



## NOTICIAS INTERNACIONALES AL 21/12/18

<b>BRASIL</b> .....	<b>2</b>
Pocas operaciones en vísperas de Navidad.....	2
CEPEA: precios de la hacienda firmes.....	2
UE anunció que hará una auditoria en plantas frigoríficas en 2019.....	2
Miembros de Mercosur acordaron revisar sus reglas.....	2
Perspectivas sectoriales para 2019.....	3
Programa de Erradicación de AFTOSA mantendrá a Santa Catalina como libre sin vacuna.....	4
Maggi aconsejó no rivalizar con CHINA y países árabes.....	5
<b>URUGUAY</b> .....	<b>5</b>
La ganadería sorprendió: faena creció por quinto año consecutivo.....	5
INAC hace balance del comercio cárnico uruguayo en 2018.....	6
Proyecciones agropecuarias 2019.....	6
Invernador e industria: dos caras de una misma moneda.....	7
Alertan por anestro en el ganado aunque se vea bien.....	8
Carnes uruguayas en las redes sociales.....	8
<b>PARAGUAY</b> .....	<b>10</b>
Facilitarán comercio cárnico con Uruguay.....	10
<b>UNIÓN EUROPEA</b> .....	<b>10</b>
ACUERDO UE – JAPON se implementará en 2019.....	10
Asamblea general de la UECBV retos de futuro de la industria cárnica europea.....	10
<b>ESTADOS UNIDOS</b> .....	<b>11</b>
Impacto de las exportaciones de carnes rojas sobre la producción de maíz.....	11
Guerra comercial: perdedores y ganadores.....	12
Precios en 2019: dependerán de la demanda de carnes.....	13
FARM BILL: fue firmada por el Presidente Trump.....	13
Feed lots: continúa la tendencia ascendente.....	14
<b>EMPRESARIAS</b> .....	<b>14</b>
Moody's confirmó clasificación B1 a Minerva.....	14
Gilberto Tomazoni, nuevo máximo dirigente de JBS.....	15



## **BRASIL**

### **Pocas operaciones en vísperas de Navidad**

21/12/18 Com a aproximação do Natal, está difícil a aquisição de boiadas e o volume de negócios diminuiu.

Os frigoríficos que precisam de bois para atender a demanda esperada para essa época do ano estão ofertando preços acima da referência.

Em São Paulo, por exemplo, a cotação subiu R\$0,50/@ na última quinta-feira (20/12), um acréscimo de 0,3% na comparação dia a dia. Desde o início de dezembro a valorização foi de 2,0% no estado.

As escalas de abate em São Paulo giram em torno de seis dias, porém, foram registradas indústrias com escalas mais curtas.

Em Goiânia-GO o cenário é o mesmo e a alta foi de 0,7%.

Por outro lado, em regiões onde a oferta foi suficiente para atender a demanda, foram registradas desvalorizações. Como foi o caso de Sul do Tocantins, onde a queda foi de R\$1,00/@ frente ao levantamento anterior (19/12).

### **CEPEA: precios de la hacienda firmes**

20/12/18 - por Equipe BeefPoint Os preços da arroba do boi gordo estão mais firmes nesta semana no mercado interno. Segundo pesquisadores do Cepea, esse contexto está atrelado aos valores da carne negociada no mercado atacadista – que registram alta expressiva em dezembro – e à menor oferta de animais prontos para abate.

Vale ressaltar, no entanto, que as escalas alongadas por parte de alguns frigoríficos resultam em eventuais pequenas quedas nos preços do boi. Assim, o Indicador ESALQ/BM&FBovespa do boi gordo subiu 0,7% entre 12 e 19 de dezembro, fechando a R\$ 151,10 nessa quarta-feira, 19 – no acumulado do mês, a alta é de 1,9%.

### **UE anunció que hará una auditoria en plantas frigorificas en 2019**

19/12/18 - por Equipe BeefPoint A União Europeia anunciou nesta terça-feira que fará inspeções em frigoríficos de carne bovina e de frango do Brasil em 2019. Fábricas de processamento de pescados também serão visitadas pelas autoridades sanitárias do bloco. Ainda não há, porém, data definida para a visita, disse hoje o ministro da Agricultura, Blairo Maggi, em mensagem enviada em um grupo no aplicativo de mensagens WhatsApp.

Neste ano, os europeus impuseram embargos à carne de frango e aos pescados brasileiros. Ao todo, 20 frigoríficos brasileiros de carne de frango foram proibidos de exportar ao bloco. A BRF foi a empresa brasileira mais afetada. Todos os seus abatedouros foram vetados pelos europeus.

A restrição europeia à carne de frango foi uma resposta às descobertas da Operação Trapaça, deflagrada pela Política Federal (PF) em 5 de março. A operação investiga um esquema de fraudes nos testes de salmonela em lotes de carne de frango exportadas à UE.

A visita dos técnicos europeus aos frigoríficos brasileiros é um requisito para que unidades proibidas sejam novamente habilitadas.

Na mesma mensagem em que ressaltou a intenção das autoridades europeias de visitar frigoríficos do país em 2019, o ministro da Agricultura comemorou a autorização da UE para a Pasta regulamente, por decreto, a atuação nos frigoríficos de auxiliares de inspeção sanitária contratados pelas próprias empresas fiscalizadas. A função já existe, mas não há previsão legal para tal. Vários países importadores questionavam os profissionais. Os europeus eram um dos mais críticos.

“Este é o sinal que todos nós esperávamos. Depois das operações Carne Fraca e Trapaça o conceito do Brasil ficou afetado na Europa”, disse o ministro, ressaltando que a novo governo — a deputada federal Tereza Cristina (DEM-MS) será a próxima ministra — poderá prosseguir com o processo para reabilitar os frigoríficos brasileiros e as empresas de pescados para voltarem a exportar para os europeus.

### **Miembros de Mercosur acordaron revisar sus reglas**

20/12/18 - por Equipe BeefPoint Líderes do Mercosul expressaram concordância sobre a necessidade de mudanças nas regras de comércio entre os países. Especialmente diante do posicionamento do governo eleito do Brasil, de considerar a possibilidade de sair do bloco, que não vê como prioridade. Chefes de Estado dos países membros e associados participaram, nesta terça-feira (18/12), em Montevidéu, capital do Uruguai, da 53ª Reunião de Presidentes do Mercosul.

As recentes declarações, não apenas do presidente eleito, mas também de seus futuros ministros ganharam peso na reunião, em meio a um contexto de negociação comercial com a União Europeia. A indicada para a Agricultura, Tereza Cristina, por exemplo, já declarou em entrevistas que o bloco sul-americano deve ser modernizado.



“Não pode ter a visão só de um setor, uma visão setorial porque uma coisa leva à outra e são vários produtos ligados à agropecuária, mas nós temos que rever. Talvez até fortalecer o Mercosul, mas nós temos que colocar os problemas de cada lado”, disse ela, em entrevista recente à Globo Rural.

Fora do governo, especialistas também defendem mudanças. Presidente-executivo da Aliança Agro Ásia Brasil, entidade que defende os interesses das indústrias de carnes e de açúcar e etanol, Marcos Jank acredita que o Brasil deve fazer valer seu peso como maior economia do bloco e discutir um mecanismo que o permita atuar de forma independente. O regulamento atual só permite negociações comerciais em conjunto.

“O Brasil tem que apontar uma série de interesses nacionais, chamar os outros e falar, ‘vamos juntos ou não’? Se falarem não, o Brasil pode ir perfeitamente sozinho pelo tamanho que tem. Depende de uma mudança nas regras. O Brasil deve dar esse passo, mas não dizer que romperá com o bloco”, disse Jank, também em entrevista à Globo Rural.

Em meio a este cenário, presidentes dos países que integram o bloco – além da Bolívia, como membro-associado – se reuniram na capital uruguaia. Na terça-feira, o presidente do país anfitrião, Tabaré Vazquez, defendeu que o Mercosul deve buscar o aperfeiçoamento do comércio intrazona.

Segundo informou o site de notícias Mercopress, ainda que as declarações recentes tragam alguma incerteza, avaliação de representantes dos estados-membros é a de que o posicionamento do governo eleito do Brasil abre uma oportunidade para discutir melhorias no bloco sul-americano.

