 30 per cent on the year in April. But figures for May and June came in about 10 per cent below year-earlier levels.

The Finance Ministry began to study proposals last year to base the safeguard trigger on six-month or annual imports instead of quarterly figures. Some think a longer interval would make procurement easier, while others argue that the safeguard can be deployed more flexibly under the current system.

30 July 2018 US - University of Tennessee Institute of Agriculture projections indicate that the signing of the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) in March 2018 could disadvantage US beef exports to Japan, a stumbling block that US beef producers can ill afford.

Beef-exporting countries party to the trade agreement, such as Australia, New Zealand, Mexico and Canada, will benefit from an immediate reduction and phase-down of tariffs from their current levels over a 15-year period. The US was once a CPTPP member, but in January 2017, President Donald Trump signed a memorandum officially withdrawing from the trade agreement.

Under the CPTPP, Japan agreed to significant tariff reductions on beef, with reductions from 38.5 per cent to 9 per cent for muscle cuts. Tariff reductions for select offal products will be phased out completely. Meanwhile, US beef will continue to face tariffs of 38.5 per cent to 50 per cent, as well as a global safeguard tariff of 50 per cent when imports exceed a specified level. Understandably, the tariff advantage for CPTPP countries has raised concerns in the US beef industry about its future in Japan.

Although the US has free trade agreements with several CPTPP countries, it does not have one with Japan, which is the leading market for US beef exports. In 2017, US beef exports totaled \$7.3 billion, with Japan accounting for more than 25 per cent of this total.

Projected import shifts due to tariff reductions are substantial. For chilled beef, lower tariffs appear to benefit Australian beef, at the expense of US beef. The projection range suggests that Australian beef could increase by as much as \$139 million, while US beef could decrease by as much as \$143 million. Although Canada, Mexico and New Zealand also face lower tariffs, the projected increase for these countries is small at \$4 million. Australia also gains in the frozen beef market at \$162 million.

Prior to the bovine spongiform encephalopathy (BSE) ban in the early 2000s, US beef exports were comparable to, and at times exceeded, Australian exports. Following the BSE ban, US beef exports declined 74.7 per cent, taking the industry eight years to rebound. While US beef exports have since recovered, Australia now accounts for the greater share of Japanese beef imports.

The research indicates that CPTPP will result in considerable increases in Australian beef exports to Japan, largely at the expense of US beef. However, similar tariff reductions for US beef could eliminate these negative effects and even result in an increase in beef imports from both countries.

If the US also received tariff reductions, the total benefit is \$287 million, which is the avoided export loss of \$70 million and the export gain of \$217 million. UTIA research indicates that market access for US beef in Japan is needed to counterbalance the effects of the CPTPP.

"As exporting countries, other than the US, aggressively pursue free trade agreements or FTAs, US agricultural sectors such as beef could be disadvantaged, if we stay out of the FTA game," says UTIA trade expert and Blasingame Chair of Excellence Andrew Muhammad. "Overall, the report highlights why it is important for the US to stay engaged in international trade negotiations in order to maintain its competitive edge in global markets."

The UTIA report, which was authored by Muhammad and his colleague Andrew Griffith, is available online as UT Extension publication W 656.

At the farm level, higher tariffs will likely cause a decline in US beef exports to Japan that could negatively impact returns to every segment of the industry, from the cow-calf producers to the packer. Alternatively, if the US is able to establish a trade agreement with Japan that is identical to competing countries, then returns at the farm level should be influenced positively.

VARIOS

CHINA: mayor consume e importación de carnes bovinas

August 2, 2018 U.S. Secretary of Agriculture Sonny Perdue (center) ceremonially cuts into a Nebraska prime rib in Beijing, marking the return of U.S. beef to the Chinese market. Perdue is joined by Craig Uden



(left), president of the National Cattlemen's Beef Association, and Luan Richeng (right), of state-owned Chinese importer COFCO.

