



## NOTICIAS INTERNACIONALES AL 14/06/19

<b>GLOBAL</b> .....	<b>2</b>
Cambia la dinámica de la demanda global de carnes.....	2
IBA Alianza de ganaderos para fortalecer mercado de la carne.....	2
<b>BRASIL</b> .....	<b>3</b>
<b>BRASIL VUELVE A EXPORTAR A CHINA Y LOGRA LA HABILITACIÓN DE 15 FRIGORÍFICOS</b> .....	<b>3</b>
13/06/2019 - Lo anunció esta mañana la Ministra de Agricultura.....	3
La auto suspensión de Brasil duró dos días.....	4
Reacción positiva en el mercado de hacienda e incertidumbre en el abasto local.....	4
Mayores exportaciones en el mes de mayo.....	5
Rusia favoreció el incremento en las exportaciones.....	5
Retroceden las exportaciones de hacienda en pie.....	6
IBGE: la faena de bovinos aumentó 2 por ciento en el primer trimestre de 2019.....	6
Casi 80 por ciento de los frigoríficos brasileños son de pequeña escala.....	7
CNA, Abiec y Abrafrigo suscribieron compromiso respecto de la compra de ganado en el Bioma Amazônia.....	7
<b>URUGUAY</b> .....	<b>7</b>
Sigue subiendo: los mejores novillos alcanzan los US\$ 4.....	7
Carne bovina subió dos veces en 7 días.....	7
Proyectan baja del stock vacuno de 2,7% para este año.....	8
Avanzan los procesos sanitarios para importar ganado en pie de Brasil.....	8
Malestar por la filtración del informe de la exportación en pie.....	9
Podría generarse una nueva modalidad de comercializar ganado a futuro para Cuota 481.....	9
Junio y julio con embarques de ganado en pie a Turquía.....	11
Mercado mundial de carne con “demanda creciente” y “futuro optimista”.....	11
<b>PARAGUAY</b> .....	<b>12</b>
En Paraguay piden impulsar relación comercial con China para vender carne.....	12
Buscan consenso sobre el instituto de la carne.....	12
<b>UNION EUROPEA</b> .....	<b>12</b>
UE y EE.UU. acuerdo en torno a cuota de carne libre de hormonas (Cuota 481).....	12
Fuertes críticas ante un posible acuerdo UE – Mercosur.....	14
<b>ESTADOS UNIDOS</b> .....	<b>15</b>
Incertidumbre afecta el Mercado de hacienda.....	15
Temporada veraniega aumenta la demanda de pechos, que ya no son un corte “barato”.....	16
USDA redujo la proyección de producción de carne vacuna de EEUU.....	16
Satisfacción ante la eliminación de derechos retaliatorios por parte de MEXICO.....	16
Bajan las exportaciones de carnes bovinas en abril, aunque crecieron Corea y Taiwán.....	17
Proyecto en consulta: protección de pagos para los ganaderos.....	18
<b>VARIOS</b> .....	<b>18</b>
CHINA “modera compras de carne vacuna” por “stocks de cerdo en cámaras”.....	18
AUSTRALIA Faena de ganado toca un máximo en cuatro años.....	19
NUEVA ZELANDA: aumenta la producción de carnes y productos lácteos.....	20
<b>EMPRESARIAS</b> .....	<b>20</b>
Molina intentaría vender un frigorífico en Uruguay previo a la fusión con BRF y espera que no sea ejercida la opción de venta de National Beef.....	20
Marfrig + BRF: compleja fusión.....	21
Burger Kings' ofrece la hamburguesa vegetal solo en algunos locales.....	22
Tyson se introduce en el negocio de las proteínas vegetales.....	22
FSIS suspendió una planta Idaho Beef Packer por faena no humanitaria.....	23
Cargill adopta medidas contra la deforestación.....	23



## GLOBAL

### **Cambia la dinámica de la demanda global de carnes**

13 June 2019 Swings in Australian cattle, lamb and sheep supply have largely driven Australian red meat exports so far this year. However, shifting dynamics in global markets has seen some pivotal changes in the make-up of Australia's export destinations. As highlighted last week, the greatest of these forces has been the surge in meat trade to China in recent months. Global demand more broadly has also been strong, with a suite of Australia's export markets showing positive signs.

Elevated turnoff pushing exports higher

May beef exports, at 105,000 tonnes swt, dipped below year-ago levels for the first time in 18 months but remained historically high, with shipments earlier in the month likely impacted by the late-April extended Easter break. May lamb exports, at just under 30,000 tonnes swt, broke fresh monthly shipment records but mutton exports, at just over 12,000 tonnes swt, reflected the dwindling supply of available sheep ahead of winter.

With the BOM forecasting a below-average chance of median rainfall over the next three months, cattle will likely continue to flow through Australia's slaughter floors, as feed and water availability remain key challenges. However, lamb supplies are expected to become particularly tight through winter, as old-season lambs run dry and lower joining rates and poor feed conditions push back the influx of new season spring lambs on the market. With many flocks already reduced to a core ewe base, mutton slaughter is also forecast to remain reduced over the next few months until southern producers assess feed and stocking rates post lambing.

Global demand pulling product

Many key export markets have been willing buyers of Australian red meat, with strong competition for product helping to support prices despite the elevated supply. This has been further supported by an Australian dollar hovering around 70US¢, down from the 76US¢ this time last year. China has been the biggest game changer, with January-May Australian beef exports to the market up 61% year-on-year, and lamb and mutton exports up 22% and 78%, respectively. While not yet Australia's most valuable red meat market, China has been the largest combined beef and sheepmeat export volume destination so far in 2019, surpassing the US and Japan for the first time.

While the growth in lower quality cuts may be attributed to the spread of African Swine Fever, the trade expansion began before the disease outbreak and the increase has been evident in high and low value cuts alike. As highlighted below, while manufacturing beef exports have increased 74% over the first five months of 2019, other major cut categories have expanded a similar degree. Grainfed beef loin exports into the market, for instance, have increased 54% year-on-year so far this year.

Meanwhile, increased sheepmeat exports to China have been underpinned by a surge in leg, shoulder and carcass shipments, while breast and flap – one of the cheapest cuts and traditionally used in Chinese hot pot – has actually declined so far this year.

However, China is not the only market showing strong demand.

For beef, the US has also recorded strong growth. Manufacturing beef exports to the US have expanded 14% so far this year, led by the leaner end of the market (exports of 85CL and higher have increased 27%) which has offset reduced demand for fatty trim (exports of 80CL and below have reduced 35%). Meanwhile, chilled grassed beef primal exports to the US – a high value niche market – have increased 9% to a four-year high during the first five months of 2019.

Beef exports to Korea are up 8% so far this year, despite strong competition from US product. Meanwhile, exports to Japan are back 9% year-on-year but that is compared to a high base period (Japan tariff on imported US beef temporarily snapped back to 50% in 2018) and still above 2016 and 2017 levels.

Lamb exports have expanded across the majority of destinations in 2019, with the US and Middle East, up 20% and 4% respectively. Amid tight supply and high prices, mutton exports have come under pressure and most markets have been flat, at best, in light of the demand increase from China. New Zealand, Australia's only substantial export rival, will be unable to offer much sheepmeat supply relief to global markets over the next six months, as the industry enters a typical seasonal supply trough.

### **IBA Alianza de ganaderos para fortalecer mercado de la carne**

11/06/2019 - Representa el 64% de las exportaciones mundiales de carne bovina.

Los miembros de la Alianza Internacional de Carne Bovina (IBA), integrado por organizaciones de ganaderos de Australia, Brasil, Canadá, México, Nueva Zelanda, Paraguay y Estados Unidos, se reunieron para su conferencia anual en el estado brasileño de Mato Grosso.

Los miembros de la Alianza representan el 64% de las exportaciones mundiales de carne bovina y están motivados con la previsión de un aumento del 25% en las futuras importaciones mundiales. Sin embargo, el panorama de los negocios internacionales cada vez más preocupante puede dificultar satisfacer esta



demanda creciente, asegura esta organización. Con la incertidumbre creciendo en el comercio internacional, no se puede seguir asumiendo que el mismo se centrará en la apertura de nuevos mercados.

En respuesta, la Alianza reafirmó su compromiso de buscar colaboraciones para iniciativas de facilitación comercio. La IBA busca no sólo mantener los mercados abiertos, sino la apertura de nuevos mercados defendiendo la reforma del comercio a través de eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias (NTB). Con las NTB en aumento, los miembros reclaman la reducción de las barreras sanitarias sin fundamentos científicos y injustificados. Los cuales crean distorsiones y causan impacto financiero en el comercio global de carne bovina. Los miembros de la IBA acordaron trabajar juntos en el intento de eliminar esas obstrucciones.

La IBA también cree que un fuerte sistema de comercio multilateral basado en reglas claras y justas ayuda a brindar más certeza al comercio global y sus miembros se han comprometido a seguir trabajando con sus gobiernos para ayudar a fortalecer este sistema. El sistema basado en reglas claras, que permite a los consumidores elegir de entre una gama de productos y variados precios, ha contribuido a la prosperidad de la cadena de valor de la carne global, al permitir que los productores de carne comercialicen sus productos a todo el mundo.

Los miembros de la Alianza acordaron que las plataformas, como la Organización Mundial de Salud Animal (OIE) y Codex Alimentarius se deben mantener objetivos y basados en ciencia. Debemos centrar nuestra atención en preservar los altos estándares definidos y en la prevención de que factores no basados en ciencia sustituyan la abordaje científica de esas plataformas.

Es de importancia crítica para los ganaderos el compromiso continuo en la mejora de las buenas prácticas de producción, el bienestar de las personas, de nuestros animales y el medio ambiente. Para esto, los miembros comparten aprendizajes de sus programas de gestión ambiental, que no sólo apoyan la sostenibilidad, sino también ayuda a fortalecer la integridad de toda la cadena de valor de la producción de carne bovina y el desarrollo y productividad de las fincas ganaderas. El compromiso para producir carne bovina segura y de calidad para satisfacer las expectativas del consumidor, fue central en el debate. La IBA es una importante plataforma para compartir información acerca de los desafíos y tendencias que enfrenta el sector cárnico mundial, para asegurar que la carne bovina continúe posicionada como la proteína Premium preferida por los consumidores. Los líderes del sector de carne bovina de la IBA han reconocido la necesidad de mejorar la forma de contar nuestra historia, a fin de evitar que los consumidores sean engañados por los anuncios falsos de productos que se colocan como una alternativa al consumo de carne.

La IBA agradece la hospitalidad de los anfitriones brasileños y los miembros esperan la próxima conferencia en Australia en 2020. (Fuente: Eurocarne)

## **BRASIL**

### **BRASIL VUELVE A EXPORTAR A CHINA Y LOGRA LA HABILITACIÓN DE 15 FRIGORÍFICOS**

**13/06/2019 - Lo anunció esta mañana la Ministra de Agricultura.**

La ministra de Agricultura de Brasil, Tereza Cristina, comunicó en la red social Twitter que "la suspensión temporaria de exportación de carne vacuna a China ha terminado", y catalogó al anuncio como una "muy buena noticia".

Las autoridades brasileñas habían dejado de emitir certificados de exportación de productos a China una vez confirmado el caso de vaca loca atípica detectado en Mato Grosso. Cristina dijo que "la decisión fue necesaria para cumplir con un protocolo bilateral firmado entre los países en 2015".



@TerezaCrisMS

Boa notícia: o embargo temporário da carne bovina brasileira para a China terminou. Voltaremos a emitir os certificados sanitários normalmente e continuar com nossas exportações para o país asiático.

Días atrás la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) se había manifestado y mantuvo sin cambios el estatus sanitario del país sudamericano. En los primeros cuatro meses del año Brasil exportó a China 96 mil toneladas de carne vacuna peso embarque, por un total de US\$ 442 millones.

Al mismo tiempo, la Asociación Brasileña de las Industrias Exportadoras de Carne divulgó la información que China habilitó 15 nuevas plantas frigoríficas para la exportación de carne vacuna al país asiático.

13/06/19 - por Equipe BeefPoint

A ministra da Agricultura, Tereza Cristina, disse que o Brasil voltará a exportar carne bovina para a China. Ela acaba de receber a boa notícia de autoridades chinesas.



“Os embarques devem ser retomados imediatamente; estamos aguardando os detalhes”, disse a ministra.

O governo brasileiro havia suspenso os embarques de carne bovina para a China depois da descoberta de um caso atípico de Encefalopatia Espongiforme Bovina, a chamada doença da vaca louca, no Mato Grosso. A vaca foi abatida e os produtos derivados do animal foram apreendidos.

O caso não altera a classificação de risco do Brasil para a doença, que continua insignificante, segundo o ministério.

O Brasil, entretanto, tem um protocolo com a China que exige a suspensão imediata de embarques caso um episódio dessa natureza seja detectado. Após a suspensão, o governo brasileiro enviou uma série de documentos ao país asiático que, nesta quinta-feira, concordou em retomar as importações.

A China é principal mercado para carne do Brasil em faturamento e o segundo em volume (atrás somente de Hong Kong), segundo a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec). Em 2018, os embarques para o país asiático somaram 322,4 mil toneladas e US\$ 1,49 bilhão. Os números representam alta de 52,54% e 60,04%, respectivamente, em relação a 2017.

