



## NOTICIAS INTERNACIONALES AL 30/04/2020

<b>CHINA.....</b>	<b>3</b>
Informe China: La seguridad de los alimentos pasó a ser fundamental.....	3
<i>“Los consumidores chinos dispuestos a pagar más por carne de mejor calidad...”</i> .....	3
<i>Fluctuación de Precios.....</i>	4
<i>Nueva legislación sobre comercio ilegal de vida silvestre. ....</i>	4
<i>Cuestiones culturales.....</i>	5
<i>Percepción del consumidor chino .....</i>	5
<i>Seguridad alimentaria.....</i>	6
<i>Confianza .....</i>	7
<i>Tendencia a la frugalidad .....</i>	8
<i>Conclusiones .....</i>	9
<b>BRASIL .....</b>	<b>9</b>
Exportación marca el ritmo del precio de la hacienda.....	9
Brasil: frigoríficos ofrecen sobreprecio por ganados para faena con destino a China .....	10
Situación en ESTADOS UNIDOS favorecería exportaciones a CHINA .....	10
Confirman casos entre trabajadores de plantas frigoríficas .....	11
Peru autoriza nuevas plantas brasileñas de bovinos y aves. ....	12
<b>URUGUAY .....</b>	<b>12</b>
Aumenta la competencia para la carne uruguaya en China y aflojan los precios .....	12
Faena de bovinos cayó 25,5% en primer trimestre y 8,3% la exportación de carne .....	13
UE rechazó extender plazo de ingreso de carne que no entró a tiempo en la Cuota Hilton .....	13
Precio de exportación de carne confirma ajuste: se mantuvo en el eje de los US\$ 3.600 .....	14
Gremios de la carne del Mercosur “preocupados” por la posición de Argentina .....	14
Negocios de ganado por web aumentaron 500% .....	14
Se “agudiza” el entencimiento de la demanda de carne bovina de China.....	15
Kleiman: “Hay expectativas de que los rabinos puedan llegar pronto al Mercosur”.....	15
Embajador Chino:“En China vemos bien firmar un TLC con Uruguay” .....	16
Agregan dos herramientas para mejorar trazabilidad .....	18
<b>UNIÓN EUROPEA .....</b>	<b>19</b>
COVID-19Paquete de €80 millones para productores agropecuarios .....	19
Productores irlandeses afirman que es inadecuado especialmente para carnes bovinas .....	19
Acuerdo UE y Mexico concluyeron negociaciones.....	20
<b>ESTADOS UNIDOS.....</b>	<b>20</b>
COVID-19 President Trump firmó un decreto obligando el funcionamiento de plantas frigoríficas.....	20
<i>Reacción de los trabajadores .....</i>	23
COVID 19 - Guía para seguridad para plantas frigoríficas .....	24
USDA - APHIS coordinan acciones para acompañar establecimientos afectados .....	25
NCBA solicita mejoras en el paquete de ayuda.....	25
Mercado no demostró cambios pese a la medida .....	25
Estiman escasez de carnes a mediados de mayo.....	26
Oferta y demanda desbalanceadas .....	27
Reducen ganancia de peso en feed lots por COVID-19 .....	28
Acuerdo con MEXICO y CANADA entraría en vigencia 1° de julio próximo .....	29
Encuentran violaciones a bienestar animal en plantas frigoríficas .....	29
<b>AUSTRALIA .....</b>	<b>30</b>
Precios de exportación de hacienda en pie caen .....	30
Clima promueve una recuperación en las existencias ganaderas.....	31
VIETNAM fuerte aumento en importaciones de carnes porcinas y bovinas.....	32
MÉXICO aumenta las exportaciones de carne bovina y porcina .....	33
INDONESIA admitirá importaciones de carnes bovinas desde BRASIL y ARGENTINA .....	33
<b>EMPRESARIAS.....</b>	<b>33</b>