Total beef consumption in China in 2018 is estimated at 8.5 million metric tons, second only to the U.S., according to the USDA Foreign Agricultural Service. On a per capita basis, this is just over 6 kilograms (carcass basis) or about 9.4 pounds per person (retail basis). This level is 16 percent of projected 2018 U.S. retail beef consumption of 57.7 pounds per capita. In China, beef consumption is about 11 percent of total meat consumption behind poultry (15 percent) and pork, which is hugely popular and represents 74 percent of meat consumption. These values do not include fish and seafood, which are very popular in China.

Beef consumption in China is low but rising. Despite being a major beef producing and consuming country for many years, China never participated much in global beef markets until recently. Since 2014, beef consumption has outstripped domestic production and Chinese beef imports have risen sharply. By 2016, China exceeded Japan as the number two beef importing country behind the U.S. Chinese beef imports in 2018 are projected to be just 13 percent smaller than U.S. beef imports. At the current pace, China could be the largest beef importing country in the world in another year or two. Over 95 percent of Chinese beef imports are sourced from Brazil, Uruguay, Australia, New Zealand and Argentina. In Shanghai I saw large billboards advertising Argentine beef. U.S. beef exports to China resumed in 2017 after a nearly 14 year absence and are developing very slowly. In the past 12 months, exports to China have amounted to 0.6 percent of total U.S. beef exports.

What is the future potential for U.S. beef in China? Beyond the additional obstacles due to the current trade war, building markets for U.S. beef in China will face several challenges. Price is one of those challenges. Beef is expensive in China relative to other meats, even more so than in the U.S. Although growing beef demand in China is the result of a rapidly growing urban middle-class population, beef remains expensive for many consumers. Imported beef from the U.S. is especially expensive.

The bigger challenge for U.S. beef is the role of beef in Chinese cuisine. China is not a land of steakhouses, although western-style steak restaurants are growing in popularity and represent the most immediate demand for U.S. beef. This specialized restaurant and business hotel demand is small but expanding. In an example of this, I met with staff of the U.S. Meat Export Federation and a beef importer at a new, upscale steak restaurant in Shanghai which features both U.S. and Australian beef. We discussed the opportunities and challenges for U.S. beef in China. The reality is that, for the majority of Chinese consumers, beef, especially muscle cuts, are only infrequently a part of the diet.

Chinese cuisine is characterized by hot pot, stir fry dishes and Chinese barbeque that use small amounts of beef in pieces or thinly sliced rather than large cuts of beef. Beef offals are very popular and more affordable for many consumers. For example, Chinese barbeque is not large quantities of brisket or other beef cuts but is various meat products prepared on skewers. The beef barbeque that I ate in China was beef tendons rather than muscle meat. Beef entrees are typically a minor part of most menus. One exception to this was in the Muslim sections of Xian where beef is popular in place of pork. There I enjoyed beef in sandwiches, soups and dried as a type of jerky.

In all markets, meat quality is defined by the preferences of the consumer and the way the product is used. Highly marbled U.S. beef does not necessarily represent additional quality in many Chinese dishes. This makes U.S. fed beef even more expensive relative to domestic Chinese beef and most other imported beef. This is not to say that there isn't potential for U.S. beef in China. However, it does illustrate that accessing the larger Chinese market is not simply a matter of shipping U.S. steaks to China. U.S. Meat Export Federation staff in China are pursuing an innovative and dedicated effort to build market share for U.S. beef. There is considerable potential for U.S. beef in China but it will take time, patience and persistence.

AUSTRALIA aumenta 9% su proyección de faena vacuna para el 2018

02 de agosto de 2018 Las condiciones persistentes de sequía que enfrenta Australia llevaron a una nueva revisión en las proyecciones de faena de ese país a 7,8 millones de cabezas para el 2018, 9% arriba que el total faenado en 2017, según las estimaciones de Meat and Livestock Australia (MLA).

En los primeros cinco meses del año la faena de ganado adulto en Australia fue de 3,1 millones de cabezas, una suba de 11% o 300.000 animales, respecto a mismo periodo de 2017, aunque 7% abajo del promedio de los últimos siete años.

La faena de hembras dio un salto interanual de 21% y la de machos de apenas 2%, señaló el gerente de Market Intelligence, Scot Tolmie. "La faena de hembras en mayo alcanzó las 403.200 cabezas, el volumen mensual más alto desde julio de 2015", señaló.