Tereza Cristina esperava a notícia da retomada dos embarques desde a quarta-feira (12). O ministério deve divulgar uma nota oficial nesta quinta.

Brasil volta a exportar carne bovina para China

Publicado: 13/06/2019 As vendas estavam suspensas desde o dia 3 de junho por causa da notificação de um caso atípico de EEB em Mato Grosso

A China vai retomar as importações de carne bovina do Brasil que estavam suspensas desde o dia 3 de junho, por conta da notificação de caso atípico de Encefalopatia Espongiforme Bovina (EEB), detectado em Mato Grosso.

A China é o único país, entre os importadores do Brasil, que tem protocolo sanitário que exige a suspensão temporária das importações de carne quando detectado caso atípico de EEB. A ministra da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Tereza Cristina, recebeu a notícia da reabertura do mercado chinês nesta madrugada. A ministra reafirmou que vai continuar negociando um novo protocolo com as autoridades sanitárias chinesas.

A doença foi constatada em uma vaca de corte, com idade de 17 anos. Todo o material de risco específico para EEB foi removido do animal durante o abate de emergência e incinerado no próprio matadouro. Outros produtos derivados do animal foram identificados, localizados e apreendidos preventivamente, não havendo ingresso de nenhum produto na cadeia alimentar humana ou de ruminantes. Não havia, portanto, risco para a população.

A Organização Mundial de Saúde Animal (OIE) encerrou no último dia três, o pedido de informações complementares do Brasil sobre o caso, o que mostrou que não há risco sanitário. As exportações de carne bovina continuaram normalmente para os demais países.

### ***La auto suspensión de Brasil duró dos días***

Brasil anunció que retoma la exportación de carne a China tras cierre por vaca loca

10/06/2019 - La exportación de carne vacuna brasileña a China se reanuda tras la suspensión de dos días como consecuencia de la confirmación de un caso atípico de vaca loca que surgió en el estado de Mato Grosso y sacudió a todo el país durante varias horas.

La información la confirmó Tadeu Mocolin, presidente del Instituto de Defensa Agropecuario de Mato Grosso, a Globo. Según explicó, la suspensión de la comercialización del producto “fueron dos días de auto embargo hasta que los chinos verificaran toda la documentación enviada”.

Según el organismo, se trata de una vaca de 17 años. La edad avanzada, según Tadeu, es uno de los principales factores para la manifestación del caso atípico de la enfermedad. Todo el material “de riesgo específico para la enfermedad” fue removido del animal durante el sacrificio sanitario e incinerado en el propio matadero.

En el caso atípico de vaca loca, que ocurre de forma esporádica y espontánea, principalmente en animales más viejos, no hay relación con la ingestión por los animales de ración contaminada.

### ***Reacción positiva en el mercado de hacienda e incertidumbre en el abasto local***

A reabertura do mercado chinês para a carne bovina brasileira foi divulgada oficialmente na última quinta-feira (13/6), antes do meio dia.

Com isso, a tendência é que os frigoríficos demandem um volume adicional de boiadas e novilhas para este fim. Isto deve gerar valorizações em curto prazo, até a retomada do fluxo de produção para o destino. Boa parte dos estoques de carne da época da suspensão já haviam sido redirecionados, uma vez que, embora provável, a volta rápida do comprador asiático não era certa.

Ou seja, estamos entrando na entressafra, com alguns dias de mercado travado, menos produção de carne e com o maior cliente voltando às compras. Expectativas de mercado positivo para os bovinos terminados.





Sexta-feira, 14 de junho de 2019 Na manhã da última quinta-feira (13/6), a ministra da Agricultura, Tereza Cristina, publicou em suas redes sociais que o Brasil voltará a exportar carne bovina para a China.

A nota oficial já foi divulgada pelo MAPA (Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento) confirmando a suspensão do embargo.

Esta notícia trouxe exaltação para o mercado do boi gordo e da carne bovina.

Alguns frigoríficos que estavam inativos já voltaram com as compras e com o abate de gado na expectativa de uma demanda chinesa acumulada.

No atacado da carne, com a recente abertura, ainda há muita incerteza e especulação em relação aos preços, principalmente da carne com osso.

Por ser um produto mais sensível as oscilações do mercado, o aumento da procura já refletiu em pressão positiva nos preços.

A referência para o boi casado de animais castrados ficou em R\$10,01, aumento de 1,8% na comparação diária.

Contudo, alguns frigoríficos não estão negociando a carne com osso à espera de maiores definições no mercado.

Já a carne sem osso vendida no atacado ainda não sentiu os efeitos da notícia. Na média de todos os cortes pesquisados os preços ficaram praticamente estáveis. Alta de 0,1% em relação à semana anterior.

Para os próximos dias, a volta das exportações pode trazer força para o mercado.

### **Mayores exportaciones en el mes de mayo**

A exportação total de carne bovina (in natura e processada) apresentou aumento de 35% em volume no mês de maio, na comparação com o igual mês de 2018, no melhor resultado para um mês registrado neste ano. Foram embarcadas 150.216 toneladas do produto no mês passado, ante 111.502 t em maio de 2018, segundo informações são da Associação Brasileira de Frigoríficos (Abrafrigo), que compilou os dados fornecidos pelo Ministério da Economia, por meio da Secex/Decex.

A receita cambial no mês passado foi um pouco menor: US\$ 573,7 milhões em comparação com US\$ 462,9 milhões em maio de 2018, aumento de 24%.

A Abrafrigo informa em comunicado que, no acumulado do ano, a exportação de carne bovina alcança 694.314 toneladas ante 590.013 toneladas movimentadas em 2018, num crescimento de 18%. A receita cambial subiu de US\$ 2,39 bilhões em 2018 para US\$ 2,59 bilhões este ano, num aumento de 8%.

Conforme a Abrafrigo, embora tenha comprado mais, a China reduziu a participação relativa nas exportações totais até maio de 2019. Em 2018, a importação realizada por Hong Kong e pelo continente, no mesmo período, foi de 267.713 toneladas (45,4% do total). Em 2019, o total foi de 271.575 toneladas (39,2%).

O Egito foi o segundo maior comprador do produto brasileiro com 60.687 toneladas no acumulado até maio. Na sequência veio o Irã com 41.746 toneladas; Emirados Árabes, com 40.714 toneladas, Chile, com 40.330 toneladas e a Rússia com 24.997 toneladas. No total, 95 países aumentaram suas importações da carne bovina in natura e processada e outros 53 reduziram.

Os embarques foram realizados na sua maior parte pelo Porto de Santos (SP), que concentrou 63,5% da exportação brasileira de carne bovina, ante 55% no mesmo período de 2018. São Francisco do Sul (SC) movimentou 8,1%; Paranaguá (PR) 11,4%; Itajaí (SC) 4,2% e Rio Grande (RS) 3,0%.

### **Rusia favoreció el incremento en las exportaciones**

11/06/19 - por Equipe BeefPoint A retomada das vendas para a Rússia ajudou a impulsionar as exportações brasileiras de carne bovina no mês de maio, quando foi registrado o melhor resultado do ano. No mês passado, o volume total embarcado atingiu 149.960 toneladas, crescimento de 9,3% em relação ao mês de abril, de acordo com os dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), divulgados pela Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (ABIEC).

Em relação ao faturamento, as exportações somaram US\$ 575,98 milhões com altas de 11,4% ante o mês de abril. Quando se observa o desempenho da Rússia, cujo os embarques foram retomados em outubro do ano passado, o país, que em 2018 foi o 26º mercado para a carne brasileira, fechou o mês de maio na 8ª posição entre os principais destinos, com um volume de 7.362 toneladas e receita de US\$ 24.2 milhões. Desde janeiro, os embarques para o mercado russo cresceram 137% em volume e 140% em faturamento.

Já no acumulado de janeiro a maio, os embarques para aquele país somaram 24.978 toneladas e faturamento de US\$ 81,34 milhões, um crescimento de 1.595% e 1.224%, respectivamente, em relação ao mesmo período do ano passado.

O avanço da Rússia também impactou no crescimento da categoria “Miúdos”, que registrou seu maior volume exportado desde o início da série histórica em 1997, com um total de 15.271 toneladas em maio.



Nos primeiros cinco meses do ano, as exportações totais de carne bovina do Brasil registraram um volume de 692.829 toneladas, avanço de 16,7% no comparativo com o mesmo período de 2018. Em faturamento, as vendas foram de US\$ 2.60 bilhões, crescimento de 7,7%.

#### Rússia compra mais carne bovina do Brasil

País, contudo, ainda está longe de atingir os patamares pré-embargo

11/06/2019

Aos poucos, a Rússia começa a reaparecer nas lista dos principais países que compram a carne bovina brasileira, mas ainda está bem longe de atingir os altos patamares registrados no passado recente.

Segundo a Associação das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), em maio, os importadores russos compraram 7.362 toneladas, saltando “da 26ª posição, em 2018, para 8º lugar”, em maio deste ano, no ranking dos maiores compradores da commodity brasileira. A receita obtida em maio com as vendas à Rússia foi de US\$ 24,2 milhões.

Em comunicado enviado à imprensa nesta terça-feira, a Abiec afirmou que, no acumulado de janeiro a maio, os embarques à Rússia cresceram 137% em volume e 140% em faturamento em relação ao mesmo período do ano passado.

No entanto, o comparativo do desempenho atual das exportações brasileiras para mercado russo com os resultados obtidos no ano passado não representa algo significativo para o setor, pois Moscou ficou praticamente de fora da lista de compradores da carne do Brasil em 2018 devido a um embargo imposto no fim de 2017.

O país alegou a presença do aditivo ractopamina, um aditivo alimentar utilizado para elevar o ganho de peso dos animais. O uso do produto em rações é aprovado pela Organização Mundial da Saúde, mas não é autorizado pelo governo russo. As restrições só começaram a ser retiradas em novembro do ano passado, portanto 2018 foi um ano praticamente perdido quando o assunto é “vendas para Rússia”.

A Rússia chegou a liderar as compras de carne bovina brasileira. Hoje, China e Hong Kong são os maiores importadores. Antes do embargo, os russos compravam anualmente em torno de 150 mil toneladas do produto brasileiro.

#### Retroceden las exportaciones de hacienda en pie

13/06/2019 Queda em maio foi atribuída a problemas de logística no Pará, maior exportador do país

As exportações brasileiras de gado vivo recuaram 18,6% em maio, para 50,3 mil cabeças, na comparação com abril, segundo números oficiais da Secretaria de Comércio Exterior. O faturamento em maio totalizou US\$ 36,40 milhões, redução de 7,5% em relação ao mês anterior.

A queda nos embarques brasileiros se deu principalmente em função das dificuldades de logística no Pará, principal exportador de animais em pé no país, informa a Scot, acrescentando o Estado reduziu em 42% as vendas externas de gado vivo em maio frente abril.

O problema de logística foi ocasionado pelas fortes chuvas registradas no início do mês, que interditaram diversas rodovias do Pará, inviabilizando parte do transporte dos animais. Além disso, observa a Scot, a paralisação dos caminhoneiros boiadeiros por 12 dias também dificultou o escoamento dos bovinos vivos até o porto.

#### IBGE: la faena de bovinos aumentó 2 por ciento en el primer trimestre de 2019

PORTAL DBO 13/06/2019 Mato Grosso manteve a liderança no abate de bovinos, com 17,1% da participação nacional

O abate de bovinos sob algum tipo de serviço de inspeção sanitária no país somou 7,89 milhões de cabeças de bovinos no primeiro trimestre de 2019, segundo dados da Pesquisas Trimestrais do Abate de Animais divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) nesta quinta-feira, 13 de junho. O resultado representa avanço de 1,6% ante igual período de 2018, mas recuo de 3,6% ante o trimestre imediatamente anterior.

No total, foram abatidas 121,06 mil cabeças de bovinos a mais no primeiro trimestre de 2019 em relação ao mesmo período do ano passado, com aumentos em 14 das 27 Unidades da Federação. O abate gerou a produção de 1,94 milhões de toneladas de carcaças, o que representa um aumento de 2,7% em comparação com o mesmo período de 2018 e uma redução de 6,3% em relação ao trimestre imediatamente anterior. O peso médio das carcaças foi de 246,11 kg, avanço de 1,1% em relação a 2018 e queda de 2,8% ante o 4º trimestre de 2018.

Entre os destaques estão Mato Grosso (+144,40 mil cabeças), Tocantins (+35,59 mil cabeças), Rondônia (+27,87 mil cabeças), Mato Grosso do Sul (+25,59 mil cabeças), Paraná (+11,60 mil cabeças) e Santa Catarina (+3,90 mil cabeças). Já as quedas mais intensas ocorreram no Pará (-36,93 mil cabeças), Minas Gerais (-25,53 mil cabeças), Goiás (-23,29 mil cabeças), Rio Grande do Sul (-14,51 mil cabeças), São Paulo (-11,23 mil cabeças), Acre (-9,56 mil cabeças), Maranhão (-9,46 mil cabeças) e Bahia (-9,27 mil cabeças).