JBS USA anunció cierre de planta en Wisconsin y reabrió establecimiento en Colorado .....	33
Marfrig – Brasil reinició exportaciones de carnes bovinas a EE.UU. ....	35
Tyson cerró temporamiento establecimiento en Dakota City, US .....	35
Cargill prevé reabrir establecimiento en Alberta.....	35
Minerva mejora en el primer trimestre de 2020 .....	35
Análisis sobre el rol de Tyson Foods en la crisis por COVID.....	36



## CHINA

### Informe China: La seguridad de los alimentos pasó a ser fundamental

30/04/2020 - Encuesta elaborada por la consultora internacional Lucía Fajardo Puentes, especialista en el comercio con Asia, refleja el cambio de hábito y de exigencias de los consumidores chinos tras el Covid-19.

China fue el país que reportó el primer caso del virus Covid-19 en diciembre pasado. El brote se multiplicó rápidamente y se extendió a países vecinos. Posteriormente, y en cuestión de días, el número de infecciones aumentó y se extendió por todos los rincones del planeta, siendo declarado pandemia por la Organización Mundial de la Salud el pasado 11 de marzo.

En el país asiático se tomaron medidas de prevención y de seguimiento de la crisis que han llevado a la reducción notable de casos, convirtiéndose en una guía para el mundo, generando conocimiento académico sobre el virus per se, y sobre el modo de hacerle frente a la situación posterior.

En este trabajo, especial para Rurales El País, elaborado por Lucía Fajardo, especialista en comercio con Asia y asesora en Cooperación Internacional, se presenta un análisis sobre las consecuencias directas de la pandemia sobre la cadena de alimentos, el comercio de vida silvestre y fundamentalmente un estudio sobre el perfil del consumidor chino.

Para ello, la consultora uruguaya realizó una encuesta que permitirá comprender de forma extendida los cambios que se presentaron durante el tiempo de cuarentena y la modalidad de compra del consumidor final tras ésta.

#### ***“Los consumidores chinos dispuestos a pagar más por carne de mejor calidad...”***

Respecto a la forma en que la pandemia afectó a los diferentes segmentos en la cadena de alimentos cárnicos en China, Fajardo considera que, en el segmento de cría y engorde, la suspensión del sacrificio y el procesamiento aumentó la existencia de animales a corto plazo. “Las ventas y operaciones vinculadas se vieron obstaculizadas por restricciones del transporte y la escasez de trabajadores temporales”.

Para el segmento de matanza, procesamiento y logística, la demanda a corto plazo falló debido a restricciones de transporte y al hecho de que los consumidores hayan tenido que restringir sus salidas. “Sin embargo, se espera que la demanda se recupere rápidamente cuando el brote disminuya a nivel global”.

En lo que respecta a la venta al por menor, los restaurantes de todo el país del gigante asiático se vieron fuertemente afectados debido al inmediato cierre, así como por la menor cuantía de personas comiendo afuera. “No debemos olvidar que el brote y expansión del Covid-19 se sucedió durante el Año Nuevo chino, un período de máximo consumo”.

Además, la gran mayoría de los mercados al aire libre (ferias vecinales) fueron cerradas temporalmente. De todas maneras, el impacto promete ser a largo plazo, “ya que se espera mayor regulación y la aplicación de procedimiento de higiene más estrictos para remodelar el segmento”. Las tiendas especializadas más pequeñas se presentan como un eslabón fundamental para dar paso a una integración más amplia con los minoristas de alimentos más grandes.

Por otra parte, los supermercados se han visto beneficiados por el afán de los consumidores de almacenar bienes de consumo frente a un potencial desabastecimiento. “Las ventas de alimentos frescos incluso se duplicaron en algunos minoristas líderes durante el período de ventas del Año Nuevo Chino”, consideró la especialista en comercio con Asia.

Pero sin lugar a dudas, la mayor explosión en compras se dio a través de las plataformas de comercio electrónico, mostrando grandes índices de confianza de la población con las plataformas de entrega. “El volumen aumentó tres veces en las principales plataformas de entrega de alimentos de comercio electrónico en febrero”. Es altamente probable que dicha realidad acelere un cambio (más a largo plazo) de las ventas fuera de línea a las ventas en línea de alimentos frescos.