Na sua última cúpula de chefes de estado do Mercosul, o presidente Michel Temer avaliou que a fraternidade permeia o bloco sul-americano. Segundo ele, os países-membros souberam se utilizar do bloco a favor do crescimento de suas economias e da geração de oportunidades.

“Recolocamos o bloco a serviço de nossos reais valores. Eu começo pelo plano econômico, porque nós, afinal, respondemos sempre com mais comércio e mais investimentos. Respondemos com mais integração, que é exatamente nisso que nós acreditamos”, disse Temer, segundo a Agência Brasil.

Em conversa com jornalistas, Temer se disse tranquilo em relação ao futuro do Mercosul. Ele não acredita que o conseguido até hoje será perdido no governo de Jair Bolsonaro, embora admita ser possível seu sucessor pleitear uma revisão das regras.

“Acho que o presidente Bolsonaro poderá promover com sua equipe uma revisão do Mercosul, pleitear essa revisão. Volto a dizer que ela se faz com certa frequência, de modo que não significa oposição ao Mercosul. Quem sabe um apoio ao Mercosul, renová-lo”, afirmou, ainda conforme a agência.

No documento final do encontro, estados membros e associados ao Mercosul reafirmam seu compromisso com maior integração do bloco, tendo em vista o desenvolvimento econômico e a erradicação da pobreza. Se comprometeram também com a defesa do multilateralismo, com o fortalecimento das instituições democráticas e a promoção dos direitos humanos.

Os líderes concordaram também em avaliar as possibilidades de ação conjunta de auxílio aos imigrantes e reafirmaram seu compromisso de combate à corrupção e o tráfico de drogas. A presidência rotativa do bloco foi transmitida do Uruguai para a Argentina.

### **Perspectivas sectoriales para 2019**

17/12/18 - por Equipe BeefPoint Com o ano chegando ao fim, 2018 certamente foi um período de altos e baixos para a indústria internacional de carnes, mas quais marcos significativos são esperados para os processadores em 2019?

A indústria internacional de carne está enfrentando uma enorme mudança e testemunhou um turbilhão de mudanças e desenvolvimentos em todo o setor.

No entanto, houve também uma série de vencedores, com novas aberturas de mercado, bem como várias fusões e joint ventures criando grandes oportunidades.

Com tantas incertezas, é difícil determinar o futuro da indústria. No entanto, o GlobalMeatNews reduziu três tópicos principais aos quais estaremos atentos para 2019.

#### **Brexit**

Sim, nós tivemos que mencionar o Brexit, mas quase três anos depois que o Reino Unido votou para deixar a União Europeia, as negociações ainda estão no limbo, deixando muitos processadores de carne preocupados com seu futuro.

A política desempenhou um grande papel na agricultura este ano e, sem um acordo certo para o Reino Unido, os comerciantes internacionais de carne enfrentam desafios com tarifas, verificações veterinárias e alfândega.

Muitos produtores europeus têm sido proativos na preparação do Brexit e estão se preparando para consolidar os laços comerciais com o Reino Unido. As mais recentes incluem a alemã Tönnies Group comprando a Riverway Foods, produtora de salsichas da Cumberland, para expandir sua participação de mercado no Reino Unido, e a Kepak adquirindo a divisão 2 Sisters Red Meat da Boparan Holdings.

Também permanece um dilema sobre o Reino Unido ser flexível com seus padrões de bem-estar em termos de frango com cloro e carne com hormônio dos EUA. Os pesos pesados do comércio de carne do



Reino Unido, incluindo a British Meat Processors Association e o British Poultry Council, permaneceram firmes que não querem ver esses tipos de produtos importados para a Grã-Bretanha.

No entanto, de acordo com uma pesquisa do Conselho de Agricultura e Horticultura do Reino Unido, há consumidores que não se incomodariam com carnes importadas tratadas sendo abastecidas em supermercados e não alterariam seus hábitos de compra.

Comércio dos EUA

Depois de um ano turbulento com tarifas de retaliação impostas aos produtos de carne dos EUA, o presidente Donald Trump está trabalhando com o Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) para construir pontes com alguns dos principais mercados de carne do mundo, incluindo China, México e Canadá.

Os suinocultores dos EUA revelaram há alguns meses que as tarifas impostas aos EUA haviam danificado significativamente o setor financeiramente, com os custos subindo para US \$ 1,5 bilhão.

No entanto, estão sendo feitos progressos para corrigir os danos, com a China concordando em princípio que reduziria as tarifas em até 40%. O acordo foi feito durante uma reunião entre Trump e o presidente chinês Xi Jinping na cúpula do G20 em Buenos Aires no início deste mês.

Enquanto isso, EUA, Canadá e México também assinaram um acordo para abrir o comércio entre os países.

A medida foi bem recebida pelo presidente do Conselho Nacional de Produtores de Carne Suína, Jim Heimerl, que disse que preservaria o comércio de carne suína com tarifas zero nos EUA a longo prazo.

Dito isso, Trump é conhecido por ser muito imprevisível e mais um deslize do presidente dos EUA pode resultar em resultados catastróficos para a indústria de carnes.

Alternativas à carne

Foi um ano crucial para os fabricantes de alternativas à carne, que estão mantendo a pressão sobre os produtores tradicionais de gado para um desempenho forte.

Com muitas empresas globais de carne alternativas, como Vivera e Beyond Meat, garantindo espaço em grandes varejistas no Reino Unido, haverá preocupações sobre se o setor vai expulsar os negócios tradicionais de carne.

A indústria da carne cultivada também revelou grandes ambições em termos de trazer carnes cultivadas em laboratório para o mercado mainstream. Durante uma visita a Maastricht, na Holanda, no início deste ano, o co-fundador da Mosa Meat, Mark Post, revelou à GlobalMeatNews que a carne cultivada em laboratório tinha o potencial de substituir totalmente a produção de carne no setor. A companhia acrescentou que previa que as carnes cultivadas em laboratório seriam vendidas em varejistas em todo o mundo nos próximos 10 anos.

A inovação tem sido um fator-chave para o sucesso das alternativas à carne, com empresas incluindo a Cargill expandindo os produtos à base de plantas para o setor de peixe.

A demanda dos consumidores por alternativas à carne também está se fortalecendo a cada mês, já que a Mintel revelou que as vendas superaram as compras tradicionais de carne no Reino Unido.

Então, até onde pode ir o setor de alternativas de carne?

Será que vamos ver proteínas à base de plantas em corredores dedicados nos supermercados? Devido ao número de produtos já disponíveis no mercado, prevemos que é apenas uma questão de tempo até que os varejistas parem de armazenar itens ao lado de produtos de origem animal.

As carnes cultivadas serão mais conhecidas na indústria? Provavelmente está muito distante, considerando a quantidade de tempo que levou para que proteínas baseadas em plantas sejam amplamente aceitas, mas certamente tem um enorme potencial.

Fonte: GlobalMeatNews, traduzida e adaptada pela Equipe BeefPoint.

### **Programa de Erradicación de AFTOSA mantendrá a Santa Catalina como libre sin vacuna**

20/12/2018 Ya es libre de la enfermedad y sin uso de la vacuna.

El Estado de Santa Catalina se mantendrá como zona separada del Programa Nacional de Erradicación de Fiebre Aftosa que se impulsa en Brasil.

Ya es libre de la enfermedad y sin el uso de la vacunación, contando con el reconocimiento de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), el organismo mundial que regula la salud animal en todo el mundo y cuyas normas son refrendadas por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Ahora el estado de Santa Catalina se prepara para el retiro de la vacunación contra aftosa en el resto del país.

La posición del agronegocio de ese estado se definió durante el Foro Prevención de Fiebre Aftosa, que se celebró días atrás en Florianópolis. La OIE reconoce a Santa Catalina como libre de aftosa sin vacunación desde 2007 y la decisión del gobierno y del sector privado de ese Estado es que se mantenga esa categorización y así mantener una certificación independiente del resto de Brasil.