Mato Grosso manteve a liderança no abate de bovinos, com 17,1% da participação nacional, seguido por Mato Grosso do Sul (11,3%) e São Paulo (9,8%).

### **Casi 80 por ciento de los frigoríficos brasileños son de pequeña escala**

PORTAL DBO 13/06/2019 Establecimientos com até 25 abates diários representaram 58,7% do total levantado pelo IBGE

O estabelecimentos de menor porte, com abate máximo de até 100 cabeças diárias, representaram a maioria dos abatedouros com produção de carcaças do Brasil no primeiro trimestre de 2019, segundo dados da Pesquisas Trimestrais do Abate de Animais divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

De acordo com o instituto, esses abatedouros responderam por 79,2% do total pesquisado no período e responderam por 16,7% dos bovinos abatidos. Entre os estabelecimentos com até 25 abates diários, essa participação foi de 58,7%, respondendo por 4,7% do total de abates. Já os estabelecimentos de maior porte representaram 20,9% do total, mas responderam por 83,3% do total de abates.

A pesquisa ouviu 1.100 estabelecimentos, dos quais 200 possuíam o Serviço de Inspeção Federal (SIF), 370 o Serviço de Inspeção Estadual (SIE) e 530 o Serviço de Inspeção Municipal (SIM), respondendo, respectivamente, por 76,7%, 18,2% e 5,1% do peso acumulado das carcaças produzidas.

### **CNA, Abiec y Abrafrigo suscribieron compromiso respecto de la compra de ganado en el Bioma Amazônia**

13/06/19 - por Equipe BeefPoint

A Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA), a Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec) e a Associação Brasileira de Frigoríficos (Abrafrigo) assinaram um memorando de entendimento que, para as entidades, trará segurança jurídica aos pecuaristas do Bioma Amazônia.

O memorando, que trata do cumprimento dos Termos de Ajustamento de Conduta (TACs), permite a compra de produtos de origem animal no Bioma Amazônia fora das áreas de embargo do programa Carne Legal. Em nota, a CNA ressaltou que a compra poderá ser feita na mesma propriedade rural ou em fazendas de mesmo domínio do produtor autuado e que tenha assinado o TAC.

Além disso, o documento orienta o produtor "a apresentar um laudo técnico, baseado em Anotação de Responsabilidade Técnica (ART), de acordo com as normas vigentes e sob orientação do MPF" para voltar a comercializar para os frigoríficos, segundo comunicado da CNA.

O presidente do Ibama, Eduardo Fortunato Bim, e o procurador da República e coordenador do Grupo de Trabalho da Amazônia Legal no Ministério Público Federal (MPF), Rafael da Silva Rocha, também estiveram presentes na cerimônia de assinatura, na sede da CNA, em Brasília.

## **URUGUAY**

### **Sigue subiendo: los mejores novillos alcanzan los US\$ 4**

13 de junio de 2019 Con una oferta escasa y una demanda industrial que se mantiene firme, el precio de la hacienda gorda transita la décima semana consecutiva de suba. Los mejores novillos alcanzan los US\$ 4 por kilo en cuarta balanza y las mejores vacas los US\$ 3,80.

Para el novillo gordo el eje de los negocios se concreta entre US\$ 3,90 y US\$ 4 por kilo carcasa. La vaca gorda se ubica entre US\$ 3,70 y US\$ 3,80. El fuerte interés de compra de la industria se refleja en la agilidad de las cargas, con entradas entre cinco y 10 días.

La faena de ganado de corral con destino a la cuota 481 termina a mediados de mes. Algunos frigoríficos anunciaron el cierre temporal de alguna planta. Otros suspendieron la operativa por reformas y en el caso del frigorífico Florida se definió enviar a seguro de paro transitorio a los trabajadores por uno o dos meses. Consignatarios consultados explicaron que se espera que la faena en las próximas semanas sea menor y se estabilice el precio del ganado en estos valores.

El repunte en el precio del gordo con este dólar y con lluvias normales ratifican que el 2019 es un buen año para los productores ganaderos: un buen precio en dólares y un dólar que después de 16 años vuelve a ser amigable.

En lanares la oferta es mínima, la industria absorbe todo lo que aparece y los pocos negocios que se concretan se realizan a valores firmes. La ACG subió cinco centavos la referencia para el cordero en US\$ 3,55 y para el cordero pesado cuatro centavos a US\$ 3,56, el borrego subió seis centavos a US\$ 3,56, los capones dos centavos a US\$ 3,30 y la oveja subió tres centavos a US\$ 3,22.

### **Carne bovina subió dos veces en 7 días**

07/06/2019 - Ajustando valor del dólar y subas de ganado gordo.



Volvió a subir la carne vacuna y es el segundo incremento en una semana. El lunes la mayoría de los frigoríficos exportadores volcados al abasto interno y las plantas de menor tamaño habían subido \$ 5 por kilo la media res, ajustando las constantes subas del precio del ganado gordo en el mercado, su escasez y acompañando las variaciones del precio del dólar.

Ayer, uno de los frigoríficos que pisa firme en el mercado interno, que ya había nivelado sus precios con los demás esta misma semana, subió otros \$ 5 por kilo la media res y \$ 10 por kilo las pulpas sin hueso, según confirmó a El País el presidente de la Unión de Vendedores de Carne (UVC), Hebert Falero.

Hace muchos años que la carne vacuna volcada al mercado interno no tenía subas tan seguidas, por más que es normal que a esta altura del año y hasta la primavera, los valores suban por la falta del ganado gordo y mayores valores de la hacienda preparada para las faenas.

Según dijo a El País el presidente de la UVC, “los carniceros están alarmados” y “la suba de precios y el incremento de los costos, está llevando a las carnicerías a bajar la cortina”, porque tienen menores ventas.

Falero reconoció que la carne bovina subió 26% en los últimos tres meses y admitió que se viene el invierno, el momento más difícil, porque siempre suben los precios.

A su vez, el pollo no se quedó atrás y esta semana subió \$ 15 por kilo. Según los carniceros, hasta ahora el valor de la carne aviar venía bastante estabilizado e incluso se había registrado una baja de \$ 3 por kilo en el mercado interno. “Estaba con un precio competitivo pero ahora pusieron \$ 15 más de golpe”, reconoció Falero. El incremento para este producto es de 20%.

También se está complicando el ingreso de carne bovina desde Brasil, donde entran cortes sin hueso y envasados al vacío, principalmente desde frigoríficos exportadores de Rio Grande do Sul. Esa carne ayuda a nivelar los precios en el mercado. El problema es que Rio Grande do Sul tampoco tiene hoy ganado gordo, los precios subieron y los importadores están teniendo problemas para mantener la importación.

### **Proyectan baja del stock vacuno de 2,7% para este año**

08/06/2019 - La máquina de producir terneros continúa apostando a crecer.

El Instituto Plan Agropecuario (IPA) proyecta una caída en el stock de todas las categorías de bovinos al cierre del presente ejercicio, con excepción de las vaquillonas y novillos de 1 a 2 años.

La baja esperada en el stock bovino es de 2,7% respecto al cierre de 2018, porcentaje que equivale a 300.000 cabezas.

La institución espera que los novillos de 1 a 2 años muestren una recuperación importante respecto al stock de la Declaración Jurada de 2018, volviendo a cifras de años anteriores. Bajaría el stock de novillos y vacas de invernada respecto al año pasado y se volverá a acentuar un rejuvenecimiento del stock vacuno, con novillos más jóvenes. Pero la noticia más importante de la proyección del IPA es que las vacas de cría se mantendrían en cifras casi similares al año pasado, en valores del entorno a los 4.200.000 de animales. Por lo tanto, se sigue manteniendo la máquina de producción, con el stock históricamente más criador.

Respecto a los novillos, los de más de 3 años y de 2 a 3 años cerrarán con un stock que será menor al promedio histórico. La institución aclaró en su proyección de cierre del ejercicio 2019 que los datos obtenidos son resultado de una faena total para el ejercicio de 2.389.542 cabezas y una exportación en pie de 293.952 cabezas (mayoría terneros), que fundamentalmente ocurrió durante el segundo semestre del 2018 (194.494 cabezas).

Para el cálculo de la cantidad de terneros producidos, se supuso un porcentaje de marcación de 62%. Se hizo la proyección de acuerdo con los datos de faena de INAC al 18 de mayo de 2019.

### **Avanzan los procesos sanitarios para importar ganado en pie de Brasil**

13/06/2019 El Director de los Servicios Ganaderos aseguró que la habilitación podría quedar definida en pocos días.

El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca continúa trabajando en el acuerdo del protocolo sanitario con Brasil para poder importar ganado en pie, como respuesta a un pedido realizado por algunas industrias frigoríficas.

El director de los Servicios Ganaderos del Ministerio de Ganadería, Eduardo Barre, dijo ayer en conferencia de prensa que en las últimas semanas se ha avanzado en los intercambios de información para cerrar el acuerdo, algo que podría quedar definido en pocos días.

Según publicó Tardáguila Agromercados, Barre explicó que el protocolo del Mercosur “está laudado” y, por tanto, “se están terminando los certificados sanitarios, se ha avanzado y solo resta determinar cómo se va a certificar”.





## **Malestar por la filtración del informe de la exportación en pie**

13/06/2019 Productores e industriales aseguran que alguien no cumplió con lo acordado de no difundir el trabajo previo a la discusión en la Junta del Instituto Nacional de Carnes.

La filtración a la prensa del informe de la exportación de ganado en pie y su impacto en el complejo cárnico uruguayo, que fue presentado a productores e industriales la semana pasada en una reunión cerrada previo a que ingrese a discusión en la Junta del Instituto Nacional de Carnes, generó malestar entre los integrantes de la cadena, según dijeron varias fuentes consultadas por Rurales El País.

De acuerdo con la información a la que accedió el Semanario Búsqueda, el estudio solicitado por el Ministro de Ganadería el año pasado asegura que al menos el 70% de los frigoríficos tuvieron resultados negativos en 2017, solo cinco empresas de las 16 analizadas lograron un cierre positivo en ese año.

La publicación también expresa que el INAC advierte que las industrias requieren una reducción de costos del orden del 3,6% en promedio para alcanzar el punto de equilibrio, el equivalente al 1% sobre las ventas de carne, lo que representa unos US\$ 28 millones.

Según explicaron a Rurales El País, el ministro Benech está desde hace varias semanas en conocimiento de los detalles del trabajo elaborado por el Instituto Nacional de Carnes, que ingresaría a discusión de la Junta Directiva del INAC en un máximo de dos lunes para realizar la conclusión final.

Productores e industriales manifestaron en varias oportunidades su malestar por la filtración del documento, porque “se había pactado no divulgar” el material hasta que el informe ingrese a la Junta del INAC. Al mismo tiempo, los productores pusieron en tela de juicio los “supuestos analizados” por el Instituto. En primera instancia porque el estudio “se basa en el resultado económico y productivo de un año, en 2017 la exportación en pie superó las 330.000 cabezas y no de un periodo de 5 a 10 años —del 2013 al 2017 por ejemplo—, donde en los primeros años de ese lustro la salida de animales vivos no fue mayor a las 200.000 reses”. Las fuentes consultadas también demostraron disconformidad con la selección de las empresas frigoríficas analizadas, sin contemplar que el perjuicio económico de algunas industrias “no se debe únicamente a una escasez de la oferta y aumento del valor de la hacienda gorda”, explicaron.

Al mismo tiempo destacaron otras variables que inciden en los costos industriales y están afectando a varias empresas y no fueron tenidos en cuenta, como “el ausentismo laboral y la baja productividad, es un problema cultural y representa un 20% de los costos”.

Fuentes de los productores contaron que hace unos meses se presentó en la Junta Directiva un trabajo elaborado por los técnicos del INAC donde las gremiales de los frigoríficos pidieron que se midiera el impacto de la importación en pie en el empleo. “Después de analizarlo, cada gremial hizo sus aportes y planteó los aspectos que consideraba importante y que no se habían presentado en ese trabajo e incluso los técnicos del INAC reconocieron que quedó mal”.

En contrapartida, las gremiales de productores pidieron otro trabajo técnico en el INAC, manifestando “que se mida cómo influye en el precio del ternero en el mercado cualquier cosa que se haga sobre la exportación de ganado en pie”, dijeron las fuentes.

Agregaron que los técnicos del INAC, luego de estudiarlo, contestaron que es imposible prever qué pasará con el precio del ternero, si se toca la exportación en pie en algún sentido”. Entonces, ¿cómo se va a recomendar al ministro (Enzo Benech) tomar una decisión si no se miden los perjuicios que puede generar en todo el mercado de reposición cualquier decisión que se tome sobre la exportación de ganado en pie. Queda una pata renga”.

Por otro lado, los productores aclaran que el lugar dejado por cada ternero en pie que se exporta, “se arrendó a la forestación, se hizo agricultura o en ganadería se puede haber hecho un ciclo completo, invernada o cría. Eso genera nuevos puestos de trabajo y nuevos animales al frigorífico”, afirman los productores.