Las condiciones de sequía, además, llevaron a una reducción en el peso de carcasa para el 2018, a 292 kilos por cabeza.



El aumento de la faena mayor que la caída en el peso por animal se traduce en un aumento en la proyección de producción de carne para el cierre del año, de 7% a 2,3 millones de toneladas peso carcasa.

Las exportaciones de carne vacuna de Australia crecieron 13% entre enero y junio, con mercados clave como Corea, Japón, y China, con aumentos de dos dígitos en sus compras.

Las exportaciones de carne también fueron revisadas para el cierre de 2018 con una suba prevista de 10% a 1,11 millones de toneladas peso embarque.

Los envíos al exterior de ganado en pie también han registrado subas, con un salto de 23% en el primer semestre del año comparado con mismo periodo del 2017 con 487.000 cabezas.

NUEVA ZELANDA: rodeo bovino siguió aumentando

03 August 2018 NEW ZEALAND - New Zealand's beef cattle herd increased by 1.9 per cent over the past year while the decline in the sheep flock was slowed by a lift in hoggets as farmers responded positively to strong prices and good grass growth leading into winter, according to Beef + Lamb New Zealand (B+LNZ). The annual stock number survey conducted by B+LNZ's Economic Service, shows 3.7 million beef cattle with beef production continuing to grow.

The largest contributor to the increase in the number of beef cattle was a lift in weaner cattle in Marlborough-Canterbury, which was driven by younger cattle being retained by beef breeders.

The research shows the impact of Mycoplasma bovis on sheep and beef farms has been mixed.

B+LNZ Economic Service Chief Economist Andrew Burt says the analysis reveals a younger ewe flock as farmers retain more hoggets for future production. The number of breeding ewes fell in all regions of New Zealand – and by 2.1 per cent overall.

“The number of breeding ewes decreased 3.5 per cent to 8.3 million in the North Island, while South Island numbers dropped 0.8 per cent to 9.0 million. The decrease largely reflects farmers taking advantage of strong prices for mutton. There was also a preference – particularly in the older farmer demographic – towards less labour intensive livestock options to sheep.”

Consequently, the national hogget flock is up on last year. “Hogget numbers increased 2.5 per cent to 9.1 million, largely from Marlborough-Canterbury where ewe hoggets were retained to replenish declining ewe flocks, and trade lamb purchases from Southland due to dry summer conditions.

Mr Burt says ewes were in good condition at mating, and going into winter due to feed availability.

“However early pregnancy scanning of ewes fell short of farmer expectations, which was high due to pasture levels during mating.”

The lamb crop is expected to be down 3.8 per cent to 22.8 million. This follows a record lambing percentage the previous season and a smaller breeding ewe flock but moderated by a lift in lambs from hoggets mated.

EMPRESARIAS

Marfrig avances en línea venta de Keystone a Tyson. Suben sus acciones

30/07/18 - por Equipe BeefPoint A Tyson Foods, maior empresa de carnes dos EUA, fechou exclusividade com a Marfrig Global Foods na negociação para adquirir a Keystone, conforme duas fontes próximas à transação. A operação pode ser concluída nos próximos dias e incluirá os ativos nos Estados Unidos e na Ásia. A Keystone é a maior fornecedora global da rede de restaurantes McDonald's.

“A aquisição pode ser anunciada já na semana que vem [nesta semana]”, disse a fonte na sexta-feira. De acordo com a mesma fonte, chegou a haver discussões para vender a Keystone separadamente. A chinesa Cofco tinha interesse nas operações na Ásia. “Mas o modelo que avançou com a Tyson é de pacote completo”, disse uma das fontes. Procurada pelo Valor, a Marfrig não comentou.

A negociação de preço está “satisfatória”, acrescentaram as fontes. A Marfrig espera angariar cerca de US\$ 3 bilhões com o negócio, obtendo uma avaliação próxima de 10 vezes o lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda, na sigla em inglês) estimado para a Keystone em 2018. O J.P. Morgan foi contratado pela Marfrig para assessorá-lo na transação.