El pedido ya fue presentado al Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento (MAPA). "Nuestro status sanitario diferenciado es un patrimonio catarinense. La conquista de la certificación internacional



como zona libre de aftosa sin vacunación costó mucho esfuerzo y una dedicación enorme de todo el sector productivo”, afirmó el secretario de Agricultura y Pesca del estado, Airton Spies.

La separación de Santa Catalina del resto del país, garantiza que, por ejemplo, en caso de que ocurran algunos episodios de fiebre aftosa, no se vea afectada esa área libre de la enfermedad. De ese modo, el Estado podrá continuar garantizando la exportación de productos de origen animal al resto del país y al mundo. Se mantendrá como zona libre de aftosa y ese concepto es avalado en el código zoonosanitario de la OIE.

Por otro lado, la eliminación de la vacunación de todo el rodeo en otros estados brasileños demandará un esfuerzo enorme y redoblar la vigilancia para evitar nuevas infecciones y complicaciones a Sudamérica.

La Comisión Hemisférica de Fiebre Aftosa (Cohefa) aprobó en 2010 el denominado Plan Hemisférico de Erradicación de Fiebre Aftosa que propone el accionar para controlar y erradicar la enfermedad entre 2011 y 2020.

El Cohefa fue creado en 1987 por los países de las Américas, se reúne cada dos años y es integrado por los representantes del sector público y privado de las 06 subregiones de las Américas: Amazónica, América del Norte, Andina, Caribe, Centroamérica y Cono Sur. La meta es eliminar la fiebre aftosa.

### **Maggi aconsejó no rivalizar con CHINA y países árabes**

17/12/18 - por Equipe BeefPoint O ministro da Agricultura, Blairo Maggi, disse nesta sexta-feira que já aconselhou sua sucessora, a deputada Tereza Cristina (DEM- MS), a viajar à China e ao Oriente Médio a fim de manter parcerias comerciais com o agronegócio brasileiro.

Maggi também recomendou ao governo do presidente eleito Jair Bolsonaro que não cause problemas e evite “enfrentamentos” com esses que estão entre os principais compradores de produtos agropecuários do Brasil.

O setor vem demonstrando grande preocupação com possíveis retaliações dos chineses e de países árabes após as críticas feitas por Bolsonaro ao gigante asiático durante a campanha e em razão da possível transferência da embaixada brasileira em Israel de Tel-Aviv para Jerusalém.

“Se não temos condição de sermos líderes globais, porque fazer enfrentamento? Criar ambiente ruim de negócios significa problemas para nossas empresas e cooperativas e isso vai bater lá no campo, nos produtores”, afirmou Maggi durante entrevista coletiva na qual fez um balanço de sua gestão de dois anos e meio à frente da Pasta.

O ministro enfatizou que a futura ministra precisa ter como foco a continuidade à política de consolidação e abertura de mercados internacionais para os produtos agropecuários brasileiros. E citou a expectativa de que Pequim possa habilitar o maior número possível dentre os 78 frigoríficos de carne bovina e de frango que passaram recentemente por uma auditoria por amostragem de técnicos chineses.

## **URUGUAY**

### **La ganadería sorprendió: faena creció por quinto año consecutivo**

19/12/2018 - La faena anual será la más alta en doce años y habrá crecido por quinto año consecutivo.

Las expectativas para la ganadería en 2018 eran de contracción. Todas las proyecciones indicaban que, como consecuencia de una menor oferta de novillos, la faena caería y eso haría disminuir los volúmenes de exportación. Pero al finalizar el año los números son bastante mejores de lo que se pensaba.

En efecto, la oferta de novillos para faena bajó. Pero los frigoríficos lograron más que compensar este descenso con un fuerte crecimiento de la matanza de vientres, tanto vacas como vaquillonas. Al pasar raya, el Instituto Nacional de Carnes proyecta una faena anual de 2,36 millones de vacunos, unos 20 mil más que en 2017. Lejos de bajar, aumenta. Los vientres serán la mitad del total faenado, cerca de 1,2 millones, y los novillos el 48%, con un moderado descenso anual que se ubica en 1,13 millones.

La actividad de la industria será la mayor desde 2006, doce años atrás, y la tercera más alta de la serie histórica. Además, habrá crecido por quinto año consecutivo.

El recalentamiento de los precios del ganado gordo permitió un desvío mayor de vientres a los frigoríficos. En los últimos meses el valor de la vaca puesta en planta es alrededor de US\$ 90 a US\$ 100 por cabeza superior a lo que se paga por las vacas preñadas en las pantallas. A este estímulo para liquidar vientres, se suma la difícil situación del sector lechero que ha mantenido y elevado la liquidación de vacas, contribuyendo a la tendencia.

La preponderancia de China como destino exportador ha favorecido la actividad con vacas, dado que en ese país, en general, todavía no hay mayor distinción o preferencia por carne de novillo.

Esta mayor actividad y precios del mercado mundial, sostenidos por la demanda de China, permitió que la facturación por exportación haya alcanzado en 2018 una cifra récord en términos corrientes de US\$ 1.600 millones. China fue el destino de más del 50% del volumen exportado y una proporción mayor en el caso





de las menudencias. También el gran responsable del aumento del valor medio de exportación a un eje de US\$ 3.500 por tonelada carcasa.

Volviendo al procesamiento de vientres, que alcance niveles excesivos es comida para hoy y hambre para mañana, porque se atenta contra el stock y la futura disponibilidad de animales para faena. Aunque se está lejos de poderse hablar de un período de liquidación, dado que eso implicaría precios, justamente, “de liquidación” -que no es lo que se ha dado este año- es una tendencia a tener en cuenta.

Las expectativas para el 2019 son, nuevamente, de un descenso en la faena. Está todo dado para que eso pase. Los novillos terminados serán todavía menos que este año; así lo indica el dato de existencias vacunas, con la menor cantidad de novillos desde que se llevan registros a principios de la década de los años 1970. Lo que debería hacer que una relativamente alta porción del precio de venta del complejo cárnico quede en manos del sector productor, con márgenes exigüos para los frigoríficos. Parece difícil que vuelva a compensarse con una mayor cantidad de vientres. Si lo hace, comenzarán a sonar alarmas el sobre el rodeo.

Desafíos. Uruguay se mantiene excesivamente caro para la actividad productiva. Los costos impositivos, las tarifas públicas, los salarios y todo lo que sea en pesos uruguayos, al pasarlo a dólares -más allá de la valorización de esta moneda en los últimos meses- siguen siendo altos. Y año electoral mediante, parece difícil que en 2019 se transite por un camino devaluatorio más alto que la inflación.

frente a 2017.

### **INAC hace balance del comercio cárnico uruguayo en 2018**

12/12/2018 Se espera alcanzar un valor total de 1.940 millones de dólares, un 4% más

Federico Stanham, presidente del INAC, y el gerente de información de este organismo, Jorge Acosta, han dado una rueda de prensa ante los medios uruguayos en la que han analizado la evolución de los principales datos del comercio exterior cárnico del país sudamericano en 2018.

Las previsiones de INAC apuntan a que el país finalice el año obteniendo 1.940 millones de dólares, un 4% más, por sus exportaciones cárnicas. De esta cifra, 1.600 millones de dólares vendrían exclusivamente de la venta de carne de vacuno, cifra que constituye un auténtico récord para Uruguay.

Acosta destacó que la cantidad exportada estará en línea con 2017 y rondará las 450.000 t.

En cuanto al precio medio de la tonelada de carne de vacuno exportada, Acosta destacó también que ha habido un incremento del 3% hasta los 3.543 dólares por tonelada.

China fue el principal comprador de la carne de vacuno del Uruguay con el 52% de la cantidad total exportada y el 43% de los ingresos. Le sigue en relevancia la UE y los países del NAFTA (EE.UU., Canadá y México). Los cambios más importantes respecto al año pasado están ocurriendo en Federación Rusa e Israel, indicó.

En relación al sacrificio de ganado vacuno, es levemente superior al 2017, creciendo por quinto año consecutivo y es la mayor faena desde 2009.

Por último, en consumo de carne, los representantes de INAC estimaron que en 2018 se prevé una ligera reducción y no se superarán los 100 kg/persona/año. También destacaron que la importación de carne al país se ha triplicado respecto a 2017 y alcanza ya las 16.000 t.