## **Podría generarse una nueva modalidad de comercializar ganado a futuro para Cuota 481**

13 de junio de 2019 El presidente de la Asociación Uruguaya de Productores de Carne Intensiva Natural (AUPCIN), Álvaro Ferrés, celebró la suba de precio del ganado, mencionó como se han descalzado los negocios a futuro por ganado para Cuota 481 y que si se mantiene la volatilidad de valores podría generarse una modalidad nueva de comercialización. Aquí la entrevista realizada en el programa Tiempo de Cambio de radio Rural.

¿Cómo ve esta suba tan fuerte del precio del ganado? ¿Se empareja el precio del ganado Cuota 481 con el precio del ganado a pasto? ¿O también se da una corrección?

El precio del ganado gordo alto es una bárbara noticia. Si a eso le ponés que el tipo de cambio también está dando una mano, es una excelente novedad. Y creo que si esto durara en tiempo, mejor aún. Lo que nadie sabe es hasta cuánto llega y cuánto dura. Cuando aparece que el ganado está subiendo de a diez centavos por semana a uno le parece que esto va a seguir, pero la escalera hasta al cielo nunca llega. Entonces, lo que no sabemos es hasta cuándo dura esto. Si estamos con un precio superior al de Australia y acercándose al de EEUU con accesibilidad a mercados distintos, da la sensación de que hay



otro factor que no es de mercado que está jugando en esto. Y cuando la realidad se presente, algo va a pasar. Yo creo que tenemos que aprovechar el momento.

Respecto a la segunda pregunta, si el precio del ganado de la cuota vendido a futuro, pactado para el momento este, que estamos entregando ganado, nos quedó vendido por debajo del mercado, mi respuesta es que sí, por supuesto. Nos quedó todo vendido por debajo del mercado. No lo preveíamos, y son compromisos asumidos. Para eso están los contratos a futuro, con precio pactado y se corren estos riesgos. A nosotros nos ha pasado que vendimos con valores inferiores a los que está el ganado gordo. Si eso perdurara en el tiempo, lamentablemente la herramienta de venta a futuro va a tener que modificarse. Porque cuando el productor vende ese mercado a futuro y después sale a reponer, queda por debajo del mercado y el negocio se achica muchísimo o ya no te sirve porque la reposición te sube. Ahí empieza a pasar algo que hasta ahora no se había mencionado y como empezare a fijar precios en función de centavos arriba de una referencia. Son cosas que cuando el mercado se comporta muy volátil empiezan a aparecer. Si esto se mantiene en el tiempo, la gente empieza a buscar alternativas para asegurar que el negocio no les quede descalzado.

También creo que si el precio sigue subiendo y subiendo en algún momento van a pasar cosas. Esas cosas pueden ser cierres de empresas, plantas que paran al considerar que tienen precios por encima de los que pueden pagar.

¿Hoy a qué precio se negocia un lote 481 hacia adelante?

Para la ventana agosto-setiembre, te digo lo que dicen, entre US\$ 4,10 y US\$ 4,20. Normalmente no hablo de los valores a los que comercializamos. Hoy vendés un novillo a US\$ 4. ¿Cuál es el estímulo que existiría para un animal en el cual tu costo de producción en teoría está por encima que un novillo de campo? Por lo tanto un valor en ese entorno hoy parecería no ser atractivo. Cuando yo encerré el negocio me servía. El problema es cuando voy a reponer, ahí es donde me descalzo. Si esto continúa, no descarto que empiece una nueva modalidad de comercialización del ganado de cuota.

¿Y qué quiere decir una modalidad distinta?

Y en vez de vender en un precio fijo empezás a tener una referencia de mercado con un plus. Y ya está. Como ha pasado en otros años. Yo soy un defensor del precio fijo porque entiendo que te genera una certidumbre. Pero si después te descalza demasiado con respecto a la reposición, también es entendible que la gente quiera perseguir más el mercado. Son opciones que se empiezan a comentar.

Todos hablamos de la fiebre de los cerdos en China y el faltante que a ellos se les genera, ¿ustedes están percibiendo un mayor interés de China por carne terminada a grano en estos últimos dos meses, por ejemplo?

Nosotros vamos a ir a China en una gira técnica ahora en agosto que hacemos con Aupcin para ver un poco más de cerca. Yo creo que China ante la incertidumbre de lo que va a pasar con la fiebre porcina salió a posicionarse frente a diferentes proteínas de origen animal. Y eso generó una gran revolución y eso se trasladó a la demanda y los frigoríficos uruguayos salieron a vender y otros países del mundo. Eso en algún momento también se frena. Yo no tengo tan claro que los chinos puedan comprar carne vacuna a cualquier valor. El mercado se termina regulando. El ciclo biológico del ganado son años, de los cerdos son meses y de los pollos son días. Y se termina por ver la alternancia. No es que el precio del ganado va a seguir subiendo y subiendo. Las escaleras no llegan al cielo. Entiendo que hay un buen momento y hay que disfrutar pero no creo que el ganado gordo en Uruguay siga subiendo y subiendo.

Está la posibilidad de que se establezca en estos niveles y pasamos a hablar de otra ganadería... ¿se puede estabilizar en un escalón distinto al que tuvimos?

Creo que sí. Ojalá que se mantenga en estos valores o más. Donde puede posicionarse no sé. ¿Tenemos como país asegurado una venta de carne vacuna con una demanda interesante? Sí. ¿Favorece a la ganadería en Uruguay? Por supuesto. ¿Favorece a la agricultura en Uruguay? Por supuesto. Porque más granos se transforman en carne y la carne se vende. Creo que son noticias fantásticas para nuestro país y tenemos que estar muy contentos.

Si en un año o año y medio la cuota 481 se nos achica, ¿China absorbe lo que se reduce de carne a grano para Europa?

Estamos todos asumiendo un acuerdo tácito entre EEUU y la UE, donde se le va a otorgar un volumen de 35.000 toneladas que en principio empieza con 18.500. Lo que no sabemos es cuándo va a pasar. Por lo tanto si la cantidad de carne que Uruguay le exporta a la Cuota 481 va ser oportunidad de menos volumen a mi entender, el volumen de novillos capaz que se mantiene. Lo que va a bajar es la cantidad de cortes. Hay que ver cómo afecta la Cuota Hilton. Y China puede absorber eso, por supuesto. No veo por qué no se va a poder vender más carne de feedlot en China. Con Cuota 481 o sin Cuota 481 para el futuro de la carne en Uruguay es muy bueno.

¿Hay alguna manera de generar un tipo de estímulo para pasar a destetes del 70% o para retener más vientres, o para que no se faene tanto vientre preñado?

Yo considero que las cadenas funcionan cuando se cinchan y no cuando se empujan. Si el mercado cincha y el negocio de la cría es un negocio atractivo no tengo ninguna duda que el mercado se va a



corregir solo. Es un proceso biológico lento, pero no tengo duda que se corrige solo. El mejor estímulo para que el negocio crezca es que el negocio de plata. Entonces, ¿hay que hacer algo? Sí, que los terneros sigan valiendo. Que el ganado gordo siga valiendo. Y que el criador vea atractivo hacer más cría. Si me preguntás si la exportación en pie es un atractivo para la cría mi respuesta es sí. Creo que lo único que hay que hacer es que siga valiendo el ganado y no tiene otra vuelta.

Hilton que pueda llevar grano, ¿puede entrar en agenda? ¿Flexibilizar el uso de grano para Hilton?

En la Mesa del Feedlot hicimos una gestión con todas las gremiales de productores, porque a nosotros como feedloteros nos interesaba plantear una modificación en la reglamentación del Cupo Hilton para poder vender animales de grano, pero todas las gremiales agropecuarias nos respondieron que eso no se plantease. Creo que a Uruguay le vendría muy bien. Ahora acá en Uruguay no hay un convencimiento productivo de que eso sea así. Nosotros hicimos la gestión y nos encontramos con una respuesta negativa.

¿Le gana el mercado a la exportación en pie?

Si tenés la oportunidad y querés vendérselos podés, pero tenés que renunciar a precio. ¿Qué pasa? ¿Por qué la exportación en pie algunos terneros termina comprando? Hay muchos terneros enteros y la gente es reacia a castrarlos después de que tienen determinado tamaño. Y están dispuestos a pagar un precio parecido al del mercado con un mayor precio. Eso explica que algo de exportación en pie se siga haciendo. Pero si los productores castrarán y esta efervescencia del mercado siguiera la oportunidad de compra del ganado en pie a estos valores se vería muy resentida.

¿Cómo ve la siembra de maíz para esta primavera?

Nuestro país tiene potencial en volumen que eso no pasaba. Si en el mundo va a haber menos maíz la oportunidad de valorización existe. Si tenemos tecnología, potencial de rendimiento, si hay una oportunidad de precio la lógica dice que podríamos lograr un mayor número de hectáreas. Para adelante creo que ahí hay un cultivo que hacia adelante siga creciendo.

### **Junio y julio con embarques de ganado en pie a Turquía**

13 de junio de 2019 Tras casi dos meses sin embarques, en junio y julio se retoma la exportación de ganado en pie a Turquía. Esta semana comenzó a cargarse un barco con más de 20.000 animales y se espera que el próximo mes se haga otro embarque.

Según los datos de la Dirección Nacional de Aduanas, se llevan cargados 11.000 animales de la empresa Gladenur por un total de US\$-FOB 6,6 millones, a un precio de US\$-FOB 2,5 por kilo en pie (según los kilos embarcados) o US\$ 600 por animal promedio.

Según indican consignatarios consultados, los negocios por terneros vendidos a las concentraciones de la exportación en pie se concretaron entre US\$ 2,20 y US\$ 2,30 por kilo dependiendo del peso.

Rodrigo González presidente de la Unión de Exportadores de Ganado en Pie dijo a GanaderíaUY que "El problema del negocio es el precio y los costos altos. Incluso en Turquía el negocio es cada vez menos atractivo para el productor, lo que hace que la demanda sea menor y a menores precios".

En el primer semestre -considerando los próximos embarques- las exportaciones de ganado en pie totalizarán 81.323 cabezas con destino a Turquía, casi 3 veces menos que las 226.115 cabezas enviadas en el primer semestre del año pasado que fue récord histórico.

### **Mercado mundial de carne con “demanda creciente” y “futuro optimista”**

11/06/2019 - Panelistas destacaron los “altos costos de producción” y la “falta de acuerdos comerciales” como desventajas competitivas.

En un auditorio colmado, la Asociación de Consignatarios de Ganado realizó ayer “con mucho éxito” su segundo seminario interno e informativo, denominado “los nuevos desafíos de la ganadería regional, frente a una demanda mundial creciente”, en el hotel Hampton by Hilton.

El presidente de la gremial, José Aicardi, dijo a Rurales El País estar “muy contento” con el desarrollo del evento, donde estuvieron presentes panelistas “de primera línea” que hablaron de los temas “más destacados del momento”.

El futuro se visualiza con “mucho optimismo” y con “una demanda creciente”, pero con “algunos deberes” que el país “debe avanzar para ser más competitivo y no quedar afuera de los mercados”. Y agregó: “Hay mucha tela para cortar, aunque estamos en una etapa que resulta un premio para toda la ganadería”.

Las disertaciones estuvieron a cargo de Michel Decker, broker de carnes y director de Opticarnes, y el argentino Víctor Tonelli, consultor privado de carnes.

Decker comentó a Rurales El País que la idea de la charla era “contar qué hace el Uruguay y cómo se compara con los países del Mercosur, demostrar las ventajas y desventajas, para ver un mejor futuro”. Como diferencial, el broker aseguró que tiene “muy buenos mercados” y los “principales mercados” para la carne vacuna.



Pero considera una gran desventaja el “no contar con beneficios arancelarios” para ingresar a los mercados. “Se pierde mucha plata y eso nos hace menos competitivos, además de los altos costos internos que está sufriendo el país. Somos un país caro”, agregó.

Por otro lado, Decker dijo que Uruguay está encontrando oportunidades para la colocación de cortes de alta calidad en China, pero al mismo tiempo destacó el nuevo protocolo de Argentina para carne con hueso y enfiada y las futuras habilitaciones que tendrá Brasil. “Es una opción que se debe seguir paso a paso”, sumó.

Por su parte, Víctor Tonelli resaltó la posición de China como comprador de carne y aseguró que es un país “descontrolado” por la fiebre porcina y está llevando “todo el producto disponible”. Y agregó: “China ha puesto a todo el sistema productivo en un apriete muy grande, no hay formas de equilibrar esa demanda”.

Señaló que los países deben “dejar de atender a otros mercados para enviar los productos a China, un país que está dispuesto a pagar más y competir con cualquiera”. Además dijo que los oferentes de carne vacuna “están limitados” y “parece difícil que aumenten los números de animales en el corto plazo”.

## **PARAGUAY**

### **En Paraguay piden impulsar relación comercial con China para vender carne**

11/06/2019 – La Asociación Rural del Paraguay (ARP) oficializó su postura a favor de la creación del Instituto Paraguayo de la Carne.

La Asociación Rural del Paraguay (ARP) busca avanzar en la creación de un Instituto Nacional de Carnes y en mejorar los accesos a los mercados para la colocación de la carne vacuna, según publicó el portal El Agro.