No ano passado, a companhia controlada pela Marfrig reportou uma receita líquida de US\$ 2,7 bilhões (R\$ 8,8 bilhões). O Ebitda da Keystone totalizou US\$ 276,6 milhões (R\$ 883,3 milhões). Ao todo, a Marfrig registrou uma receita líquida de R\$ 18,5 bilhões e Ebitda de R\$ 1,5 bilhão no ano passado.

A intenção da Marfrig de vender a Keystone foi anunciada em 9 de abril, marcando uma mudança na estratégia da empresa. Na mesma ocasião, a Marfrig anunciou a compra do controle do frigorífico americano National Beef, por cerca de US\$ 1 bilhão, assumindo a vice-liderança global em carne bovina.

Com essa transação, a companhia decidiu focar em carne bovina, vendendo a Keystone – que atua em carne de frango. Antes disso, o plano da Marfrig era abrir o capital da Keystone na bolsa de Nova York ou vender uma fatia minoritária da subsidiária para reduzir seu endividamento. Em 31 de março, o índice de



alavancagem da Marfrig estava em 3,6 vezes. A meta da empresa é reduzir esse índice para 2,5 vezes até o fim do ano.

Criadora dos nuggets, empanado de frango do McDonalds', a Keystone foi adquirida pela Marfrig em 2010, no auge da estratégia "multiproteína" da empresa. Forte em carne bovina desde a década passada, a Marfrig decidiu ingressar em frango, suínos e alimentos processados depois de abrir o capital, em 2007.

No período, a empresa fez diversas aquisições, com destaque para a Seara, a irlandesa Moy Park e a americana Keystone. Mas a agressiva estratégia de aquisições cobrou um preço alto. Com dívidas elevadas, a empresa vendeu a Seara, em 2013, e a Moy Park, em 2014, ambas para a JBS.

Com a venda da Keystone próxima e o foco em carne bovina, a Marfrig deve reduzir seu endividamento drasticamente – no fim de março, a dívida bruta da companhia era de US\$ 3,6 bilhões – e aproveitar o ciclo positivo para a indústria de carne bovina nos EUA. Com a economia americana aquecida e a maior oferta de bois, as margens dos frigoríficos do país estão em nível recorde. A expectativa é que o ciclo positivo da indústria americana dure até 2020. A National Beef, agora controlada pela Marfrig, é a quarta maior produtora de carne bovina dos EUA, só atrás de Tyson, JBS e Cargill.

Para a Tyson, a compra da Keystone é mais um passo para avançar no food service, que oferece melhores margens. Em 2017, adquiriu a também americana AdvancePierre Foods, que fabrica itens como sanduíches prontos e nuggets.

31/07/18 - por Equipe BeefPoint

As ações da Marfrig negociadas na bolsa brasileira sobem nesta manhã acima de 2,5%, diante de notícias de que a companhia está mais próxima de vender sua subsidiária americana Keystone. Conforme fontes próximas à transação, a Tyson Foods, maior empresa de carnes dos EUA, fechou exclusividade na negociação para adquirir a Keystone.

A operação pode ser concluída nos próximos dias e incluirá os ativos nos Estados Unidos e da Ásia. A Keystone é a maior fornecedora global da rede de restaurantes McDonald's.

Em julho, a Marfrig havia recebido oferta vinculante de cinco companhias interessadas na compra da Keystone. A americana Cargill também era uma das interessadas nos ativos.

O banco J.P. Morgan assessora a Marfrig na venda da Keystone.

Carrefour Brasil lançou marca de produtos naturais que incluye carnes vacunas

30/07/18 - por Equipe BeefPoint O Grupo Carrefour Brasil lança a marca 'Sabor & Qualidade', linha exclusiva de produtos naturais, produzidos sempre com responsabilidade socioambiental e com rastreabilidade em qualquer etapa da produção.

A nova marca, disponível nos alimentos que antes levavam o selo Garantia de Origem, já pode ser encontrada em todas as lojas Carrefour no país. Dentre os 13 produtos que integram a nova marca, destacam-se frutas como uva, mamão e laranja, além de carnes bovinas e suínas, presunto serrano, ovos, aves, peixes e camarão.