Stanham, se refirió a temas de posicionamiento internacional de la carne y los trabajos que se están realizando en el mercado interno. En relación a acceso a mercados, destacó la recuperación del mercado de Japón por el significado en reconocimiento y reputación para nuestro país. También subrayó la firma del protocolo nuevo con China, generando un cierre de año más que satisfactorio, indicó.

En materia de posicionamiento, se refirió a estrategias de llegada al consumidor final que está implementando INAC en coordinación con el sector privado. En tal sentido nombró proyectos como Focus, que ha logrado instalar otra forma de marketing en siete países, con ocho o nueve proyectos impulsados por firmas cárnicas privadas en países como Estados Unidos, Israel, China, Noruega, Suecia, España y Brasil.

Por último, nombró las alianzas con proveedores en el exterior en Alemania y en China, para llegar a los consumidores en Restaurantes y cadenas gastronómicas.

En Uruguay se han realizado tareas de formación y educación con diversos públicos. Stanham nombró especialmente las jornadas de seguridad alimentaria para carniceros, que convocó a cientos de personas de este sector, para seguir avanzando en mejoras en los puntos de venta.

### **Proyecciones agropecuarias 2019**

19/12/2018 - China compra más celulosa y los precios marcan un récord.

El Producto Interno Bruto (PIB) del sector agropecuario —lo que queda después de descontarle el costo de los insumos al valor de la producción— registraría una leve suba interanual de 0,9% en 2018, según la proyección realizada por la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (Opypa).



La proyección establece que las exportaciones vinculadas a las cadenas agroindustriales se mantendrían relativamente estables en valor respecto a 2017. “Si bien hubo una tendencia a la baja por el lado de los cultivos de verano para zafra 2017/18 —fue la peor cosecha de soja de la historia debido a trastornos climáticos— también empiezan a observarse efectos al alza en las zafras siguientes”, sostuvo el economista de Opya, Ángela Cortelezzi al analizar las cadenas de valor, en el marco del Anuario 2018 de dicha oficina.

La ganadería cerraría el ejercicio 2017/18 con una baja en la producción de 4%, una retracción de 4,3% en sus inventarios, con un descenso de 2,6% en la faena, pero con un aumento de 83% en la exportación de ganado en pie. El escenario fue compensado con un aumento en el valor de las exportaciones. Para el ejercicio 2018/19, desde Opya se proyecta una producción relativamente estable, con una suba de 0,5% y una baja en el valor de la exportación. Hay que recordar que la sequía del verano 2017/18 impactó sobre el crecimiento de las pasturas afectando los indicadores de eficiencia reproductiva del rodeo de cría en los próximos ejercicios.

A nivel de producción ovina, el stock volvió a caer, la faena se mantuvo estable y se valorizó la exportación de carne ovina. Cayó levemente la producción de lana 1%, pero suben los precios de la mano de China que es el principal comprador de lana sucia, lavada y tops.

**Lechería.** En 2018 subió 6% la remisión de leche a la industria y se sumaría un aumento de 4% para 2019. Subirán los volúmenes de lácteos exportados, pero se proyecta una baja en valor, porque la mayor oferta de los principales oferentes en el mercado mundial dificultará la colocación de volúmenes adicionales y una sostenida recuperación de los precios de venta.

El rubro más fortalecido es la forestación y a futuro seguirá ese camino. En 2018 las exportaciones subieron 33% en valor debido a precios internacionales récord para la celulosa, consecuencia de la fuerte demanda de China. Eso se acompaña con valores firmes para la madera sólida en los principales mercados. Opya proyecta un 2019 con valores estables y sostenidos para las exportaciones de celulosa.

**Agricultura.** Fue el rubro más castigado, con caída en la producción de la mano de los rendimientos promedio por el impacto de la sequía.

En soja la producción cayó 58% por baja de rendimientos creando dificultades a lo largo de toda la cadena. Caerá la exportación en valor por menor volumen.

Para 2018/19 se estima que habrá una recuperación de la producción al mejorar rendimientos frente a zafras anteriores. Los precios estarán a la baja por mayor producción de la oleaginosa en el Cono Sur.

En trigo la zafra 2017/18 mostró baja producción, cayó área sembrada 10% y 35% el rendimiento. El consumo interno para producción animal se mantuvo firme por la sequía en el verano. Para la zafra próxima se recupera el área, la producción y los rendimientos con condiciones climáticas favorables que permiten alcanzar el récord de 4 toneladas por hectárea cultivada.

Hubo una baja de 43% en la producción de cebada, bajó el área y los rendimientos por atraso en las siembras de mayo (debido al exceso de lluvias). Falta producción para abastecer las malterías.

En la zafra actual crece el área 12%, con rendimientos y cosecha récord. Opya prevé una baja en las exportaciones de 2018 y un aumento en las de 2019.

En el cultivo de arroz cayó 10% el área plantada y también bajó la producción en la zafra anterior. Eso afectó la disponibilidad de materia prima para los molinos. Las exportaciones del cereal cayeron 22% en valor en 2018 y se recuperarían el año próximo, según las previsiones de Opya.

### **Invernador e industria: dos caras de una misma moneda**

19/12/2018 - Al sistema ganadero uruguayo ingresan 2,75 millones de terneros/as y salen 3,10 millones de animales para faena, exportación en pie y más: un déficit anual de 350 mil cabezas.

Este año quedará marcado para los invernadores, ya que recibieron un aumento en el precio de sus productos del 8,7% para el novillo gordo, 11,3% para la vaca gorda y 8,3% para la vaquillona gorda, mientras que éstos no fueron trasladados a la reposición, que mantuvo sus valores respecto al año 2017 y, que además, se pagaron según las relaciones históricas, luego de pasar dos años por encima de las mismas. De esta manera, el margen en el negocio de la recría e invernada se incrementó un 13% respecto al año anterior, unos US\$ 65 por animal.

Estos indicadores analizados a nivel de sistemas de producción, marcarían que aquellas empresas que tienen más cantidad de pasturas intensivas habrían mejorado sus márgenes ganaderos de manera significativa, que en varios casos no se reflejaron en el ingreso de capital por el mal año de soja (1.200 kgs/ha promedio país), ya que muchas de ellas utilizan el cultivo en sus rotaciones agrícolas forrajeras.

En otro orden, el sector industrial tuvo que pagar los ganados gordos por arriba de las relaciones históricas que tienen con la carne exportada, un ejemplo de ello fue el novillo gordo que se pagó US\$ 0,12 por kilo en cuarta balanza por encima de dicha relación.

Esto determinó un descenso en el valor agregado industrial del orden del 17%, que es bastante menor al incremento de la faena. Por lo cual, la cantidad no compensaría la pérdida de ingreso industrial. Sin duda, la estructura de stock invernable que tiene el Uruguay, sumado al récord del área de pasturas intensivas



que tiene el sector productor, le marcará un desafío muy grande a la industria, en donde la escala y la eficiencia, según imaginamos, jugarán un rol preponderante en la competitividad.

Recordemos que al sistema ganadero uruguayo le ingresaron 2,75 millones de terneros/as en nacimientos y salen 3,10 millones de animales entre faena, exportación en pie, muertes y consumos generando un déficit de 350.000 animales por año (principalmente machos), lo cual agrava el desafío, mas que nada en el corto plazo, a la industria frigorífica.

Ante la falta de novillos y la posible presión para vender vacas gordas, ¿podrán los productores resistirse si los tientan con altos precios? En caso de no tentarse, ¿podrán financiarse aún con menos faena? Si Argentina sigue capturando el mercado chino, ¿podremos ser competitivos? ¿Cómo será el balance entre los posibles menores nacimientos de esta primavera afectados por la sequía pasada con la posibilidad o las dudas de un mercado de cuota 481 y exportación en pie? ¿El ternero valdrá lo mismo?

### **Alertan por anestro en el ganado aunque se vea bien**

20/12/2018 Técnicos exhortan a toman medidas antes del 15 de enero.

La condición corporal del ganado está ocultando la falta de celo regular en varios rodeos que están en pleno servicio.

Veterinarios y agrónomos están exhortando a los productores a que no se descansen en el pasto, metan un ecógrafo en el rodeo y hagan un diagnóstico de actividad ovárica para tomar medidas ya y preñar las vacas.