La ARP considera que “ningún mercado disponible puede estar privado para el país”, como es el caso de China que “no hay relaciones diplomáticas” y Paraguay “no le puede vender por más que sí importe por US\$ 3.600 millones”.

Al mismo tiempo, los productores aseguran que “es obligación del sector privado pedir a las autoridades públicas que abran todos los mercados disponibles, dado que no hay más opciones para crecer debido a las características del país”.

En ese sentido la gremial oficializó su intención de impulsar la creación del Instituto Paraguayo de la Carne como una plataforma público-privada que permita fortalecer la imagen del producto paraguayo en los mercados internacionales.

### **Buscan consenso sobre el instituto de la carne**

12 de junio de 2019 El presidente de la Cámara Paraguaya de Carnes (CPC), Korn Pauls, dijo ayer que el proyecto de ley que la Asociación Rural del Paraguay (ARP) presentó a la Cámara de Diputados respecto a la creación del instituto paraguayo de la carne “es inviable”. Espera que en estos 90 días de plazo que se dio a los dos gremios puedan consensuar y sacar una legislación que beneficie a todo el país.

Señaló que el proyecto de ley presentado por la ARP a Diputados es el mismo que ese gremio había presentado en el año 2016 y sobre el que la Cámara de Carnes disiente. “Hay 4 a 5 puntos que para nosotros que amamos los frigoríficos, amamos al país y a la ganadería, no son viables”, dijo a este diario.

Comentó que a invitación de la Comisión de Industria de Diputados, presidida por el diputado Carlos Núñez Salinas, el lunes pasado se reunieron representantes de la CPC y de la ARP para buscar el consenso respecto al proyecto de ley que crea el instituto paraguayo de la carne.

“Acordamos, a pedido del diputado Núñez Salinas, un plazo de 90 días a ver si se puede llegar a un consenso sobre ese proyecto que está en la comisión, o uno nuevo que se podría presentar, y ahí hablaremos”, apuntó.

## **UNION EUROPEA**

### **UE y EE.UU. acuerdo en torno a cuota de carne libre de hormonas (Cuota 481)**

The Commission shared today with Member States the successful outcome of the negotiations to review the functioning of an existing quota to import hormone-free beef into the EU. Commissioner for Agriculture Phil Hogan said: “With the successful outcome of the negotiations, the Commission has delivered on a very important issue with a major trade partner with which we are engaged in broader trade talks. With this step, the European Union reaffirms its commitment to bring about a new phase in the relationship with the United States, in line with the agreement reached between Presidents Juncker and Trump in July 2018. I also want to reiterate that the agreement will not change the overall volume, quality or safety of the beef





imported into the EU, which will remain in compliance with the high European standards." Based on a Council mandate, the Commission reached an agreement in principle with the United States and other substantial supplying countries that 35,000 tonnes of this quota will be allocated to the U.S., phased over a 7 year period, with the remaining amount left available for all other exporters. In 2009, the EU and the U.S. concluded a Memorandum of Understanding (MoU), revised in 2014, which provided for an interim solution to a longstanding dispute in the World Trade Organization (WTO) regarding the use of certain growth-promoting hormones in beef production. Under the agreement, a 45,000 tonnes quota of non-hormone treated beef was open by the EU to qualifying suppliers, which included the United States. Following the conclusion of this mutually satisfactory outcome in line with WTO rules, the Commission will submit legal proposals for the Council to authorise its signature and to conclude the agreement with the United States in the coming months, after seeking the consent of the European Parliament. (For more information: Daniel Rosario – Tel.: +32 229 56185; Clémence Robin – Tel.: +32 229 52509)

EU and US strike deal on beef imports, after decades-long dispute

Edmund Heaphy June 2019 Cattle inside a pen outside of El Centro, CA on Wednesday, February 11, 2015. The Imperial Valley has some of the poorest air quality in California due to border traffic, farming and other industries. (Photo by Sandy Huffaker/Corbis via Getty Images)

The European Commission said on Friday that it had struck a deal with the US that will guarantee American farmers a greater share of the quota that restricts beef imports into the EU.

The move is likely to end a decades-long dispute about beef imports — one that involved tetchy exchanges between leaders and the US taking the EU to the World Trade Organisation (WTO) in 1996.

In recent years, the US has complained that other countries were benefitting far more from the 45,000-tonne hormone-free beef quota, which was agreed in 2009 as an interim solution to the row.

Under the deal, which the EU referred to as an “agreement in principle,” the US will now be allocated 35,000 tonnes of that quota. The increase will be phased in over seven years.

“With this step, the European Union reaffirms its commitment to bring about a new phase in the relationship with the United States, in line with the agreement reached between presidents Juncker and Trump in July 2018,” said EU agriculture commissioner Phil Hogan in a statement.

Though that White House meeting with Juncker, the president of the European Commission, did not concern the beef dispute, it resulted in a marked deescalation in a conflict that threatened to spiral into an all-out trade war.

In 1989, the EU banned imports of beef that contained growth hormones, which are relatively widely used in the US beef industry.

Hogan noted that the new deal will not change “the overall volume, quality or safety of the beef imported into the EU.”

The WTO ruled in 1998 that the EU’s ban violated the organisation’s obligations and was not based on scientific evidence.

But the bloc has long disputed that ruling, and one of its scientific committees found in 2002 that the use of hormones was a potential health risk to consumers.

Following the failure of the proposed EU-US trade deal known as the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), the US in 2016 stepped up its rhetoric on the beef war and threatened to impose tariffs on the bloc.

Australia, Uruguay, and Argentina, whose sizeable beef exports to the EU have forced the US share of the quota down to around 30%, stand to lose out from the deal.

But they agreed to the changes — most likely because the EU is currently in the midst of trade negotiations with Australia and the Mercosur group of countries, which includes both Argentina and Uruguay.

Both trade deals are expected to increase the volume of beef shipments that these countries can ship to the EU.

.S. Wins More Access to EU Beef Market as Other Exporters Yield

,Bloomberg June 14, 2019 (Bloomberg) -- The U.S. secured more access to the European Union’s beef market after the bloc persuaded Australia, Argentina and Uruguay to cede chunks of an import quota.

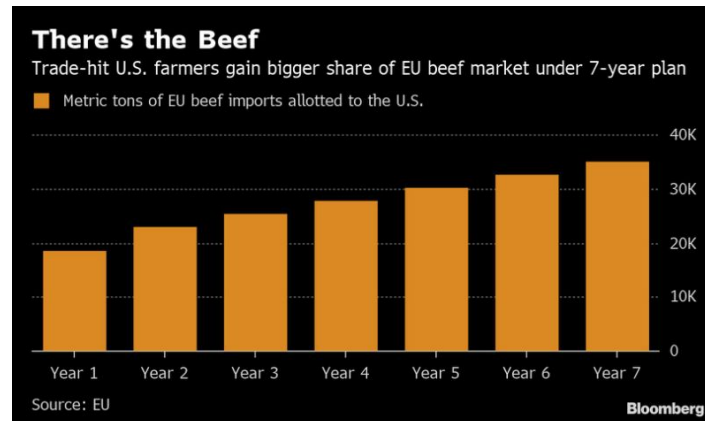
American farmers will be entitled to almost 80% -- or 35,000 metric tons -- of the annual EU quota on hormone-free beef over seven years, with an initial allocation of around 40%, European officials told reporters in Brussels on Friday. The overall import limit amounts to 45,000 tons -- most of which is currently supplied by Australia, Argentina and Uruguay.

The deal marks a bit of good news for the U.S. agriculture industry, which has suffered from President Donald Trump’s trade fights. Targets including the EU and China have retaliated against tariffs by his administration with duties that hit American farm products.



The EU is preparing for negotiations with the U.S. on cutting industrial levies. While the U.S. wants agriculture to be part of any deal, Europe has ruled out including farm goods in the planned talks. Because the EU is negotiating free-trade agreements that would cover agriculture with Australia and a group of Latin American countries including Argentina and Uruguay, the bloc may have had some leverage to prod the three countries to make way for a bigger U.S. share of the European beef quota. In any case, Australia, Argentina and Uruguay risked losing the import allotment in the event of a U.S. complaint to the World Trade Organization.

The quota was set a decade ago to settle a transatlantic dispute over an EU ban on meat from cattle that were given growth hormones. WTO rules required the volumes be made available to other nations that export beef, and Australia, Argentina and Uruguay gradually replaced the U.S. as the largest suppliers.



June 13, 2019, BRUSSELS (Reuters) - The European Union has agreed a deal to allow U.S. farmers a larger share of Europe's beef market, EU sources and diplomats said, in a move that could help to defuse transatlantic trade tensions.

The deal will result in the United States securing a guaranteed share of a 45,000 tonne EU quota for hormone-free beef. The quota was agreed in 2009 to settle a dispute between the two over an EU ban on the use of growth hormones in meat.

U.S. farmers initially dominated the quota, but under World Trade Organization (WTO) rules it also had to be made available to non-U.S. suppliers. Australia and Uruguay, and more recently Argentina, have steadily increased their exports, pushing down the U.S. share of the quota to about 30%.

The European Commission, which coordinates trade policy for the 28 EU countries, has struck a deal with the United States for U.S. farmers to gain an initial 18,500 tonnes of the quota, rising to 35,000 tonnes after seven years, EU sources said.

But for the arrangement to be WTO compliant it also needed to secure agreement from "substantial" suppliers.

Australia has confirmed it reluctantly accepted the adjustment and EU diplomats said that Argentina and Uruguay had also accepted the change.

The EU is currently in free-trade negotiations with Australia and with South America's Mercosur trade bloc, of which Argentina and Uruguay are members. In both sets of talks, increased shipments of beef to Europe is a key demand.

Europe is also offering to start negotiations on a trade deal with the United States to remove import duties on industrial goods, though the two sides are stuck over the issue of market access for agriculture. Washington says it should be part of the talks but the EU is united in ruling it out.

The trade talks are part of an agreement struck last year between Commission chief Jean-Claude Juncker and U.S. President Donald Trump, under which the United States agreed not to impose punitive tariffs on EU car imports while the two sides sought to improve transatlantic trade ties.

The beef issue is technically a separate matter.

However, with Trump now threatening to impose car tariffs from November and agriculture a clear sticking point, the beef deal would be a way for the European Union to show it is a clear trade ally.

### **Fuertes críticas ante un posible acuerdo UE – Mercosur**

14 June 2019 IRELAND - IFA President Joe Healy has called on the Taoiseach Leo Varadkar to intervene at the highest levels in Brussels to stop a bad EU-Mercosur trade deal, which would do untold damage to Ireland's €3bn beef and livestock sector.



Speaking in Brussels, Mr Healy said, "In view of the major Brexit implications overhanging the Irish and EU beef sector and the environmental degradation associated with Brazilian beef exports, it would be reckless to support a Mercosur deal."

Mr Healy said he has written to the Taoiseach requesting him to make it clear in the strongest possible terms to EU Commission President Jean Claude Juncker that Ireland would not be prepared to ratify a deal which will severely damage our vital national interest in beef production.

There is extreme concern in Brussels that EU Trade Commissioner Cecilia Malmstrom is pushing hard to try and finalise an EU/Mercosur deal later this month before the end of the current Commission mandate, exploiting the current political vacuum following the EP elections and before the next Commission is appointed.

Mr Healy said for the EU Commission to ignore the Brexit implications for beef and proceed with a Mercosur deal to import more Brazilian beef is highly irresponsible.

He said a no deal Brexit would take the EU beef sector from 102 percent to 116 percent self-sufficiency, with disastrous consequences for beef prices and farm incomes. This would be further compounded with any increase in imports from Mercosur.

"How can the Commission ignore the fact that in Brexit the UK could impose tariffs as high as €850m pa on Irish beef and possibly the closure of market access for over 290,000t of our beef exports?" he asked.

Mr Healy said the EU Commission Joint Research Centre conducted an assessment on the cumulative impact of trade deals which showed that increased imports from Mercosur could cost the EU beef sector €5bn to €7bn pa.

In terms of climate change, the IFA President pointed out Irish beef production systems are four times more carbon efficient than South America, where increased exports are driven on the back of deforestation of the Amazon rainforests.

He said EU Commission reports consistently prove that South American beef imports, especially imports from Brazil, fail to meet EU standards on traceability, food safety, animal health, environmental and labour law.

"The EU FVO report of May 2017 highlighted that the Brazilian competent authority is not in a position to guarantee that the relevant export requirements are met," he said.

In conclusion, Mr Healy said with the major Brexit uncertainty hanging over the entire Irish economy and particularly our agriculture and beef sector, there are no circumstances where Ireland could contemplate support for an EU/Mercosur trade deal with so much negative consequences.

## **ESTADOS UNIDOS**

### **Incertidumbre afecta el Mercado de hacienda**

June 13, 2019 Cattle and beef markets have decreased from April highs with uncertainty in a variety of factors weighing on markets the past month. The latest threat of additional tariffs on Mexico rattled many markets last week, including cattle and beef markets. It appears that the threat was removed over the weekend and cash and futures markets may stabilize somewhat this week; but ongoing uncertainty about trade and the politics of trade continue to take a toll on agricultural and other markets.