En lo que refiere al segmento del consumidor final, luego de la pandemia, se le nota más dispuesto a pagar precios más altos para la obtención de carne de mejor calidad. “Este hecho permitirá un incremento en el consumo de carne importada que pueda comprobar su calidad, así como también promoverá las redes de cadena de frío para el almacenamiento y envíos que se limiten a distancias más cortas”.

Analizando las consecuencias que traerá la pandemia de Covid-19, se prevé una aceleración en la transformación de la cadena de suministro de alimentos en China, especialmente en lo que refiere a los productos animales. “En primer lugar, podemos señalar que el aumento de los canales de alimentos de comercio electrónico y el deseo de alimentos de mayor calidad han aumentado la necesidad de una red de cadena de frío más sólida”, considera Fajardo. A medida que los consumidores estén más dispuestos a pagar una suma mayor por la carne fresca de alta calidad, “mejorar las opciones de almacenamiento y entrega será primordial”.

Dicha atención mayor a la seguridad alimentaria generará espacios de beneficios para diferentes actores. “A las empresas de gran capital les permitirá invertir en modernizar las líneas de producción a los



estándares más comúnmente utilizados en Estados Unidos o Europa. Además, podrán integrarse verticalmente en toda la cadena de valor para darles más control sobre los precios, la calidad y los suministros de materias primas”.

### ***Fluctuación de Precios***

El Coronavirus exacerbó los problemas de suministro ya que los bloqueos de carreteras han afectado el flujo de la carne a los consumidores, además de retrasar el lanzamiento de nuevas instalaciones de cría.

Los precios de la carne bovina y de cordero no se han visto afectados durante la pandemia.

La carne de cerdo, que representa del 40% al 50% del consumo de proteínas del país, experimentó un aumento de los precios mayoristas de alrededor del 10%. Esa subida se suma a los precios ya altos debido al brote de peste porcina africana 2018-2019, que llevó a la eliminación masiva de las poblaciones de cerdos en China. El Departamento de Agricultura de Estados Unidos pronostica que la producción de carne de cerdo del gigante asiático este año caerá más de un tercio, a 36 millones de toneladas. Esto debería aumentar la dependencia de proveedores extranjeros.

Los segmentos de aves y huevos, que representan del 20% al 30% del consumo total de proteínas de China, han enfrentado una fuerte presión a la baja de los precios.

Dentro de las consecuencias inmediatas luego del brote del virus, se observa una aceleración en la transformación de la cadena de suministro de carne de China. Ya que en términos generales, gran parte de la población obtiene los productos cárnicos de mercados al aire libre, donde se venden animales vivos y carne fresca, donde muchos consumidores confían para la obtención de sus fuentes proteicas. “Sin embargo, una mirada a la historia de la industria cárnica de China subraya la necesidad de una transformación lejos de estos mercados al aire libre y hacia un modelo de cadena de frío, similar a países de occidente, que mantenga los productos percederos más frescos por más tiempo”.

### ***Nueva legislación sobre comercio ilegal de vida silvestre.***

Se cree que el Ébola, el SARS, la gripe aviar y ahora el Covid-19 comenzaron como patógenos que se cruzan de animales a humanos. Los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades estiman que alrededor de las tres cuartas partes de las nuevas enfermedades humanas se originan en animales.

A fines de febrero, los legisladores chinos adoptaron una decisión temporal para prohibir el comercio y consumo de vida silvestre de importante valor ecológico, científico y social, después de que surgiera el brote. “La medida es una oportunidad para que el país amplíe el sistema de conservación de la vida silvestre y replantee la relación de las personas con la vida silvestre”, dijo Lucía Fajardo.

Pero la decisión no quedó allí, ya que a comienzos de abril, el Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales de China, publicó un listado, aún no definitivo, donde se detalla una lista de animales que pueden criarse para carne o para pieles.