El veterinario Gabriel García Pintos, uno de los referentes en el segmento de la cría e integrante del equipo que aporta sus datos al Taller de Gestación que organiza INIA Treinta y Tres, dijo a El País que esa falta de celo en los vientres bovinos es un común denominador en varias zonas.

“A septiembre los ganados estaban al límite en la parición. Llegaban a parir, las vacas pujaban un par de veces y se caían. Había terneros que estaban en el canal de parto pero las vacas no tenían fuerza para parirlos y hubo mucha retención de placenta. Era una clara señal de que los ganados estaban débiles”, explicó el profesional.

Luego comenzaron las lluvias, algunos campos se recuperaron y en otros no hubo —incluso no hay hoy— volumen de pasto, porque están sobrecargados. “Eso hizo que los ganados pelecharan, por fuera están lindos, pero por dentro hay vacas en un porcentaje alto con anestro superficial”, destacó García Pintos. Ese anestro superficial se soluciona con la aplicación de tablilla en los terneros. “Hay predios con entre 30% y 50% de los ganados con anestro profundo. Si no se toma una medida urgente, no se preñarán”, dijo el profesional.

Los técnicos recomiendan como fecha tope para hacer el diagnóstico de actividad ovárica el 15 de enero. Es sacarle la foto al rodeo para ver qué está pasando en materia reproductiva. A los veterinarios les llama la atención que “hay ganado parido y que en Inseminaciones a Tiempo Fijo, ayudados por el paquete hormonal, entraron en celo y se logró muy buenos porcentajes de preñez”, reconoció García Pintos.

ALERTA. Para revertir la situación hay que tomar medidas ahora, insisten los técnicos que se dedican al segmento de la cría bovina.

Si el productor se va de vacaciones y hace los diagnósticos de actividad ovárica después de mediados de enero, las vacas que estén en anestro superficial y que tienen los terneros con tablilla, se alzarán 15 días después y habrá vientres que no tendrán la oportunidad de contar con un segundo servicio, porque se aconseja sacar los toros del rodeo a finales de febrero (como mucho).

En caso de usar destete precoz después del 15 de enero, el ganado fallará y se alargarán los entores, “hipotecando nuevamente el servicio 2019/20”, afirmó García Pintos.

A su vez, el ingeniero agrónomo Esteban Montes (IPA) aconsejó a los ganaderos focalizar las ecografías en el ganado de primera cría, que es la categoría más difícil de preñar. “Si las ecografías muestran que está ciclando regularmente, el resto de las categorías estarán mejor”, explicó Montes.

A su vez, también aconsejó cuidar las categorías de recría. “No hay que esperar a último momento a preparar el ganado que cumplió un año en la primavera. Hay que ponerse metas. Si el ganado viene mal hay que ponerlo en una pradera y ponerse la meta de llegar al otoño con animales de entre 250 o 300 kilos como mínimo individual en el otoño”, dijo el técnico del Plan Agropecuario. Se precisa que esos vientres lleguen al próximo servicio presentando celo regular.

### **Carnes uruguayas en las redes sociales**

15/12/2018 - Uruguay prepara una fuerte ofensiva en China focalizada en los consumidores finales.

Poniendo el tiro en China, Estados Unidos y Alemania, las carnes uruguayas buscan apoyarse más en las redes sociales e Internet para mejorar su posicionamiento entre los consumidores y difundir sus virtudes.

El Instituto Nacional de Carnes (INAC), a mediados del mes que viene, lanzará una actividad por un año “donde se trabajará fuerte vía redes sociales, apoyándose en las páginas de comercio electrónico y en los puntos de venta, especialmente en China. Nunca se hizo algo similar en términos de acciones tan





integradas e individual, así como en términos de inversión”, anunció el presidente del organismo, Federico Stanham.

Las acciones estarán focalizadas en China, mercado que en valor representa el 43% de la facturación y el 52% del volumen de carne vacuna exportada (además de todas las menudencias). De cada 10 kilos de carne exportada, más de cinco se destinan a China. Las compras de 2018 están cerrando con un crecimiento respecto a las generadas en 2017 y es el sexto año consecutivo que China se comporta como el principal demandante de carne bovina, medido en volumen. Se llevan exportadas (al pasado 8 de diciembre) 226.242 toneladas peso canal por b US\$ 826.590.000.

Stanham confirmó que la campaña demandará “una inversión inédita para Uruguay y para el INAC. Son acciones a largo plazo, porque para hacernos conocer en un mercado se precisa una década o más”.

En China las ventas a través de redes sociales e Internet están muy arraigadas y existe una logística muy buena y bien aceiteada que Uruguay no puede desaprovechar. A su vez, en Estados Unidos, el INAC ya realizó algunas acciones específicas apoyándose en Internet para impulsar más las carnes uruguayas y logró “millones de visualizaciones”.

Valorización. La cadena cárnica del Uruguay quiere cumplir el sueño del pibe: vender mucho y al mayor precio posible. Por eso, en la órbita del principal organismo rector de la política cárnica, en 2016, se confirmó un grupo intersectorial de trabajo (ganaderos, industriales y Ejecutivo), buscando ponerse de acuerdo para diseñar una estrategia a largo plazo que permita una mejor inserción de las carnes en los mercados más importantes.

“Ese grupo de trabajo fue muy positivo. Se conformó un plan de acción validado por la Junta Directiva del INAC y luego lo ejecutó la Gerencia de Marketing. Se decidió hacer estudios sobre el consumo, determinar qué sabía el consumidor sobre Uruguay, qué sabe de la trazabilidad, qué productos compra. Se terminaron los tres estudios y fueron tremendamente ilustrativos”, explicó el presidente del INAC.

El consumidor de carnes uruguayas que vive en Estados Unidos tiene una visión diferente sobre el producto que el consumidor chino y es lógico, porque en ambos mercados van cortes diferentes y también varía el tipo de carne. A Estados Unidos se ingresa con trimming (cortes del delantero picados y en bloque) que tienen por destino la industrialización. Al mercado chino se entra con cortes con hueso y mucho más variados (garrón, brazuelo e incluso menudencias rojas).

Luego de los tres estudios, se está diseñando qué hacer. El primer mercado es China. “Se trabajó durante 2017 en un relevamiento de hábitos del consumidor, en estudiar qué hace la competencia para posicionarse y a partir de ahí, diseñar una estrategia de posicionamiento”, adelantó Stanham, sin profundizar en los detalles.

Mientras tanto, en Estados Unidos, se está un paso más atrás y desde INAC “se está diseñando la estrategia para mejorar el posicionamiento y rápidamente se lanzará para poder llegar en forma masiva a los consumidores. En Alemania, se sigue trabajando a través de alianzas estratégicas”, confirmó Stanham.

En el mercado alemán la alianza más conocida es con la cadena Block House , propietaria de varios restaurantes y parrillas donde la carne bovina uruguaya está muy bien posicionada. “Vende 6 millones de churrascos al año en Alemania y Uruguay es uno de sus principales proveedores. Se le dio un carácter más integral a esta iniciativa para posicionar mejor el producto en el mercado alemán”, explicó el jerarca.

A su vez, las carnes uruguayas están apostando a otro distribuidor que llega a comedores y cantinas. En este caso, el INAC conformó una alianza para que distribuyan el producto. La meta es hacer nuevas alianzas estratégicas.

Unidos. A partir del programa Focus, integrado por los exportadores, los técnicos del INAC y el Ejecutivo se propuso un plan de trabajo.

“Los exportadores postulan para un proyecto en cualquier país, con la condición de que ese proyecto esté orientado al consumidor final. Se desencadenó una creatividad muy interesante a nivel de los exportadores”, sostuvo Stanham.

Las primeras experiencias se hicieron de mediados de 2017 hasta comienzos del año en curso. Se focalizó en siete países. “En Estados Unidos hubo un proyecto muy grande donde se asociaron seis empresas, luego también hubo acciones en España, Brasil, Suecia, Noruega, Israel y China”, recordó el titular del INAC.