Weather is another source of uncertainty negatively impacting cattle markets. While good moisture conditions bodes well for forage growth in general, ongoing flooding and excessively wet conditions is limiting grazing and hay production in some regions. Sloppy feedlot conditions continue to hamper feedlot production in some areas. Additionally, the record late planting of corn and soybeans this year is adding uncertainty about corn acreage and yield and is beginning to push corn prices higher. There is little doubt that the corn crop will be smaller than anticipated just a few weeks ago but carryover levels are still expected to be adequate. While significantly higher feed prices are not anticipated at this time, the uncertainty remains.

Weaker beef demand may be the biggest threat to cattle and beef markets for the remainder of the year. Strong beef demand supported cattle and beef markets in 2017 and 2018 but there are signs that some weakness may be developing in beef demand in both domestic and international markets. While unemployment remains very low, other indications of weakness in the macro-economy are concerning and have led to reduced forecasts for U.S. economic growth in 2019; largely due to ongoing impacts of tariffs and trade disruptions. Relatively slow domestic income growth and higher prices for major consumer items, such as gasoline, combined with record large supplies of beef, pork and poultry may be limiting domestic beef demand going forward in 2019. Relatively wet and cold weather thus far has likely stifled summer beef demand somewhat and probably contributed to an early seasonal peak in boxed beef prices and recent weakness in wholesale beef values.

Reduced beef exports and higher beef imports through the first four months of the year, combined with weak pork and broiler exports suggest that the meat complex is struggling so far this year in international



markets. The uncertain but undoubtedly large impact of African Swine Fever in China and other countries, may provide some boost to protein markets in the coming months. Increased demand in China for pork as well as poultry and beef will likely provide some support, directly and indirectly, to protein markets around the world. The U.S. exports little beef to China and that's not likely to change anytime soon, but U.S. beef markets may enjoy some indirect support as a result of the protein deficit in China.

The uncertainty plaguing cattle and beef markets probably should not change most producers' strategic plans for this year but it will be important to watch the multitude of volatile factors that may continue to or further impact markets. Short run volatility may impact timing and other tactical considerations for production and marketing and highlights the value of flexibility and the ability to be nimble in these uncertain times.

### **Temporada veraniega aumenta la demanda de pechos, que ya no son un corte "barato"**

June 12, 2019 08:30 AM Brisket prices are heating up just like summer temperatures. One of the most interesting beef demand trends over the last few years has been the growth in demand for briskets. It's not just new craft BBQ joints popping up everywhere in Texas, but even big chains like Arby's jumping in and they all serve brisket.

Briskets used to be an inexpensive beef cut that benefitted from long, slow cooking at low temperatures. They are no longer inexpensive. What used to be a very inexpensive cut, the primal brisket is now only behind the primal rib and loin in value. In the last week of May, the comprehensive cutout brisket value was \$213.47 per cwt., up 19.4 percent from the same week the year before. Just during May brisket prices jumped from \$194.39 to \$213.47 by the end of the month. The monthly average price was up 12 percent compared to last year. In comparison, only the primal short plate was up as much as 1 percent and the primal rib and loin were both down about 1 percent from a year ago.

Many top-end BBQ joints, called by some craft BBQ, working to produce a truly exceptional meal use and advertise USDA Prime or Branded briskets. USDA Prime briskets hit \$215.76 per cwt at the end of May and were outpaced by Branded primal briskets that hit \$220.82 per cwt. Prime, Branded, and Choice primal briskets are up 21 percent compared to a year ago, while Select and Ungraded are "only" up 17 and 15 percent, respectively.

This is a case where demand is outstripping supply, leading to quickly rising prices. Fed steer and heifer slaughter is up a little less than 2 percent through May compared to last year. Quality grade composition of beef supplies matter. About 8.1 percent of cattle graded, graded Prime in May, compared to 6.9 percent in May 2018. Slightly fewer cattle graded Choice 70.1 percent in May 2019 compared to 70.4 percent in May 2018. Select supplies were down just over a percentage point in May. Increasing steer slaughter and cattle on feed should increase available supplies in coming months.

The future growth rate in the nation's cattle herd will be critical for brisket prices. While we cut many products from other primal beef cuts, a brisket is a brisket (forgive my simple economist description). As herd growth slows and overall cattle prices decline, brisket supply growth won't keep up with current demand growth. It's likely that restaurant prices will rise in response to higher wholesale brisket costs to try to preserve a bit of margin.

### **USDA redujo la proyección de producción de carne vacuna de EEUU**

13 de junio de 2019 El informe de junio "Estimaciones de Oferta y Demanda Agropecuaria Mundial" del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) redujo la proyección de producción de carne de 12,4 millones a 12,37 millones de toneladas en comparación con el informe de mayo debido a una menores faena en el segundo semestre. Aún así superará la del 2018, que fue de 12,25 millones de toneladas.

Por otra parte, la previsión de exportación se reduce en junio respecto a la del mes anterior de 1,44 millones a 1,43 millones de toneladas.

Pero para 2020, el USDA espera que el crecimiento de la producción sea más lento, ya que los productores responden a costos de alimentación más altos. Por lo tanto la previsión de producción de carne vacuna también se reduce respecto a la del mes pasado de 12,51 millones a 12,47 millones de toneladas. "El pronóstico de la producción de carne vacuna se reduce con la menor faena, ya que los incentivos para producir a pasto disminuyen el ritmo de las colocaciones en los corrales".

### **Satisfacción ante la eliminación de derechos retaliatorios por parte de MEXICO**

USMEF June 11, 2019 The White House recently announced a plan to impose tariffs on all goods imported from Mexico unless more steps were taken to curb illegal migration at the U.S.-Mexico border. The tariffs were to begin June 10 at a rate of 5% and increase by an additional 5% each month until reaching 25% on Oct. 1. But on June 7, President Trump announced that Mexico has pledged to enhance its efforts to address border security issues. As a result, the proposed tariffs were not imposed.





This decision came as a major relief to the U.S. red meat industry, as Mexico is the largest volume destination for U.S. pork exports and the third-largest export market for U.S. beef.

In late May, U.S. pork gained relief from a 20% retaliatory duty imposed by Mexico since mid-2018 in response to U.S. tariffs on steel and aluminum, and U.S. Meat Export Federation (USMEF) President and CEO Dan Halstrom says it is essential that U.S. pork's duty-free status is maintained. The 20% duty had a severe impact on U.S. pork exports in the second half of 2018, and through April of this year pork export value to Mexico was down nearly 30% year-over-year.

While Mexico did not retaliate against U.S. beef in the steel and aluminum dispute, Halstrom notes that the U.S. industry was very concerned that U.S. beef might be targeted if new tariffs were imposed on goods imported from Mexico.

Halstrom adds that new tariffs would have also presented an obstacle for the U.S.-Mexico-Canada Agreement (USMCA), which still must be ratified by all three nations. USMCA preserves duty-free status for all U.S. red meat entering Mexico and Canada.

### **Bajan las exportaciones de carnes bovinas en abril, aunque crecieron Corea y Taiwán**

USMEF June 7, 2019 Beef exports totaled 105,241 metric tons (mt) in April, down 5% year-over-year. ( Drivers )

April exports of U.S. beef and pork were lower than a year ago while U.S. lamb exports continued their upward trend, according to data released by USDA and compiled by the U.S. Meat Export Federation (USMEF).

Beef exports totaled 105,241 metric tons (mt) in April, down 5% year-over-year, though export value was down only slightly at \$674.2 million. For January through April, exports were 4% below last year's record pace in volume (412,547 mt) and 1% lower in value (\$2.58 billion).

On a per-head basis, beef export value per head of fed slaughter averaged \$305.61 (down 7% from April 2018). The January-April average was \$308.34 per head, down 3% from a year ago. April exports accounted for 12.5% of total U.S. beef production and 10.2% for muscle cuts only, down from 14.1% and 11.3%, respectively, a year ago. For January through April, these ratios were 12.7% and 10.2% (down from 13.4% and 10.8%).

South Korea remains the export growth leader for U.S. beef, with April volume up 18% to 22,584 mt. April value surged 22% to \$164.3 million, surpassing Japan as the month's leading value market. January-April exports to Korea were 11% ahead of last year's record pace in volume (78,757 mt) and climbed 15% higher in value (\$578.5 million). U.S. share of Korea's total beef imports climbed to 47.5%, up a full percentage point from last year. U.S. share of Korea's chilled beef imports reached 60%.

Taiwan is also coming off a record year for U.S. beef exports and posted a strong April at 5,118 mt (up 15% from a year ago) valued at \$47.9 million (up 14%). Through April, exports to Taiwan totaled 18,605 mt (up 6%) valued at \$165.6 million (down 2%).

In Japan, where all of U.S. beef's major competitors have gained tariff relief in 2019, April exports were down 6% from a year ago in both volume (24,149 mt) and value (\$156.8 million). Export volume through April was steady with last year's pace at 98,296 mt while value increased 2% to \$637.2 million. U.S. market share in Japan is still more than 41%, but this is down from nearly 45% in the first four months of 2017. For chilled beef, U.S. share has slipped two percentage points to 47.4%. In April, Japan's imports from Mexico more than tripled year-over-year and imports also increased from Canada (up 52%), New Zealand (up 41%) and Australia (up 9%) as competitors of U.S. beef benefited from lower tariff rates.

"U.S. beef is holding its own in Japan, but the April numbers are telling," cautioned USMEF President and CEO Dan Halstrom. "With the April 1 rate cut, Australian, Canadian, New Zealand and Mexican beef are now subject to a 26.6% duty while the rate for U.S. beef remains at 38.5%. It is absolutely essential that the U.S. secures an agreement that will level this playing field. U.S. beef's exceptional growth in Korea is a great example of what's possible when tariffs are less of an obstacle."

Other January-April highlights for U.S. beef include:

Beef exports to Mexico continue to post strong results, especially for muscle cuts. Combined beef/beef variety meat exports through April were 2% below last year's pace at 76,870 mt, but value increased 9% to \$372.4 million. For muscle cuts only, exports to Mexico climbed 8% from a year ago in volume (47,379 mt) and 11% in value (\$293.3 million).

Strong growth in the Philippines fueled a 20% increase in beef exports to the ASEAN region as volume reached 17,770 mt, valued at \$86.9 million (up 6%). Export volume also trended higher to Indonesia and Vietnam.

An exceptional performance in the Dominican Republic is fueling a strong year for U.S. beef in the Caribbean. Exports to the Dominican Republic soared 56% above last year's pace in volume (3,068 mt) and 50% higher in value (\$25 million). The Caribbean was up 16% in volume (9,826 mt) and 18% in value (\$65.2 million) with exports also trending higher for Jamaica and the Bahamas.



Exports to Hong Kong slipped 36% from a year ago in volume (27,825 mt) and were 29% lower in value (\$236.6 million). Despite a 25% retaliatory duty, U.S. beef exports to China increased 5% to 2,417 mt, but value was down 15% to \$18.2 million as most of the tariff cost was borne by U.S. suppliers. China's beef imports already eclipsed \$2 billion through the first four months of this year, up 54% from last year's record pace, but the U.S. holds less than 1% of China's booming beef import market.

Exports to Canada were down 15% in volume to 31,070 mt and 14% in value to just under \$200 million. Demand has been impacted by larger Canadian beef production in 2019, but elimination of the 10% retaliatory duty on prepared beef products from the U.S. will help exports in this important category rebound.

### **Proyecto en consulta: protección de pagos para los ganaderos**

June 12, 2019 USDA wants to hear from the livestock industry regarding potential changes to priority in livestock dealer default situations. The comment period is open through June 24.

While most people agree producers should be entitled to repossess livestock they sold and have not been paid for, too many sellers have learned the hard way that is not usually allowed under current law. Often times, when a dealer fails to pay, that dealer's bank takes first priority in the cattle. The Eastern Livestock default in 2010 is the best-known example of this. Eastern owed approximately \$112 million to creditors, and many sellers of livestock received less than 5 cents on the dollar from Eastern.

In the 2018 Farm Bill, Congress directed USDA to conduct a feasibility study on Dealer Statutory Trust, which has been proposed by members of congress to improve seller recovery. As a part of the study, USDA is seeking public comments.

A Dealer Trust would give unpaid sellers of livestock first priority to reclaim livestock. If the livestock are resold, to a feedyard for example, the buyer would still take clear title of the livestock as they do today. In this situation, the money the feedyard paid the dealer would be the trust assets held for the unpaid seller.

Modeled after the existing Packer Statutory Trust, a Dealer Trust would provide recovery in addition to the current USDA required bonds, which average a return on claims of only 5-15 cents on the dollar. A Dealer Trust would not create a separate pool of funds or mandate changes in day-to-day business.

LMA supports a Dealer Trust and encourages the whole livestock industry to participate in the USDA comment period. Producers selling through a livestock auction market are paid for their consignments through the market's federally required custodial account regardless of if the market receives payment from the buyer. When there is a default in these situations, instead of making a small commission for their selling services, the market ends up like the ranchers who sold to the defaulting dealer directly: unpaid for the full price of the cattle.

Other organizations that support Dealer Trust, giving unpaid sellers priority in livestock and related proceeds/receivables, include National Cattlemen's Beef Association (NCBA), American Farm Bureau Federation (AFBF), United States Cattlemen's Association (USCA), American Sheep Industry (ASI), and numerous state producer groups.