Atualmente, a marca conta com 17 fornecedores de todas as cinco regiões do Brasil e, ao longo deste ano, passarão a integrar o portfólio da nova marca linhas de carnes bovinas, salmão, manga, tomate, queijos, presunto e salames.

Os produtos que compõem a marca 'Sabor & Qualidade' seguem cinco critérios: sabor, qualidade, autenticidade, preço justo e sustentabilidade. Esses pilares garantem a oferta de alimentos frescos, de qualidade e com sabor autêntico e natural, além de certificar a segurança, a procedência e monitorar os processos produtivos, adotando rigorosos conceitos de responsabilidade socioambiental. Esses alimentos possuem ainda um QR Code na embalagem, pelo qual o consumidor pode obter em tempo real todas as informações relevantes relacionadas ao produto que está adquirindo, como a localização da fazenda, detalhes técnicos do produto, a data de colheita ou abate e o prazo de validade.

Os diferenciais dos produtos que integram a marca 'Sabor & Qualidade' começam desde os processos produtivos e acompanham toda a cadeia, do campo à gôndola. O modelo de produção de carne bovina, por exemplo, atende aos mais rigorosos critérios socioambientais, evitando o desmatamento ilegal ou qualquer outra restrição ambiental ou social.

O bem-estar animal é outro importante pilar, exigindo que a produção de carne bovina e suína, aves e peixes contem com alimentação controlada e balanceada com ração de origem vegetal e, no caso dos pescados, sem o uso de pigmentação artificial. Além disso, nos processos produtivos não há aplicação de antibióticos.

O cultivo das frutas que recebem a marca 'Sabor & Qualidade' também atende a rigorosas exigências, garantindo qualidade, frescor, sabor autêntico e rígido controle de resíduos de agrotóxicos e controle biológico para pragas.



JBS preocupação por consequências da guerra comercial em EE.UU.

31/07/18 - por Equipe BeefPoint A preocupação de investidores com o impacto da guerra comercial sobre as operações da JBS nos EUA derrubou as ações da empresa na bolsa. Ontem, os papéis caíram 5,3% na B3, negociados a R\$ 9,10. Foi a maior desvalorização do Ibovespa. O índice subiu 0,5%.

As ações da JBS recuaram na esteira da revisão de projeções feitas pela americana Tyson Foods. Principal rival da companhia brasileira nos EUA, a Tyson cortou em mais de 10% a previsão de lucro por ação no exercício fiscal de 2018, que se encerra em setembro. A empresa, que antes previa lucro por ação entre US\$ 6,55 e US\$ 6,70 revisou a previsão para entre US\$ 5,70 e US\$ 6,00.

Entre as justificativas para a revisão, a Tyson apontou os efeitos da guerra comercial nos EUA sobre os preços de exportação das carnes suína e de frango. Por causa das sobretaxas aplicadas por China e México, as exportações de carne suína podem ser afetadas, elevando a oferta do produto no mercado americano.

Os efeitos colaterais não foram os únicos responsáveis pela revisão das projeções da Tyson. Antes da disputa comercial, os frigoríficos de carne de frango dos EUA já sofriam com a sobreoferta do produto e a maior concorrência com a carne bovina, o que também já havia prejudicado as ações da americana Pilgrim's Pride, controlada pela JBS. Desde o início de 2018, os papéis da Pilgrim's recuaram mais de 40% na Nasdaq.

Além disso, a Tyson reduziu a previsão de economia de impostos com a reforma tributária nos EUA em 10%. Em fevereiro, a companhia estimou em US\$ 300 milhões o impacto positivo da reforma tributária sobre o fluxo de caixa em 2018.

Na contramão da JBS, a também brasileira Marfrig foi ajudada pela Tyson. Nesse caso, não pela revisão nas projeções, mas pela proximidade da venda da subsidiária Keystone. A Marfrig deu exclusividade à Tyson para a venda dos ativos. A expectativa é que o negócio seja fechado ainda esta semana. Ontem, as ações da Marfrig subiram 3,03% na bolsa, negociadas a R\$ 8,14.