“No hubiéramos tenido la capacidad de desarrollar ese esfuerzo en todo el mundo porque los recursos - humanos y económicos- son limitados. El valor que tienen esas acciones es que tocan distintos públicos, diferentes estrategias y cuando un exportador propone realizar alguna acción, es porque ve que tiene futuro en ese mercado”, dijo el jerarca.

El otro frente de batalla donde se viene trabajando es en el acceso sanitario y en la mejora de los aranceles. Se pagan más de US\$ 200 millones anuales.

Subieron las importaciones.

China importará más de un millón de toneladas de carne vacuna peso embarque al cerrar el 2018, dijo a Rurales El País Rafael Tardáguila, director de Tardáguila, de acuerdo al informe de la consultora asiática



Meet International Group. Tardáguila contó que las proyecciones de importación directa de carne vacuna durante noviembre y diciembre son importantes y eso hará que China cierre con un aumento del 40%

## **PARAGUAY**

### **Facilitarán comercio cárnico con Uruguay**

16 de diciembre de 2018 Los servicios veterinarios de Paraguay y Uruguay suscribieron un acuerdo de cooperación para fortalecer y facilitar el comercio bilateral de la producción cárnica. Fue en Santiago de Chile, en ocasión de la reunión del Comité Veterinario Permanente del Cono Sur (CVP), que culminó el viernes 14.

Este organismo está integrado por los máximos responsables de los servicios oficiales de la sanidad animal e inocuidad de los alimentos de origen animal de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay.

El acuerdo fue suscrito entre el titular del Senacsa Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa) de nuestro país, José Carlos Martín, y el director de Servicios Ganaderos del Ministerio de Ganadería uruguayo, Eduardo Barre

Como parte del acuerdo, se habilitarán establecimientos faenadores, elaboradores y procesadores de productos y subproductos de origen animal para la exportación. También se busca instaurar los principios de credibilidad, reciprocidad y la confianza como reglas en las interacciones y reconocer la equivalencia entre ambos servicios veterinarios oficiales, según el contenido del convenio de cooperación.

Respecto a la negativa del gobierno de Venezuela de utilizar vacunas contra la fiebre aftosa donadas por Panaftosa y Brasil para vacunar al ganado bovino de ese país, el titular del Senacsa informó que de acuerdo a los últimos informes, las vacunas fueron incautadas por el gobierno de Nicolás Maduro y que están vendiendo frascos de 50 dosis por el valor de dos meses del salario mínimo vigente en Venezuela. Este fue uno de los temas que acaparó la preocupación en la reunión de Chile.

## **UNIÓN EUROPEA**

### **ACUERDO UE – JAPON se implementará en 2019**

14/12/2018 Después de obtener el visto bueno de los máximos responsables europeos, se espera que el Acuerdo de Asociación Económica UE-Japón (EPA) se ponga en marcha en febrero. Según la Comisión, "creará una zona comercial abierta que abarcará 635 millones de personas y casi un tercio del Producto Interno Bruto (PIB) total del mundo. El Acuerdo de Asociación Estratégica es el primer acuerdo marco bilateral entre la UE y Japón".

La UE actualmente exporta productos por valor de € 58 millones a Japón cada año. Sin embargo, los productos agroalimentarios se enfrentan a grandes barreras comerciales, como el impuesto de aduana de casi el 40% sobre la carne, hasta el 40% sobre el queso, hasta el 30% sobre el chocolate y el 15% sobre el vino.

Varias asociaciones comerciales de la industria alimentaria dieron la bienvenida a la votación. Mella Frewen, directora general de FoodDrinkEurope, dijo que crearía nuevas oportunidades de exportación para los fabricantes europeos de alimentos y bebidas que apoyan el crecimiento y los empleos. "Las condiciones de acceso preferencial al mercado permitirán a los productores europeos responder mejor a la demanda japonesa de alimentos y bebidas europeos de alta calidad", agregó.

Pekka Pesonen, secretario general del Copa-Cogeca, dijo que el acuerdo era un gran ejemplo de una asociación global que beneficia a ambas partes. Wla UE tiene que enviar un mensaje claro al mundo que su mercado único sigue abierto a la economía global, siempre que el terreno de juego está asegurada", destaca el dirigente agrario.

### **Asamblea general de la UECBV retos de futuro de la industria cárnica europea**

12/12/2018 La Unión Europea de Comerciantes de Ganado y Carne (UECBV) acaba de celebrar su asamblea general anual en Bruselas bajo el lema "Pensar globalmente pero actuando localmente". En ella se han abordado los desafíos políticos y económicos de la industria cárnica europea ya que el sector está enfrentando las tendencias y la evolución de hoy en el comercio internacional, la sostenibilidad y la gestión de crisis, como la peste porcina africana (PPA).

En el evento intervino la comisaria de Comercio de la Comisión Europea, Cecilia Malmström, subrayando la importancia de los acuerdos comerciales firmados por la UE. Malmström abogó por el multilateralismo y apoyó una reforma de la Organización Mundial del Comercio (OMC) teniendo en cuenta también el compromiso de las Naciones Unidas con el cambio climático. A su discurso siguió el de Patrick Van Gheel, director de Política Comercial de la UE y de la OMC con el Ministerio de Asuntos Exteriores de



Bélgica, quien afirmó que abrir mercados era de suma importancia para la UE, en particular para Bélgica, un país relativamente pequeño. Con una tremenda filosofía de exportación agroalimentaria.

Durante la segunda sesión, los asistentes obtuvieron una visión del mercado japonés por parte de Hiromichi Matsushima, viceministro de Agricultura de Japón, quien señaló el procedimiento de adopción de la EPA que entró en vigencia la semana anterior.

Marc Tarabella, eurodiputado, animó el debate y presentó argumentos en contra de la exageración de la liberalización comercial, mientras que Guillaume Van Binst, del gabinete del ministro de Agricultura de Bélgica, Denis Ducarme, destacó el papel clave que desempeña la seguridad alimentaria en la apertura de nuevos mercados. Se hizo evidente que el comercio internacional tiene sus ventajas claras, pero existe la necesidad de una acción pragmática ya que no hay dos Acuerdos de Libre Comercio por igual. Encontrar asociaciones duraderas con fortalezas complementarias beneficia a todas las partes involucradas.

Finalmente, Margaret Boanas, vicepresidenta de la UECBV y presidenta de la Asociación Internacional de Comercio de Carnes (IMTA, Reino Unido), subrayó la importancia de poner realmente en práctica los acuerdos de libre comercio. También enfatizó que los acuerdos internacionales son tanto desafíos como oportunidades para la industria de la carne. Comercio significa exportadores e importadores, y es esencial pensarlo de estas dos maneras.

Como las sesiones de la mañana se centraron en la política comercial y el comercio de la UE, la tarde estuvo dedicada a la sostenibilidad y la gestión de crisis. El profesor Rollin (Universidad de Lieja) ofreció una imagen clara y holística del importante papel del ganado en la sociedad y los ecosistemas, subrayando las diferencias entre los sistemas de cultivo intensivos y extensivos en el marco de un futuro sostenible.

El panel fue completado por representantes de Sealed Air. Javier Ruiz (WWF) abrió un debate sobre la estrategia de reducción de la huella de carbono y los esfuerzos sociales que la cadena de valor del ganado debería perseguir en los próximos 20 años. Finalmente, Todor Ivanov (EuroCoop) compartió el punto de vista de las cooperativas de consumidores de la UE sobre las percepciones sobre la calidad de los alimentos, la comida local, la transparencia y las tendencias vegetarianas. Una de las principales conclusiones de estas sesiones es que los intereses regionales y globales son compatibles e incluso complementarios.

Para la sesión final, se discutió la gestión de crisis, con la situación de peste porcina africana en Bélgica como un caso de estudio, y, más especialmente, las consecuencias de la PPA para las exportaciones de carne de cerdo europeas, desde diferentes puntos de vista. Leslie Lambregts de la Agencia Federal Belga para la Seguridad de la Cadena Alimentaria (FASFC) compartió las tácticas que se han utilizado en Bélgica. Philippe Van Damme, presidente de la federación de carne belga (FEBEV) e industrial de la carne, dijo a la audiencia cuál fue el impacto de PPA en la industria nacional. Por último, Derk Oorburg (en representación de Vion) explicó la importancia de la preparación para la PPA tanto en los países en riesgo como en las empresas. Los panelistas coincidieron en que PPA no era una crisis de salud pública, sino una crisis comercial geopolítica, y que la unidad y la cooperación entre los Estados miembros y la Comisión de la UE eran fundamentales para poder brindar confianza a los socios comerciales y minimizar el impacto comercial de la PPA a través de la regionalización de la UE.