## **VARIOS**

### **CHINA “modera compras de carne vacuna” por “stocks de cerdo en cámaras”**

12/06/2019 - El Director de Tardáguila Agromercados dijo que la gran pregunta es saber qué va a pasar cuando las cámaras de frío se empiezan a vaciar y no tengan chanchos disponibles para reponer. “Es ahí donde volverán a mirar a nuestra región”.

La disruptiva situación de la fiebre porcina en China, el principal productor y consumidor mundial de carne de cerdo, ha provocado un “cimbronazo muy fuerte” en el comercio mundial de carne vacuna al disminuir de forma abrupta la oferta de productos porcinos.

El director de Tardáguila Agromercados, Rafael Tardáguila, comentó a Rurales El País que desde la feria de Sial en Shanghái hasta esta parte, la carne vacuna ha experimentado un periodo “muy revulsivo”, pero como “siempre sucede con las subas rápidas”, los mercados “se pasan de rosca” y “vuelve la moderación”.

El especialista en los mercados cárnicos dijo que en las últimas semanas, después de la explosión de los valores de la carne vacuna, la demanda “ha moderado su insistencia por comprar” y “la aceptación de que el precio sea el que se llegó”.

Explicó que se trata de “algo lógico”, que se debe entender como “bienvenido”, dado que se empieza a trabajar con “más estabilidad” en un piso de precios que está “con un escalón grande” a las referencias anteriores pero por debajo a los valores máximos alcanzados recientemente.

También considera normal que los precios se moderen porque las cámaras de frío en China están “atiborradas” de carne de cerdo, debido a que las empresas se anticiparon a sacrificar animales antes de que la fiebre contagie a los animales, lo que provocó que haya mucho stock a la espera de los altos valores.



Tardáguila entiende que la gran pregunta es saber qué va a pasar cuando las cámaras de frío se empiezan a vaciar y no tengan chanchos disponibles para reponer. “El mercado volverá a mirar para nuestra región y seguramente en dos o tres meses va a estar claro qué sucederá con la demanda y los precios”, cerró.

### **AUSTRALIA Faena de ganado toca un máximo en cuatro años**

13 de junio de 2019 Las condiciones de sequía en Australia impulsa la faena semanal de vacunos al mayor volumen en cuatro años. En las últimas semanas la operativa industria ha registrado subas notables, con la mayoría de las categorías con valores que suben semana a semana a pesar del escenario climático adverso. El novillo y la vaca gorda son sostenidos por la demanda internacional, señaló en un informe Meat and Livestock Australia (MLA).

La esperada lluvia otoñal fue un fracaso en la mayoría de las regiones. La faena semanal en los estados del este totalizó 159.000 cabezas la semana pasada, un 2% más en la semana anterior y un 6% más en la misma semana en 2018.

La elevada faena de hembras apunta a que continúa una significativa fase de liquidación en el rodeo australiano y los reportes de mercado confirman la prevalencia de vacas en los negocios recientes.

Cuando las condiciones mejoren el ganado de cría encontrará sostén de precios en la competencia por la reposición.

En Queensland y Nueva Gales del Sur (NGS) las hembras predominan en la faena.

En las últimas cuatro semanas (hasta el 6 de junio) la faena semanal promedió 153.000 cabezas por semana en los estados del este, un 6% más que en el mismo período en 2018, reportó el MLA. En NGS y Queensland fueron faenadas un promedio de 60.000 hembras por semana, un 16% más que mismo período de 2018.

Por ahora, la faena de hembras se mantiene por debajo de los máximos registrados entre mayo y junio de 2015, cuando se sacrificó un promedio de 62.000 hembras por semana.

Mientras, los precios para novillos y las vacas pesados siguen siendo elevados en comparación con los niveles de hace un año, respaldados por una fuerte demanda mundial y un dólar australiano bajo.

El novillo gordo subió 3% en la última semana a AU\$ 2,96 (US\$ 2,06) por kilo peso vivo, un salto de 10% en la comparación interanual y de 11% respecto al promedio de los últimos 5 años

13 June 2019 Nationally, 2.6 million head of cattle were processed from January to April, up 10% year-on-year. Add on the 350,000 head of cattle that shipped live over the same period, and the number of cattle that have exited the production system during the first four months of 2019 is only surpassed by the records set in 2014 and 2015, at a time when the national herd was inflated from current levels.

The drought-enforced high turnoff so far this year was largely facilitated by a sustained surge in female slaughter, which in April totalled 58% of total adult cattle slaughter, matching the levels recorded in March. Consecutive months of record elevated female slaughter signal an additional wave of destocking, eroding the breeding herd and significantly hampering the ability of the herd to rebuild in the short term, once conditions improve.

The impact of the increased proportion of female cattle slaughter is evidenced in an easing trend for adult carcass weights during the first four months of the year, averaging 285kg/head and back 5% compared to the same period in 2018. In both March and April, under the weight of higher female slaughter, average monthly carcass weights eased to 280kg/head. Record numbers of cattle on feed during the first quarter were not able to offset a decline in average carcass weights, due to the sheer volume of destocking witnessed in the breeding herd.

At a state level, the impact of widespread drought is clear. All states are running depleted herds, as a lack of pasture, high feed costs and severe stock water shortages have accelerated the rate of turnoff. NSW adult cattle slaughter ran 11% above year-ago levels for the calendar year-to-April, while Queensland rose 8%. Year-to-April slaughter rose 18% year-on-year in Victoria, as the state continues to support cross-border kills due to reduced slaughter capacity in SA. Through the first four months of the year, all states have reported the percentage of females in adult slaughter at or above the 47% mark, which typically indicates a herd in contraction. It must be noted that, due to the prevalence of the dairy industry in Victoria, the percent of female slaughter is historically greater than all other states.

Underlying genetic improvements continue to assist long-term productivity, however beef production in 2019 continues to be propelled by increased cattle turnoff. For the calendar year-to-April, Australian beef and veal production sits at 756,000 tonnes carcass weight (cwt), a 6% increase year-on-year.

According to MLA's latest beef industry projections, total beef production in 2019 is expected to post a 3% year-on-year decline, to 2.2 million tonnes cwt, given the expectation of an easing trend in cattle slaughter during winter and spring. Longer-term, the high destocking rates which have occurred over the past year will hamper Australia's beef production and export volumes in the years to come.



## **NUEVA ZELANDA: aumenta la producción de carnes y productos lácteos**

11 June 2019 - The largest rise for five years in volumes of meat and dairy products drove manufacturing up for the second quarter in a row, Stats NZ said.

After adjusting for seasonal effects, the volume of total manufacturing sales rose 2.0 percent in the March 2019 quarter, after a 2.4 percent rise in the December 2018 quarter. It was led by a strong 11 percent rise in meat and dairy products manufacturing.

"The volume of meat and dairy products manufacturing sales had the highest percentage rise since the December 2013 quarter," manufacturing statistics manager Sue Chapman said.

Overseas trade indexes (prices and volumes): March 2019 quarter (provisional) reported a record increase in dairy export volumes.

Sales volumes for seven of the 13 industries fell in the March 2019 quarter. However, these falls were offset by the large rise in meat and dairy products manufacturing (up 11 percent). The largest decrease was in petroleum and coal products manufacturing (down 4.0 percent).

"The fall in petroleum and coal products manufacturing reversed a similar rise in the December 2018 quarter," Ms Chapman said.

"This industry mainly reflects petroleum manufacturing, and quarterly production volumes often move up and down sharply."

Manufacturing sales values up 1.0 percent

In current prices, sales values for the March 2019 quarter rose 1.0 percent (\$279 million) compared with the December 2018 quarter.

Meat and dairy products manufacturing had the largest increase, up 6.3 percent (\$523 million). Petroleum and coal products manufacturing had the largest decrease, down 13 percent (\$351 million), reflecting both lower output prices and lower production volumes.

With price effects included, the actual total value of manufacturing sales was \$28 billion in the March 2019 quarter, up \$1.1 billion from the March 2018 quarter.

## **EMPRESARIAS**

### **Molina intentaría vender un frigorífico en Uruguay previo a la fusión con BRF y espera que no sea ejercida la opción de venta de National Beef**

11/06/2019 - También prevé desprenderse de otros activos en Brasil para comprar más acciones de Marfrig y tener mayor influencia dentro de la empresa que resulte de la posible fusión.

El portal Valor Económico publicó hoy que el empresario Marcos Molina, principal accionista y presidente del Consejo de Administración de Marfrig, habría iniciado conversaciones con potenciales inversionistas interesados en algunas de las plantas de la compañía.

Según informó el medio brasileño, el objetivo de Molina sería desprenderse de una serie de activos para generar capital, comprar más acciones de Marfrig y tener mayor influencia dentro de la empresa que resulte de la posible fusión, anunciada semanas atrás, de Marfrig y Brasil Foods.

De acuerdo a la publicación, el empresario brasileño habría ofrecido a la compañía Fosun, un grupo chino que cuenta, por ejemplo, con el Banco de Portugal, una planta de Uruguay, además de otras industrias instaladas en Mato Grosso, Mato Grosso del Sur y San Pablo.

Rafael Tardáguila, director de Tardáguila Agromercados, explicó que de las dos grandes industrias brasileñas y de porte mundial, de acuerdo al valor de cada una de ellas, BRF representaría un 85% de la fusión y Marfrig un 15%. A Marcos Molina le correspondería un 5,5% del total.

Tardáguila dijo que a nivel nacional "no hay novedades al respecto", al mismo tiempo señaló que la información "no ha sido confirmada", más allá que Valor Económico intentó validar la noticia con varios integrantes involucrados, pero hasta el momento no lograron una respuesta.

13/06/19 - por Equipe BeefPoint

O empresário Marcos Molina, maior acionista da Marfrig, está confiante de que a opção de venda de ações ("put") detida pelos minoritários da subsidiária americana National Beef (NB) não será exercida em caso de fusão da companhia com a BRF, apurou o Valor.

Essa cláusula faz parte de um contrato entre a Marfrig e os minoritários da National Beef firmado na ocasião de compra de controle da empresa americana, em 2018.

Além de negociar diretamente com a Jefferies Financial, segundo maior acionista da NB, para convencer o investidor do potencial benéfico a longo prazo da eventual fusão, Molina abriu uma outra frente. O Valor apurou que a Marfrig já tem um parecer do escritório de advocacia americano Linklaters dizendo que uma fusão da Marfrig com a BRF não dispararia essa cláusula, por interpretação do contrato. Fontes consultadas pela reportagem disseram que ao menos mais um escritório de advocacia já teria sido consultado pela Marfrig, com parecer semelhante.





A cláusula de mudança de controle da “put” estabelece que ela será acionada quando qualquer pessoa, que não seja Marcos Molina, sua esposa Maria Aparecida e seus filhos ou suas empresas afiliadas, tornar-se direta ou indiretamente dono da maioria do capital votante da NB ou da Marfrig. Também é válida caso Molina fique mais de seis meses afastado do conselho.

Na composição inicialmente discutida para possível fusão, a BRF teria 85% do capital da nova companhia e a Marfrig ficaria com 15%. Molina, que detém 36,43% da Marfrig, ficaria com cerca de 5,5% da nova companhia. A empresa, se fundida nessas condições, será uma corporação – ou seja, sem controlador.

Assim, como não haverá um novo dono de 50% mais uma ação da Marfrig ou um controlador da Marfrig em percentual semelhante ao detido atualmente por Molina – e, ainda, levando-se em conta que a nova companhia não terá controlador -, o argumento é que não há razão para disparar a cláusula.

Esse entendimento é questionado por um advogado e um executivo próximo à BRF ouvidos pelo Valor. Para eles, como a Marfrig não terá maioria da nova empresa, ficará configurado uma mudança no que é o controle atual da companhia. “Ele exerce controle sem ter 50% mais uma ação, então não faz sentido falar nesse percentual”, diz a fonte.

Outro advogado, no entanto, que já atuou em um caso semelhante no Brasil, diz que cabe discussão. “Se não está trocando um controlador por outro e não há previsão na cláusula sobre transformação em corporation, é questionável esse acionamento de fato”, diz. Por essa linha, a dissolução de controle não acionaria a put por não estar prevista em contrato.

Em caso de acionamento, o “preço justo” previsto no contrato da NB é definido em comum acordo entre as partes. Se não houver acordo, o preço será definido por dois bancos de investimento. Se a diferença de preço entre o máximo e mínimo indicado entre os dois bancos for maior que 110%, a Jefferies escolhe outro banco, de uma lista de cinco pré-estabelecidos.

Apesar da consulta a advogados, Molina não quer um enfrentamento com a Jefferies por conta da “put”, apurou o Valor. Na semana passada, Molina teve ao menos duas reuniões com representantes do grupo em Nova York. A Jefferies teria se manifestado favorável à potencial fusão com a BRF.

Em última instância, a Marfrig teria acesso a linha de crédito para realizar a compra das ações dos minoritários, linhas condicionadas à concretização da fusão, conforme duas fontes. Procurada, a Marfrig não comentou e a Jefferies não deu retorno.