Bloomberg July 31, 2018 Tyson Foods Inc., the largest U.S.-based meat producer, said profit this year will be less than it previously forecast because of the country's escalating trade dispute with major importers of agricultural products. (Company logo)

Tyson Foods Inc., the largest U.S.-based meat producer, said profit this year will be less than it previously forecast because of the country's escalating trade dispute with major importers of agricultural products.

Both China and Mexico have imposed import tariffs on American pork recently in retaliation against U.S. duties on metal shipments. The measures have sent hog prices plunging, eroding the profitability at Tyson's pork business. The Springdale, Arkansas-based company said Monday it's also grappling with higher commodity-market volatility and "sluggish" domestic demand for chicken.

"The combination of changing global trade policies here and abroad, and the uncertainty of any resolution, have created a challenging market environment of increased volatility, lower prices and oversupply of protein," Chief Executive Officer Tom Hayes said in a statement.

The American farm sector is one of the few areas of the economy that typically operates with a trade surplus, and agriculture groups have sounded off against the trade war's potential toll on exports. Net farm income is poised to reach a 12-year low in 2018, and challenges for meat demand may offset some of the benefits of cheaper feed-grain prices. The Trump administration last week announced a plan to provide \$12 billion in assistance to U.S. farmers.

Tyson said its earnings in fiscal 2018 excluding one-time items will be about \$5.70 to \$6 a share, compared with a previous view of \$6.55 to \$6.70.

The shares slumped as much as 8.2 percent, the biggest intraday drop since November 2016. They were down 5.5 percent at \$60.04 at 10:49 a.m. in New York. Rival poultry producers Pilgrim's Pride Corp. and Sanderson Farms Inc., and Hormel Foods Corp., which processes pork, declined.

Tim Ramey of Pivotal Research Group, the lone analyst tracked by Bloomberg holding a sell rating on Tyson, lowered his price target for the shares to \$40 from \$55.

"We won't really know for several quarters the full magnitude of the impacts of the Chinese tariffs, if any, but the direction of the impact is clear -- higher risk to the sanguine earnings outlook," Ramey said in a report.

The trade challenges come amid a surge in U.S. meat production, making exports increasingly vital to offload surpluses. American output of red meat and poultry is expected to reach an all-time high and swell further in 2019. Wholesale chicken breast prices are the cheapest for this time of year since at least 2010 and pork is at a seasonal nine-year low, government data show. "Through pricing and aggressive cost management, we're working to stabilize the impact of freight and feed ingredient costs," Hayes said. "However, we still face pressure on chicken sales volume and pricing due to the abundance of relatively low-priced beef and pork on the market. We are working to mitigate these pressures, but our fourth quarter is off to a slower than expected start."

Tyson plans to report its fiscal third-quarter earnings on Aug. 6.



Marfrig recompra feedlots por R\$ 95 milhões

03/08/18 - por Equipe BeefPoint A Marfrig recomprou unidades de confinamento de gado pertencentes ao casal de acionistas controladores Marcos Molina e Marcia Marçal dos Santos por R\$ 95 milhões. O valor será ajustado pela variação de passivos e ativos a serem identificados em auditoria. A transação foi informada pela companhia à Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Ambos são controladores da MMS Participações, que opera a MFG Agropecuária, dona das unidades de confinamento.

O pagamento aos dois será dividido em uma primeira parcela de R\$ 10 milhões, a ser paga em 3 de outubro, e em mais nove parcelas trimestrais, sendo que o primeiro vencimento será em 3 de janeiro de 2010.

A operação é garantida pelos próprios ativos objetos da transação e por uma nota promissória emitida pela Marfrig de valor correspondente ao total do saldo das obrigações.

Segundo a companhia, o objetivo do investimento “está alinhado com seu plano estratégico” de “ampliação da capacidade de abate da Marfrig colocada em curso no último ano”, o que torna “necessário, por questões comerciais e de segurança alimentar, contar com estoque de matéria-prima (gado) em maior escala”.

No ano passado, a Marfrig retomou o abate em frigoríficos que estavam parados, como Nova Xavantina (MT) e Paranaíba (MS), e arrendou outro em Pontes e Lacerda (MT).