## **ESTADOS UNIDOS**

### **Impacto de las exportaciones de carnes rojas sobre la producción de maíz**

USMEF December 18, 2018 The U.S. Meat Export Federation (USMEF) has received the results of an updated study aimed at quantifying the value delivered to U.S. corn producers through exports of red meat. The original 2016 study, as well as the 2018 follow-up, were conducted by World Perspectives, Inc. (WPI), a leading agricultural consulting firm.

The original study, titled The Intersection of U.S. Meat Exports and Domestic Corn Use, concluded that in 2015 exports of U.S. red meat accounted for 11.7 million tons of combined corn and Dried Distillers Grains with Solubles (DDGS) use. In its update, WPI concluded that 2018 beef and pork exports will use a combined total of 14.9 million tons of corn and DDGS, which equates to an additional 459.7 million bushels of corn produced – an increase of 29 percent over the 2015 projections.

Other highlights from the updated study:

- Since 2015, one in every five bushels of added feed demand for corn is due to beef and pork ex-ports.
- About 11 percent of the price of corn this year will be derived from red meat exports.
- Red meat exports' impact on corn price is 39 cents per bushel (based on annual average price of \$3.53 per bushel).
- There would be a loss of \$5.7 billion in corn value without red meat exports.

“USMEF receives outstanding support from the feedgrain and oilseed industries, because these producers understand that red meat exports boost the profitability of their largest customer – the U.S. livestock



industry,” said USMEF President and CEO Dan Halstrom, who noted the study was conducted through support from the National Corn Growers Association (NCGA). “It is important that we provide specific data on the return producers receive from their investment, and this study helps us meet that goal.”

Nebraska corn producer Dan Wesely, who chairs the NCGA Feed, Food & Industrial Action Team, concurred.

“Continuing to partner with the red meat industry is a key priority for our organization,” Wesely said. “In particular, we have a strategic plan objective to work with groups such as USMEF to grow animal agriculture exports by 40 percent. Beef and pork producers are a large and valued customer of corn, both domestically and abroad. It is important to work with our partners to grow demand and work towards mutually beneficial goals.”

Dave Juday, senior analyst for WPI, explained that exports of both U.S. beef and pork have grown dramatically since 2015, further enhancing the benefits delivered to corn producers.

“Given the recent growth in beef and pork exports, USMEF requested an update of the 2016 study to assess the impact that expanding exports had on domestic corn and DDGS with new long-term projections,” Juday said. “While the original study utilized 2015 export numbers, combined U.S. beef and pork exports this year should be about 26 percent above the 2015 totals. If you look forward, we’re projecting that the baseline over the next 10 years will grow about 10 percent more than USDA had projected back in 2016.”

The updated study also took note of the importance of exporting alternative cuts of beef and pork that are often underutilized in the domestic market.

Beef and pork exports also have a direct impact on the utilization and value of DDGS, the updated WPI study notes. Overall, the value of DDGS sold for feed to livestock represents about 23 percent of the value of ethanol per bushel of corn.

“Over the baseline period of 2018-2027, the combined value of beef and pork exports to corn and DDGS is projected to reach \$22.2 billion - \$19 billion for corn and \$3.2 billion for DDGS. This cumulative 10-year total is almost 19 percent more than the \$18.7 billion projected in 2016 using USDA’s 2016-2025 long term base-line meat export forecast,” Juday said.

### **Guerra comercial: perdedores y ganadores**

December 18, 2018 Trade is the hot topic of the moment, but record production of agricultural products leads to volatile markets and subsequently, less predictable producer net income. ( Wyatt Bechtel )

Trade is the hot topic, and for good reason, but record or near-record production in agriculture is also a worthy topic. Hitting new records for U.S. production of all agricultural products has become more common over the last several years. Production efficiency, partly as the result of consolidation coupled with technology, is a key factor pushing U.S. agriculture toward greater production. These efficiencies benefit both farmers and ranchers in terms of costs of production, but also benefit the American consumer with lower food prices.

Lower prices for high quality, safe food means Americans spend only between 8% and 10% of their disposable income on food, a figure largely unmatched anywhere else in the world. However, going back to production agriculture, record production leads to volatile markets and subsequently, producer’s net income has become increasingly less predictable. Less predictability translates to increased risk, which is always the challenge.

I have stressed the importance of value-added and branded programs as a hedge against lower commodity prices and as a marketing strategy to enhance net income. I recently wrote an article stressing the need for ranchers and farmers to assess and shift their production toward revenue enhancing markets that consumers are increasingly labeling as important in their purchases both in the supermarket and in the restaurant.

Certainly, an emerging opportunity for boosting commodity prices is export market growth. This has been the case for all commodities. And, with trade on the front burner, there has been no shortage of discussion on this front. And while tariffs generally create uncertainty in the market and certainly create some level of angst among free traders, myself included, there is another aspect to lower prices with regard to grains. This shifts the conversation back to the livestock and poultry industries and feed costs.

At least for the short term, the export picture has changed, and there is no doubt it has been a factor along with a large crops in pressuring prices. To the grain farmer, this is negative but to the livestock and poultry producer (end-user), this is positive – winners and losers. This has always been the predatory situation between the grain, livestock, and poultry industries. Go back to my earlier statement as to why American consumers enjoy relatively low food prices. The situation is no different – efficient production benefits consumers with lower prices.

There is no doubt that feed costs in the feedlot and on the hog finishing floor going into 2019 in the face of record beef and pork supplies would change the outlook for both industries. So, while I am not advocating for reduced grain exports, manageable feed costs are always a positive aspect for the livestock outlook.





### **Precios en 2019: dependerán de la demanda de carnes**

November 26, 2018 Supply increases for 2019 are certain, but prices and profitability continue to find support from consumers. ( Drovers )

Cattle markets that have outperformed expectations have bewildered cowboys and economists alike the past two years. Even as beef supplies have grown to near-record levels, resilient consumer demand has helped support cattle prices at levels few imagined 24 months ago.

“So far, so good,” says Oklahoma State University Extension Livestock Economist Derrell Peel. “The cattle markets have performed remarkably well, all things considered, and beef demand has held really well.”

Maintaining that robust consumer demand remains critical for cattle and beef prices in 2019.

“Since 2017, demand has kept up with increasing beef supplies,” Peel says. “Demand, both foreign and domestic, has supported cattle prices even as we have seen increasing supplies of beef and competing meats.”

U.S. beef production will increase 2.8% to 3% for 2018, according to estimates. That means total supplies will near 27 billion pounds. Another 1.8% increase is projected next year by Sterling Marketing, Vale, Ore.

“Demand has been excellent, and our growing beef exports continue to support prices and profitability,” says Sterling Marketing president John Nalivka. “Beef exports increased 11.9% in 2018, and I project another 3.1% next year.”

In terms of value, beef exports will exceed \$8 billion in 2018, and account for more than \$300 to the value of every fed steer harvested in the U.S.

Supplies of beef are likely to reach a peak for this cattle cycle during 2019, as economists say expansion is near its end. USDA’s recent estimates put the 2019 beef cow number at 31.9 million, which would be a 0.5% increase.

“I believe that we’re at, or very near, the peak cycle cow number,” says Kansas State University extension economist Glynn Tonsor. “I don’t see the economic driver for cow-calf producers to expand from here.”

While no one expects windfall profits for cow-calf operators next year, the general consensus is that modest profits will be the norm.

“For 2019, I’m expecting prices to be sideways to slightly stronger,” Peel says. “That presumes we will continue with the current beef demand, and, while I don’t think it’s outstanding, I think there is some profit potential there for cow-calf operators.”

Tonsor projects 2019 calf prices to be “flat,” but ranchers may see gains on the cost side.