La lista de ganado y aves aceptables incluye 18 especies de alimentos básicos tradicionales como cerdo, vaca, pollo, oveja, cabra y más. El documento del gobierno también designa 13 especies de “ganado especial” como ciervos, renos, alpacas y otros. También incluye una categoría especial de ganado que puede criarse para pieles pero no para alimentos, incluidos visones, zorros y mapaches.

Dicha medida, no solo significa una decisión de gran importancia en la cultura y los hábitos alimenticios del consumidor chino, sino que también implica un cambio en esta gran industria. “Según un informe publicado por la Academia de Ingeniería de China en 2017, más de 14 millones de personas participaron a tiempo completo o parcial en la industria de cría de vida silvestre de China en 2016, creando un valor de producción de más de US\$ 74,6 mil millones”.

Además, por ejemplo, desde el gobierno se ha alentado a la cría de animales salvajes en ciertas regiones montañosas con el objetivo de impulsar la economía rural (ejemplo rata de bambú, pavos reales o serpientes). “Sin embargo, el hecho que ciertos animales no estén contemplados en el nuevo listado publicado, implica una reestructuración importante”.

Respecto a un tema que genera controversia a nivel mundial, el consumo de los perros, el Ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales especifica en una declaración que ha sido publicada junto con la lista que: “con el progreso de la civilización humana y la preocupación y preferencia del público por la protección de los animales, los perros se han “especializado” desde los animales domésticos tradicionales hasta transformarse en animales de compañía. Por lo general, no se consideran ganado en el mundo, y China no debe incluirlo como “ganado” para la alimentación”.

Los gobiernos provinciales y municipales de todo el país se han estado moviendo para hacer cumplir el fallo, pero la ciudad del sur de China, Shenzhen ha sido el más explícito sobre extender esa prohibición al consumo de perros y gatos.

“Esta no es la primera vez que los funcionarios chinos intentan contener el comercio de la vida silvestre del país. En 2003, las civetas (criaturas de tipo mangosta) fueron prohibidas y sacrificadas en grandes cantidades después de que se descubrió que probablemente transfirieron el virus del SARS a los humanos. La venta de serpientes también fue brevemente prohibida en Guangzhou después del brote de SARS. Sin embargo, fueron medidas temporales que no progresaron en el tiempo”, analizó la consultora.



Para las generaciones más jóvenes abandonar el hábito de comer carne de caza no implica un gran desafío, ya que han demostrado oponerse a dichas prácticas, e incluso se han mostrado en contra del uso de productos derivados de animales de la vida silvestre. “En un estudio realizado por la Universidad Normal de Beijing y la Asociación de Conservación de la Vida Silvestre de China se mostró que dentro de las principales ciudades de China, un tercio de las personas habían utilizado animales salvajes para alimentarse, como medicina o vestimenta”. Sin embargo, más de la mitad de la muestra entrevistada “estuvo de acuerdo en que la vida silvestre no debe ser consumida. Dicho porcentaje aumenta entre la población más joven y con educación superior”.

Pero finalizar dicho comercio no será sencillo. “Las raíces culturales del uso de animales salvajes en China son profundas, no solo para la alimentación sino también para la medicina tradicional, la ropa, los adornos e incluso las mascotas. Entre la población china, se entiende la idea de que consumir vida silvestre, como el jabalí y el pavo real, es bueno para la salud, porque los comensales también absorben la fuerza física y la resistencia de los animales. Además, los animales exóticos también pueden ser un símbolo de status importante”, resumió la especialista.

### ***Cuestiones culturales***

Lucía Fajardo consideró que para lograr una comprensión más acertada de la situación en China y del consumidor, “debemos comprender su cultura y ciertos conceptos que pueden ayudarnos a entender su comportamiento y toma de decisiones”.

Por ejemplo, sostuvo que en chino mandarín la palabra crisis (WEI JI), incluye el carácter de oportunidad, argumentando que “las oportunidades surgen durante las crisis”. Así, el cese de actividades de varios rubros, como el cambio en la modalidad de consumo debido al Coronavirus han generado modificaciones en muchas empresas. El consumo chino en los servicios en línea es un cambio de juego para toda la economía. Por eso, “anticiparse a la demanda del consumidor chino durante el Coronavirus abre nuevos desafíos de mercado para aquellos capaces de pensar de manera innovadora”, aseguró.