A companhia ainda afirmou que “o valor da operação está em linha e em consonância com o valor praticado pelo mercado, tendo em vista que grande parte dos ativos é composto por cabeças de gado, os quais têm seus valores públicos e devidamente referenciados pelo mercado, sendo certo que a precificação da operação seguiu todos estes parâmetros”.

A operação foi aprovado pelo Comitê de Auditoria e pelo Comitê Financeiro e de Gestão de Riscos da Marfrig. Os dois acionistas controladores “abstiveram-se das deliberações relativas ao processo de decisão do emissor acerca da transação”, informou a companhia.

Marfrig puede superar a Minerva como abastecedora de BRF

03/08/18 - por Equipe BeefPoint A Minerva Foods, terceira maior empresa de carne bovina do Brasil, pode deixar de ser uma fornecedora relevante da matéria-prima usada pela BRF na produção de hambúrguer, apurou o Valor. A dona das marcas Sadia e Perdigão está negociando com a Marfrig Global Foods, segunda maior indústria de carne bovina do país, um contrato para o fornecimento de carne, segundo uma fonte a par do assunto.

Ao acertar as bases do contrato com a Marfrig, a BRF ganhará flexibilidade para vender as ações que ainda tem na Minerva.

Conforme o último formulário de referência disponível na Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a BRF detém 6,8% das ações da Minerva. Considerando o atual nível da cotação das ações da Minerva, a participação da BRF na empresa paulista de carne bovina vale cerca de R\$ 115 milhões.

A medida torna ainda mais improvável uma eventual fusão entre as duas empresas, que chegou a ser aventada no mercado. A proposta tinha a simpatia de investidores como o empresário Rubens Ometto e o fundo americano Arlon (Continental Grain), mas saiu do radar após a indicação de Pedro Parente ao cargo de CEO da BRF, no dia 14 de junho.

Os valores do contrato de fornecimento de carne bovina são pouco expressivos, na casa de R\$ 200 milhões. O montante representa menos de 1,5% da receita líquida de R\$ 15 bilhões projetada pela Minerva para este ano e cerca de 0,5% do faturamento da BRF. No passado, quando a BRF fornecia hambúrguer ao McDonad's e a Minerva era menor, o contrato foi mais relevante, chegando a representar 4% das receitas da Minerva.

A Minerva não é a única fornecedora de carne bovina para a BRF – ainda que seja a mais importante. A própria Marfrig já vende carne bovina para a companhia. Além do hambúrguer, a BRF utiliza a carne bovina na produção de alimentos como lasanhas prontas e almôndegas.

Com o fornecimento assegurado por meio da Marfrig, a BRF pode ganhar flexibilidade em relação ao acordo de acionistas vigente entre a VDQ Holding, veículo de investimentos da família Vilela de Queiroz (controladora da Minerva), e a BRF. O acordo pode ser desfeito pela VDQ caso a participação da BRF na Minerva se torne inferior a 6%.

Nesse cenário, o contrato de fornecimento poderia ser afetado. Uma fonte próxima à BRF, porém, minimiza o impacto da decisão, ressaltando que o fornecimento da Minerva poderia ser mantido, ainda que em bases de preço diferentes.

Em teleconferência com jornalistas, em 29 de junho, o vice-presidente executivo da BRF, Lorival Luz, não descartou a venda da participação das ações da Minerva, mesmo diante da possibilidade de perder o contrato de fornecimento. “Todas as alternativas serão avaliadas. As decisões e os momentos [da decisão] serão tomados no melhor interesse da BRF”, disse na ocasião.



A alienação da fatia minoritária que a BRF tem na Minerva pode se dar no contexto do plano de monetização anunciado em junho por Pedro Parente. Ao todo, a BRF pretende angariar R\$ 5 bilhões ainda este ano para reduzir o seu elevado endividamento.

Grande parte desse montante deverá ser obtido com venda das operações na Argentina, Tailândia e Europa e da securitização de recebíveis. Mas a venda de participações minoritárias, como as que a BRF tem na Minerva e na estatal chinesa Cofco Meat, também estão listadas como “ativos não operacionais” que podem entrar no plano de desinvestimentos.