“Projected prices are in the range of \$164 to \$174 for fall calves in 2019,” he says. “Using that mid-range price of \$169, that’s basically steady with 2018, and any increase in profitability would be found through lower production costs.”

Moderate profits for cow-calf producers should continue for 2019. (Source: Sterling Marketing)

Nalivka says lower costs play a factor in his cattle price and profitability projections. Grain, hay and fuel prices are all projected to be lower in 2019.

“I have cow-calf profit margins at \$170 per cow in 2019, strictly on a cash basis,” Nalivka says. “That’s not a home run, but it’s certainly higher than what we would expect at this point in the cattle cycle.”

Tonsor and Peel both contribute to the Denver-based Livestock Marketing Information Project (LMIC), which combines the knowledge and resources of several university economists. LMIC projects small profits for cow-calf operators in 2019, again, better than expected.

“Calf markets in 2019 will basically be on par with 2018,” Tonsor says. “If we see a profitability improvement it will be in the cost corner. Barring any unforeseen developments, such as drought or trade issues, I expect that scenario to hold, which is really a good position for cow-calf operators at this point in the cattle cycle.”

### **FARM BILL: fue firmada por el Presidente Trump**

December 20, 2018 President Donald Trump signed H.R. 2, the Agriculture Improvement Act, better known as the 2018 Farm Bill, in a White House ceremony Thursday afternoon.

The signing ceremony capped a long journey for the bill which saw bitter divisions over proposed work requirements for food stamp recipients, but ultimately passed with overwhelming majorities in both chambers of Congress.

“By signing this bill we are protecting our crop insurance programs and funding that producers rely on in times of disaster,” Trump said. “Through fires, floods and freezing weather, we will always stand with American farmers.”

“With the passage of the farm bill we are delivering to the farmers and ranchers, who are the heart and soul of America, all sorts of things that they never even thought possible. We are ensuring that American agriculture will always feed our families, nourish our communities, power commerce and inspire our nation. And I’m opening up massive new markets in order to do things with other countries.”





One of the most significant changes to the bill will allow growers to eventually choose between the Price Loss Coverage (PLC) and Agriculture Risk Coverage (ARC) annually starting in 2021. Under the previous bill, farmers were required to choose one program or the other for the five-year life of the bill.

The bill allows for up to a 15% increase in reference prices depending on market conditions. It also provides adjustments to lessen sharp discrepancies in payments for neighboring counties.

Base acres that have been converted to grassland will not be eligible for ARC or PLC, but land owners can apply for a Conservation Stewardship Program contract at \$18 per acre.

President Trump just this morning reopened the dispute over the Supplemental Nutrition Assistance Program (SNAP), better known as food stamps. USDA issued new rules that would restrict state's ability to waive work requirements for SNAP recipients. At the signing ceremony the president said he is directing his administration to focus on welfare reform.

The president's signature marks the first time since 2002 a farm bill has been approved in the same year that the previous farm bill expired.

Just prior to signing the farm bill, President Trump gave notice on Twitter that he was about to sign the bill by sharing video from the 2005 Emmy Awards show where Trump sang the theme to the TV show Green Acres alongside actress Megan Mullally.

### **Feed lots: continúa la tendencia ascendente**

December 20, 2018 Placements might have dipped, but fed cattle marketings still pulled out a record November. ( Wyatt Bechtel )

In November 2018, U.S. feedlots set a new record for cattle marketed from feedlots with a capacity of 1,000 head or more. Sales of fed cattle totaled 1.87 million head, the highest for the month since the series began recording in 1996.

December 1, 2018, inventories totaled 11.7 million head of cattle and calves in feedlots with a capacity of 1,000-head or more. This inventory is 2% above Dec. 1, 2017.

The top five cattle feedlot inventory states are:

1. Texas, 2.68 million head
2. Nebraska, 2.6 million head
3. Kansas, 2.36 million head
4. Colorado, 1.01 million head
5. Iowa, 700,000 head

Placements Slow

Placements, however saw a dip in November to 2 million head, 5% below a year ago. Net placements were 1.92 million head.

Here's the break down of November placements:

Calves less than 600 lb. were 550,000 head

600-699 lb. were 495,000 head

700-799 lb. were 416,000 head

800-899 pounds were 315,000 head

900-999 pounds were 115,000 head

1,000+ lb.were 105,000 head.

Other disappearance totaled 80,000 head during November, 13% above 2017.

## **EMPRESARIAS**

### **Moody's confirmó clasificación B1 a Minerva**

17/12/18 - por Equipe BeefPoint A agência de classificação de risco Moody's reafirmou nesta sexta-feira, 14, o rating B1 da Minerva Foods, empresa de alimentos. As principais justificativas dadas pela agência são a maior presença da empresa na América do Sul e uma estratégia de desalavancagem. O aumento de capital de R\$ 965 milhões completado recentemente, por exemplo, autorizou a Minerva a amortizar US\$ 217 milhões do valor principal de suas notas perpétuas.

A Moody's também alterou a perspectiva da Minerva para positiva, incorporando a expectativa de sucesso do IPO da Athena Foods – a empresa do grupo que atua no restante da América Latina -, que pode trazer até R\$ 1,5 bi e ajudar ainda mais na redução da alavancagem.

Os problemas da companhia seriam seu tamanho relativamente pequeno comparado a concorrentes locais e globais, e o foco na carne bovina, que a expõe à volatilidade do setor. A Moody's, porém, ressalta que esse foco beneficiou a empresa do ponto de vista dos custos. Para melhorar seu rating, a Moody's afirma que a Minerva precisaria manter um perfil de liquidez saudável e obter uma "redução material" de sua alavancagem bruta.



O rating poderia sofrer pressão negativa se o risco de liquidez aumentar ou se os resultados operacionais da Minerva – como fluxo de caixa ou a dívida – piorarem.

### **Gilberto Tomazoni, nuevo máximo dirigente de JBS**

05/12/2018 En sustitución del fundador de la empresa, José Batista Sobrinho

JBS acaba de anunciar el nombramiento de Gilberto Tomazoni como director ejecutivo global (CEO) de la compañía. De acuerdo con el fundador de la empresa, José Batista Sobrinho, "estoy muy contento de que Tomazoni sea mi sucesor. Él vive la cultura de la compañía y tiene un profundo conocimiento de nuestro negocio en todo el mundo. Como director de operaciones, dirigió las operaciones de JBS con gran éxito y, de ahora en adelante, dirigirá a la compañía en una nueva fase de su desarrollo."

Tomazoni, que asumirá el cargo de forma inmediata, ha sido ejecutivo en JBS desde 2013 y tiene más de 35 años de experiencia en puestos de alto nivel en la industria alimentaria. Durante el año pasado fue el director de operaciones (COO) de la compañía, durante el cual estuvo directamente involucrado en la estrategia comercial de JBS a nivel mundial.

"Estoy agradecido por la confianza depositada en mí por José Batista Sobrinho y la Junta Directiva. Junto con un equipo excepcional de 230.000 empleados en todo el mundo, me dedicaré a consolidar a JBS como una empresa global de alimentos, reconocida por su actividad, la calidad, seguridad e innovación de sus productos y marcas", dijo Gilberto Tomazoni. "Mi compromiso es con la reputación de nuestra empresa y la integridad de nuestras relaciones. Y, a través de una atención constante a la transparencia, la gobernabilidad y el cumplimiento, quiero que JBS se convierta en un punto de referencia mundial", concluyó Tomazoni.

José Batista Sobrinho fue el primer presidente de JBS, una compañía que fundó en 1953, y sigue siendo miembro del Consejo de Administración de la Compañía, una posición que ha ocupado durante más de 10 años.

Tomazoni ha trabajado en Sadia por 27 años hasta llegar a ser el máximo directivo de la compañía. Se unió a JBS como Presidente Global del negocio avícola en 2013, y posteriormente dirigió el establecimiento de Seara Alimentos como CEO.

En 2015, fue nombrado Presidente de Operaciones Globales de JBS y, desde 2017, se ha desempeñado como Director de Operaciones Global de la Compañía. En 2013 fue nombrado presidente de la junta de Pilgrim's Pride Corporation. También es miembro del Consejo Asesor Internacional de la Fundación Dom Cabral (FDC).