Esta realidad, dijo, debe ser tomada en cuenta también por los exportadores de carne a China, los cuales podrán evaluar diferentes sinergias con actores claves en aquel mercado, “para estar presente de forma más directa en dichas plataformas digitales, creando no sólo un canal de venta, sino permitiendo generar en el consumidor chino un mayor conocimiento respecto al producto que están adquiriendo”.

De esta manera, puede destacarse el valor agregado del sistema de trazabilidad ya implementado hace varios años en Uruguay, “pero haciendo llegar dicha información al potencial consumidor, generando que, frente a la gran cantidad de opciones que se presentan dentro de las carnes importadas, puedan identificar a Uruguay con las características que tiene como país y la excelente calidad de sus productos”. En ese sentido Fajardo dijo que “es una oportunidad para extender la presencia de los exportadores de carne uruguaya en el mercado de China, generando mayor información y un acercamiento más provechoso con el consumidor chino”.

### ***Percepción del consumidor chino***

El brote del virus Covid-19 ha tenido un gran impacto en la vida diaria y comportamiento del consumidor en China. Cuando la epidemia alcanzó su punto máximo, a principios de febrero, llevó al cierre de regiones y ciudades con una población total de 500 millones de personas en cuarentena y una disminución simultánea de la producción.

A pesar del impacto social y económico negativo, el brote condujo rápidamente a un ajuste en el comportamiento de las personas, “el miedo a la acción para hacer frente a la situación inesperada, y un cambio en las actividades diarias: de fuera de línea al comercio electrónico. Esto brinda alivio a la economía y establece el curso para una recuperación rápida”, consideró la investigadora.

Las ventas minoristas para la segunda economía más grande del mundo se redujeron en un quinto en los primeros dos meses de 2020 respecto al año anterior. Recuperar pronto el gasto de los consumidores chinos nuevamente, se considera imprescindible para la salud de la economía nacional y de las muchas personas cuyos medios de vida dependen de los sectores minorista y gastronómico.

Para este trabajo, se realizó una encuesta a consumidores chinos localizados en las principales ciudades del país durante la primera quincena de abril, con el objetivo de analizar el perfil del consumidor chino, y cómo su percepción y estilo de compra se vio o no afectada por la pandemia. “El optimismo del consumidor ha mejorado en China, y la mayoría de los encuestados cree que la economía se recuperará en dos o tres meses”.

A partir de la encuesta realizada se puede divisar que la principal preocupación de los consumidores chinos es la incertidumbre sobre la duración de la crisis a nivel mundial. En comparación con otros países asiáticos, los consumidores chinos son más optimistas sobre una rápida recuperación económica, pero aún son cautelosos con el gasto. Los consumidores esperan una disminución en el gasto en la mayoría de las categorías, y esperan que el gasto migre a compras en línea. “Aquellos considerados “optimistas” los definimos como los que consideran que la economía china se recuperará en los próximos 2-3 meses y llegará a ser tan fuerte y estable como previo a la pandemia. Aquellos que aparecen “sin certeza” son los



entrevistados que creen que el impacto económico se extenderá por más de 9 meses y enlentecerá la economía del país”.

Una vez que la situación en China se logró controlar en términos generales, la fuerte caída en los nuevos casos de Coronavirus ha alentado a los consumidores a aventurarse en centros comerciales y restaurantes, en su mayor parte con bastante cautela.

Si bien la mayoría de las tiendas han reabierto, muchas de ellos mantienen un estricto protocolo de compra y restricciones para las multitudes. Esto lleva a que si bien ya la cuarentena no es obligatoria, muchos consumidores prefieran mantenerse con las compras online, evitando la espera en potenciales filas de clientes. Por ejemplo, en ciertas ciudades donde su plato destacado puede degustarse en restaurantes (el pato laqueado en Beijing o el famoso hotpot en Chongqing), una vez que reabrieron sus puertas los mismos fueron invadidos por clientes, con tiempo de espera de 6 a 9 horas para poder ingresar.