### **Marfrig + BRF: compleja fusión**

12/06/19 - por Equipe BeefPoint

Enquanto os conselheiros da BRF discutem se é um bom negócio fundir as operações da empresa com as da Marfrig – operação que criaria a quarta maior empresa de proteínas do mundo, com faturamento de R\$ 80 bilhões-, Pedro Parente, CEO e presidente do conselho da dona das marcas Sadia e Perdigão, evita dar detalhes sobre o andamento das discussões. Em evento em Campinas (SP), Parente se limitou a dizer que tem a aprovação do conselho de administração para que a transação continue a ser avaliada.

“Foi aprovado pelo conselho que os estudos para a fusão continuem. Não tenho condição de falar se é uma transação que tem pouca ou muita chance de acontecer”, disse. Segundo ele, há muitas “complexidades” que precisam ser avaliadas. “Estamos avaliando, mas se tem chances ou não de fechar essa transação é muito complicado de dizer”. Questionado sobre quais seriam essas complexidades, o executivo afirmou que é necessário confirmar a visão de que a fusão seria adequada estrategicamente.

“São duas empresas muito grandes. Embora ambas sejam de proteína animal, têm diferenças importantes na cadeia. Têm mercados diferentes que são objetos da ação comercial com essas empresas, que constituem essa complexidade”, disse. “Precisa confirmar a visão de que há uma relevância estratégica para fazer essa transação. A única coisa que aconteceu foi que o conselho concedeu aval para a continuidade desses estudos”.

Conforme informou o Valor, ao menos quatro conselheiros da BRF já levantaram suas ressalvas sobre o melhor caminho para a companhia ser uma fusão com a Marfrig. Conforme três fontes, os indicados pelos fundos de pensão Petros e Previ – Francisco Petros e Walter Malieni, respectivamente -, além de Luiz Fernando Furlan estariam reticentes. O ex-ministro Roberto Rodrigues, por sua vez, teria feito algumas ressalvas sobre a união. Nenhum deles, no entanto, teria “posição final e imutável”, apurou a reportagem. Sobre outras transações que estão sendo consideradas, Parente reforçou que a BRF continua trabalhando no desenvolvimento de parcerias com mercados de carne halal. “Especialmente na Arábia Saudita e Turquia. É um trabalho permanente de prospecção. Sempre estamos avaliando isso. Em algum momento, essas coisas amadurecem e nós anunciamos, mas não estamos parados”, disse a jornalista.

Fazendo um balanço das operações da BRF – maior exportadora de frango do mundo e a segunda maior produtora -, Pedro Parente destacou as dificuldades com que iniciou na companhia no ano passado. “Compramos 15% do milho do Brasil e uma parcela importante de farelo de soja. O ano de 2018 foi um ano difícil para a companhia. Terminamos o ano perdendo de quatro ou cinco a zero”, disse.

Segundo ele, dentre as dificuldades houve a desabilitação de plantas para exportação da BRF, fechamento de mercado russo para as exportações de suínos em 2017, paralisação dos caminhoneiros e



aumento de custos de grãos. “Somente nos grãos, tivemos custos 35% superiores em 2018 em relação ao ano anterior”. Afora problemas de mercado, o executivo citou como complicador a Operação Trapaça, fase da Carne Fraca que atingiu em cheio os executivos da BRF.

“Me perguntam se a situação estava mais complicada na Petrobras ou na BRF. As duas situações estavam complexas, mas especialmente complexa na BRF porque operamos com cadeia longa. Mais de um ano para frangos e, para suínos, três ou mais”, disse. O executivo assumiu a presidência da Petrobras em 2016, no auge da crise da companhia.

“Internamente, nos reorganizamos, contratamos só craques na BRF. Fizemos nosso planejamento estratégico e 2019 está começando melhor. Acho que a gente vai empatar o jogo e acho que a gente vai ganhar o jogo”, afirmou. De acordo com o executivo, uma das melhores perspectivas que se abrem no mercado é a peste suína africana na China.

“Mas é muito difícil fazer uma avaliação quantitativa de como isso será benéfico. Vamos aproveitar toda a capacidade instalada para atender essa demanda, mas não há transparência em quanto a China foi atingida por esse problema e como o governo vai enfrentá-lo”, ponderou Parente.

Na guerra comercial entre Estados Unidos e China, aumentam as oportunidades de o Brasil negociar com a China, acredita Parente. “Evidente, existe a complementaridade entre China e Brasil. Temos sorte de não estarmos no meio da confusão geopolítica entre China e EUA. É importante para estabelecermos ligações de longo prazo para suprir o mundo”, afirmou.

### **Burger Kings' oferece la hamburguesa vegetal solo en algunos locales**

Greg Henderson June 10, 2019 Customers at a Burger King in Brooklyn have been sold a whopper. The store advertised the new Impossible Whopper, a plant-based meat substitute sandwich, but customers who ordered the product were delivered a burger made with real beef.

That's because Burger King only offers the Impossible Burgers in select locations, and Brooklyn is not one of those locations.

On its Seamless menu, the Burger King location in Brooklyn advertised the Impossible Whopper, but the orders were filled with beef Whoppers. Burger King asked the Seamless drivers to inform the customers of the switch, but most customers never learned of the substitution and their receipts read “Impossible Whopper.”

The Impossible Whopper is currently available in four cities: St. Louis; Miami, Florida; Columbus, Georgia; and Montgomery, Alabama.

In a statement, Burger King said: “The Impossible Whopper is not yet available in New York, but we look forward to making it available for our guests soon. We have recently become aware that due to a technology error, one of our franchisees incorrectly listed the Impossible Whopper as a menu item available at some New York-area restaurants through two third-party delivery platforms. The issue has been corrected and the item is no longer listed as an option until we officially bring the Impossible Whopper

### **Tyson se introduce en el negocio de las proteínas vegetales**

June 13, 2019 Tyson Foods, the nation's biggest meat producer announced plans Thursday to debut its plant-based nuggets as part of a new brand, Raised & Rooted, that will sell plant-based and blended meat products.

The Raised & Rooted brand was created to provide great-tasting plant-based and blended foods that are rooted in how people eat today, Tyson said in a press release. The initial products under this new brand, which will launch with several major retail customers this year, include plant-based nuggets as well as blended burgers made with a combination of beef and plants. In addition, the company's existing Aidells® brand has launched Aidells Whole Blends™ sausage and meatballs, made with chicken and plant-based ingredients.

Tyson executives have been hinting about this move into meat alternatives since February, but this is the first time the meatpacker is revealing its plans to compete with the likes of Impossible Foods and Beyond Meat.

U.S. sales of meat substitutes are expected to jump 78% to \$2.5 billion between 2018 and 2023, according to Euromonitor. Global sales could reach \$23 billion in that same timeframe.

Tyson's news is already creating a stir. Shares of Beyond Meat fell 4% in premarket trading Thursday after the announcement, while Tyson's stock rose 3%. The maker of plant-based meats has a market value of \$8.5 billion, roughly a third of Tyson's market value, according to CNBC.

Some analysts believe Tyson could upend the alternative protein market because of its sheer size and distribution capacity. Tyson Foods reported \$40 billion in sales in its 2018 fiscal year. Meanwhile, Beyond Meat forecasts \$210 million in sales this year. Tyson has 50 facilities just for processing chicken; Impossible Foods has one factory in Silicon Valley, Fox News reported.

Tyson describes its products as "alternative proteins" and not "meat," a label used by some plant-based companies that has riled the meat industry.



“We remain firmly committed to our growing traditional meat business and expect to be a market leader in alternative protein, which is experiencing double-digit growth and could someday be a billion-dollar business for our company,” Tyson CEO Noel White said in a statement.

### **FSIS suspendió una planta Idaho Beef Packer por faena no humanitaria**

June 12, 2019 FSIS has suspended an Idaho beef packer for alleged inhumane slaughter. ( Bloomberg ) USDA’s Food Safety & Inspection Service (FSIS) has suspended inspection at an Idaho beef packing facility. The suspension is the result of alleged inhumane slaughter of dairy cows.

Ida-Beef, Burley, ID, was notified May 29 that due to “inhumane noncompliance,” inspectors would be suspended from the facility until Ida-Beef provides FSIS “adequate written corrective actions and preventative measures to ensure that livestock” are handled and slaughtered humanely.

In January employees at Ida-Beef allegedly botched the slaughter of two dairy cows, and the latest incidence was the result of an unsuccessful attempt to stun a dairy cow. The cow remained conscious and began crawling away when a second stun attempt was successful.

News of the FSIS report has resulted in PETA requesting criminal cruelty-to-animals charged be filed by the Cassia County prosecutor against Ida-Beef. PETA claims the beef packer “has repeatedly and inexcusably violated the law.”

The plant opened just over a year ago, and at the time said it had 48 employees and harvested just over 100 cows per day. The plant was designed to process 350 to 400 cows per day.

Prior to the opening of Ida-Beef, cull cows from Idaho’s bustling dairy industry were trucked to California for slaughter. With 600,000 dairy cows, Idaho is America’s third largest dairy producing state.

### **Cargill adopta medidas contra la deforestación**

14/06/19 - por Equipe BeefPoint A americana Cargill, maior companhia de agronegócios do mundo, avaliou que não conseguirá cumprir o compromisso de garantir que, até 2020, toda a soja que compra no mundo não tenha origem em regiões com desmatamento. Diante dessa constatação, a multinacional lançou nesta quinta-feira um novo plano de ações e investimentos, com foco na América do Sul — sobretudo no Cerrado brasileiro — para garantir o cumprimento da meta até 2030.

Em 2014, a companhia firmou a Declaração de Nova York sobre Florestas, cujos signatários se comprometeram a cortar pela metade as perdas das florestas naturais em suas regiões de suprimento de matérias-primas agrícolas até 2020 e acabar com o desmatamento em suas cadeias até 2030. Porém, organismos internacionais como o Forest 500, projeto da ONG ambiental Global Canopy, já vinha alertando que a meta de 2020 não seria alcançada.

Em teleconferência com jornalistas, a diretora global de sustentabilidade da Cargill, Ruth Kimmelshue, fez a mesma avaliação e afirmou que “toda a indústria deverá falhar” com a meta de cortar pela metade o desmatamento na originação em 2020. “Nós não acreditamos que a indústria tenha respostas para um desafio tão complexo”, afirmou a executiva.

Apesar desse diagnóstico, ela afirmou que a companhia está procurando soluções com parceiros, incluindo competidores e clientes, e anunciou que está disponibilizando inicialmente US\$ 30 milhões para ações voltadas especificamente para o Brasil, para a proteção de florestas e da vegetação nativa. O direcionamento dos investimentos será estabelecido com um “facilitador”, que a Cargill ainda está procurando. O perfil desse facilitador ainda não está definido, mas poderá ser uma ONG ou uma associação setorial.

A ação, porém, só fará sentido se outros agentes também contribuírem, argumentou. “A indústria da soja no Brasil tem muitos players pequenos e grandes. Se a Cargill adotar ações sozinha, as mesmas práticas que existem hoje vão continuar”, disse o CEO da múlti, Dave MacLennan, em nota. “A Cargill é uma grande companhia, mas o desmatamento é maior que nós”, reforçou Ruth.

A região considerada mais crítica pela Cargill no mundo para que a meta global de acabar com o desmatamento seja alcançada é o Cerrado brasileiro. Para isso, a companhia colocou a região do “Matopiba”, dentro do bioma Cerrado, como a de maior prioridade no momento.

“Globalmente, as áreas mais críticas de desmatamento são as que nos últimos 25 anos tiveram maior ação humana”, explicou a diretora de sustentabilidade da múlti. Ela comparou a região do Cerrado brasileiro com as áreas de plantio de palma na Indonésia, que também estão sob intensa pressão internacional por causa do desmatamento. O problema na Indonésia fez com que a União Europeia desconsiderasse neste ano o biodiesel feito do óleo de palma como combustível renovável.

No Brasil, a Cargill já é signatária desde 2006 da Moratória da Soja da Amazônia, acordo no qual as indústrias do setor se comprometeram a não comprar mais soja de áreas desmatadas do bioma. A executiva afirmou que o acordo tem sido “efetivo”, dado que anos atrás a Amazônia era a área mais crítica.

Em sua avaliação, o governo Bolsonaro não representa uma dificuldade para envolver os produtores brasileiros nesse plano, e a Cargill pretende buscar engajamento não só com o setor privado, mas



também com Brasília. “Entendemos que governo está atuando para buscar um equilíbrio entre preservação e desenvolvimento”, avaliou Ruth.

Em seu novo plano, a Cargill também considera como áreas de alto risco de desmatamento associado ao fornecimento de soja a região dos Grandes Chacos (que compreende áreas na Argentina, Paraguai, Bolívia e no Pantanal brasileiro). Já as áreas de origem da soja no Uruguai foram consideradas de baixo risco.

O plano prevê uma avaliação ampla dos riscos de desmatamento tanto com fornecedores diretos como indiretos na cadeia de soja. A Cargill também estabeleceu alguns prazos para ações como o mapeamento de regiões específicas de alto risco, comunicação com produtores, listagem de produtores e intermediários considerados “prioritários”, treinamento de grupos comerciais nas origens e nos destinos, entre outras.