O acordo de fornecimento entre Minerva e BRF foi firmado em 2013, quando a última decidiu sair da produção de carne bovina e vendeu os dois frigoríficos de bovinos que tinha nas cidades de Várzea Grande e Mirassol D'Oeste, em Mato Grosso, para a Minerva. Em troca, a BRF recebeu 29 milhões de ações da Minerva.

Neste ano, a BRF já vendeu uma fatia significativa das ações da Minerva. Em junho, se desfez de 10,8 milhões de ações, reduzindo sua fatia de quase 12% para 6,8%. A BRF amargou um expressivo prejuízo contábil nas vendas de ações em junho. Em 2014, quando recebeu 29 milhões de ações da Minerva, as papéis valiam R\$ 12,17. Hoje, valem 40% menos.

Embrapa y Marfrig desarrollan carne “bajo carbono”

2/08/18 - por Equipe BeefPoint A qualidade sempre foi prioridade para os consumidores. As exigências, porém, vêm aumentando.

Origem dos produtos e processos de produção passaram a fazer parte da demanda. O resultado é que o consumidor quer, cada vez mais, produto de qualidade, mas sustentável.

Como medir isso? A Embrapa desenvolve desde 2015 meios de aferição de produtos e de modelos de produção para indicar sustentabilidade.

Começou com a carne bovina, ao montar o que a empresa chama de marcas-conceito. São sistemas de produção sustentáveis certificados, como o da “carne carbono neutro” e o da “carne de baixo carbono”.

Linha de produção e corte de carne do frigorífico Marfrig, em Promissão, São Paulo – Alf Ribeiro – 09.abr.2018/Folhapress

Esses sistemas de produção neutralizam ou reduzem a emissão de metano emitido pelos animais, via integração de lavouras e florestas e com manejo adequado do solo.

A parceria com uma grande empresa do mercado para implementar a proposta agora dá força ao modelo.

É o que Embrapa, uma empresa de pesquisa, e a Marfrig, a segunda maior processadora de carne vermelha do mundo e uma grande compradora de animais, estão fazendo.

Cleber Soares, diretor de inovação e de tecnologia da Embrapa, diz que “essa parceira coloca a carne bovina brasileira em um novo patamar e atende, cada vez mais, um mercado exigente em práticas sustentáveis de produção”.

Para Maurício Manduca, gerente corporativo de compra de gado da Marfrig, “a parceira vem reforçar toda a estratégia no desenvolvimento de pesquisas e de programas relacionados à questão ambiental e de bem-estar dos animais da empresa”.

Além disso, segundo Manduca, permite oferecer ao consumidor um produto que tenha, além de qualidade, outros atributos.

Para Leonel Almeida, gerente de sustentabilidade da Marfrig Beef, “esse sistema valida e mensura a produção, dando mais transparência de como a carne brasileira é produzida”.

Manduca diz que, com essa parceira, é possível a busca de mercados com demandas e nichos específicos para esse produtos. Quanto à valorização da carne, “é um ponto a ser tratado com o tempo”

Soares, da Embrapa, diz acreditar, no entanto, que levar ao mercado um produto com qualidade e sustentabilidade agrega valor e abre portas para outros produtos brasileiros, além das carnes.

Segundo a empresa de pesquisa, a carne carbono neutro é produzida em sistemas integrados com árvores plantadas. Elas são responsáveis pelo sequestro de carbono e possibilitam a neutralização da emissão de metano dos animais.

Já a carne de baixo carbono pode ser produzida em sistemas integrados com lavouras e pastagens. Um manejo adequado do solo permite a estocagem de carbono na terra.

A Marfrig deve implementar o projeto de carne carbono neutro já, mas o de carne de baixo carbono precisa de alguns ajustes. A previsão é para janeiro do próximo ano.

As áreas destinadas à produção de carnes com maior sustentabilidade aumentam no país. Em 2011, a Embrapa apontou 11,7 milhões de hectares com integração de lavoura, pecuária e florestas. Em 2017 eram 14 milhões.

O censo agropecuário brasileiro do IBGE, divulgado na semana passada, confirma esses números.

Segundo o instituto, as áreas cultivadas com espécies florestas, lavouras e pastagens somavam 13,9 milhões de hectares no ano passado.