La mayor parte de los entrevistados han expresado su preocupación por la posibilidad de nuevas infecciones a medida que más personas regresan al trabajo, así como el retorno de compatriotas que provienen de lugares con mayor cantidad de casos. También son reacios a gastar mucho, preocupados por la seguridad laboral y los posibles recortes salariales a medida que la economía lucha.

Este, ciertamente ha sido un momento frágil en la psique de los consumidores chinos con todo el miedo y la ansiedad causadas por la incertidumbre y el desbordamiento de información. Para alentar el gasto, algunas empresas se han embarcado en promociones que ofrecen descuentos u obsequios a los clientes después de la reapertura.

Se puede observar un cambio en los productos en las que las personas gastan su dinero. Con un mayor enfoque en más bienes físicos como alimentos y otros elementos esenciales, los artículos como automóviles, electrodomésticos y artículos electrónicos apenas se consideran. Además, el dinero gastado en servicios, como entretenimiento y educación, también se vio detenido.

### **Seguridad alimentaria**

Debido a que se cree que el virus Covid-19, así como el brote de SARS de 2003, se originó a partir de un animal relacionado con los alimentos, “podemos esperar que los consumidores chinos sean más conscientes de la seguridad alimentaria y de la salud”.

Los consumidores chinos ya habían aumentado su gasto en categorías relacionadas con la salud y el estilo de vida, y el 60% de los consumidores en las grandes ciudades informaron que verificaban los ingredientes de los alimentos envasados antes de la compra.

En el futuro, es probable que una mayor conciencia de la salud se convierta en la tendencia. Esto podría beneficiar especialmente a las empresas que usan blockchain, big data y otras nuevas tecnologías para ejercer una supervisión más sólida de la producción de alimentos, así como las industrias de salud y bienestar en general.

El perfil del consumidor dispuesto a invertir mayor parte de su dinero en productos cárnicos, también genera un panorama promisorio a mediano y largo plazo para la carne importada. De todas maneras, se deberá esperar a la evolución de la pandemia en el mundo, y ver cómo se verá afectada la confianza del consumidor respecto a los productos importados.

Algo que puede generar ciertos inconvenientes al gran valor agregado de los productos cárnicos importados que es su calidad y producción que asegura la seguridad alimentaria, son las regulaciones y aplicaciones más estrictas desde las autoridades chinas que cubrirán toda la cadena de valor, e incluirá por ejemplo un sistema de rastreo de alimentos más fuerte y preciso, y cambios en los estándares de seguridad alimentaria.

“A través de nuestra encuesta se pudo ver un consumidor más afín a la compra de productos cárnicos locales, sobre todo de cerdo y pollo que representa su mayor fuente de proteínas. En lo que refiere específicamente a la carne bovina, esa preferencia de origen es más homogéneo, con gran parte de los entrevistados dispuestos a pagar más dinero para obtener productos importados”.

La falta de movimiento y contacto con las personas ha empujado a muchas empresas tecnológicas a centrarse en la construcción de servicios más automatizados y sin personal. “Desde el brote, tanto los consumidores como los productores han comenzado a darse cuenta del potencial de la tecnología. A medida que pasa la crisis, se percibe un potencial avance en el desarrollo de estas tecnologías en relación con la producción y distribución de bienes de consumo”.

Frente a la pregunta de si durante el brote del Covid-19 sus hábitos de compra y consumo se vieron modificados, un 96% de los entrevistados reconocieron un cambio en su modalidad de compra, pasando a utilizar el comercio electrónico como única fuente de aprovisionamiento. “Sin embargo, no se muestra un cambio en los productos consumidos, ya que las plataformas de comercio electrónico cubrieron la oferta de todo tipo de productos, incluso los productos frescos como frutas, verduras y carne”.

El minorista en línea “Pinduoduo” incluso ha creado una sección especial para “productos agrícolas anti epidémicos”, como los boniatos ricos en selenio de Hainan, las naranjas de Chongqing, el maracuyá de Jiangxi y el aceite de castaña del noreste del país. Generar una estrategia de venta y marketing vinculada



no solo a la seguridad alimentaria, sino también a los beneficios del producto respecto a la salud de las personas puede ser un elemento fundamental para un buen posicionamiento en el mercado de productos importados en China.

### **Confianza**

En lo que respecta al grado de confianza en productos cárnicos importados no se ve un cambio por la coyuntura de la pandemia. Un 87% de los entrevistados respondió de forma afirmativa a la pregunta “Luego del Coronavirus, ¿confía en la seguridad y calidad de la carne importada?”. Dentro de la minoría que respondió en forma negativa, tampoco se entiende que hubo un cambio en los niveles de confianza por razones de coyuntura, sino que previo al virus tampoco tenían una confianza superior de productos frescos importados, cuestionando el largo tiempo de transporte y las condiciones de depósito.

Un dato que llama la atención en los resultados de las entrevistas es el cambio absoluto en la modalidad de compra de productos cárnicos, ya que si bien un 96% de los entrevistados reconoce haber modificado sus hábitos de compra en términos generales durante la pandemia, en la siguiente pregunta se hace más específica la situación de la industria cárnica. “Así se entiende que la mayor parte de los consumidores, previo a la crisis, compraba sus productos cárnicos en ferias vecinales. Esta realidad se explica por los entrevistados en su preferencia por productos frescos, y los precios más rentables que pueden ofrecerle sus proveedores locales”.

Sin embargo, a partir de la pandemia se registró el cierre de varios de dichos mercados vecinales, así como una regulación más estricta. Ello generará una mayor presencia de productos cárnicos no solo en supermercados, sino en tiendas gourmet y tiendas de conveniencia localizadas en zonas comunales de fácil acceso que le permita al consumidor suplir la presencia de ferias vecinales. “Así también, es probable que la confianza en el comercio electrónico respecto a los productos frescos y congelados, como puede ser el caso de la carne, se vea mayormente consolidada”.

La coyuntura de la pandemia en China, también presentó un cambio más acelerado hacia la digitalización y la automatización. Hasta ahora, la prevalencia de pequeñas granjas en la industria agrícola de China ha frenado la adopción de tecnologías digitales y automatizadas. “Pero con la mayor atención a la seguridad alimentaria después de brotes recientes, las regulaciones más estrictas y la consolidación de la industria se combinarán para acelerar la adopción de estas tecnologías”, entiende Lucía Fajardo.

### **Comercio electrónico.**

Con un mercado de comercio electrónico de 1.94 billones de dólares, no hay duda que China se ha mantenido como el líder en el espacio del mismo. Sin embargo, desde la epidemia de Coronavirus, esta demanda de comprar en línea ha crecido, con plataformas online que ahora ofrecen el envío de un gran volumen de artículos agrícolas directamente a los hogares, lo que reduce la exposición de los compradores a las infecciones.

En China, el perfil de usuarios de comercio electrónico mostró un cambio durante la propagación del Coronavirus. A continuación podrán observarse dichos cambios teniendo en cuenta el tipo de ciudad, la edad, y el gasto realizado. Se considera “previo a la crisis” el mes de enero de 2020, mientras que “durante la crisis” toma el período del brote en el mes de febrero de 2020.

Es importante entender que las ciudades chinas están clasificadas por niveles, lo cual permite una comprensión más sencilla teniendo en cuenta la diversidad que existe entre ellas y las dimensiones de China. Dicha clasificación es fundamental en el ámbito empresarial de exportadores del mundo para definir su estrategia de entrada al mercado del gigante asiático.

No existe un concepto uniforme sobre la cantidad de niveles en los que se dividen las ciudades, que puede llegar de seis, ocho y hasta catorce niveles. De todas maneras es importante comprender que las ciudades del nivel 1 son aquellas con una economía más sólida y acaudalada. A medida que bajamos de nivel, las ciudades disminuyen en tamaño, poder económico y concentración de recursos comerciales. En general los factores tomados en cuenta para dicha clasificación son: el PIB, la población, administración política de la ciudad, vitalidad de la ciudad y concentración de recursos. Se considera ciudad de “nuevo nivel 1” a aquellas que han ingresado endicha categoría durante el año 2019, como por ejemplo la ciudad de Yunnan al suroeste de China.

En la gráfica a continuación podrá verse que durante la crisis del Coronavirus se generó un cambio sutil en el perfil del consumidor online teniendo en cuenta el nivel de la ciudad en la que residen. El consumidor de las ciudades de nivel 1 y 2 moderó sus gastos, reduciéndolos, en comparación a los consumidores de las ciudades de nivel 3, 4, 5 y más, quienes aumentaron levemente sus gastos durante la crisis.

Vinculado al punto anterior, el gasto del consumidor online chino también se vio modificado, señalando una tendencia al gasto moderado. Las compras mayores a 1000 RMB (unos US\$ 140), durante la crisis se vieron reducidas, mientras que se incrementaron los gastos en compras de menor valor. Dichos datos nos permiten observar a un consumidor más consciente a reducir las compras triviales.

Finalmente, respecto a los cambios del consumidor durante la pandemia tomando como referencia la edad, se muestra una reducción de consumidores online entre los 19 y los 30 años. DichO dato puede



interpretarse como medida frente a la incertidumbre planteada por la situación a un grupo de la población de jóvenes adultos.

En China, las compañías con una fuerte huella digital están muy bien posicionadas para responder a los cambios en el comportamiento del consumidor, y algunas compañías se las arreglaron para asegurarse rápidamente un lugar en este cambio. Según datos públicos, las ventas electrónicas de la plataforma china JD.com aumentaron un 470% interanual durante la semana del Año Nuevo Lunar. “Y un dato que llama aún más la atención es el crecimiento de las ventas de alimentos congelados, que aumentaron en casi un 800%”.

Es probable que la epidemia estimule un crecimiento aún más rápido en la economía digital de China, especialmente entre las personas mayores y residentes rurales. Esto, a su vez, podría conducir a nuevos patrones de consumo en línea basados en cambios en el rango de edad, ubicación y otros datos demográficos de los usuarios. “El resultado podría ser un desarrollo aún más enérgico del modelo omnicanal (compra y entrega en línea y en persona sin interrupciones) y una mayor innovación en los métodos de comercialización del consumidor”.

Los supermercados comunitarios, las tiendas de conveniencia y los puntos de recogida de mercancías en línea están desempeñando un papel cada vez más importante en la entrega de bienes esenciales. Esto es particularmente pronunciado en las áreas más afectadas por la epidemia, donde a los minoristas de comercio electrónico a menudo no se les permite entregar directamente a los hogares de los residentes. Además, con el fin de evitar grandes aglomeraciones, transporte público y áreas comerciales más populares, las comunidades locales se han posicionado como un nodo clave para que las empresas se conecten con los consumidores.

Durante las primeras semanas del brote, el negocio en términos de ventas generales de las mini-tiendas de conveniencia Suning Xiaodian aumentó un 400%, mientras que los pedidos en línea de alimentos para entregar o recoger en sus tiendas aumentaron más de 650%. Dichas tiendas son parte de la estrategia de la enorme empresa china Suning de apertura de tiendas comunitarias a menor escala. Cabe destacar que la empresa además cuenta con su propia plataforma electrónica (Suning.com) lo cual le ha permitido adaptarse en forma dinámica a las transformaciones y necesidades del mercado y sus consumidores.

Dado que muchos restaurantes se vieron obligados a cerrar sus puertas, Suning lanzó el programa Ten Thousand Households, invitando a los restaurantes a usar sus plataformas de pedidos en línea y entrega en tiendas para proporcionar servicios de alimentos y bebidas de bajo contacto. “Durante el brote de la pandemia se inscribieron más de 100 restaurantes conocidos, y los pedidos diarios promedio aumentaron en más del 50%”.

Dicha realidad puede entenderse que significará un aumento en la inversión a corto y largo plazo en complejos comerciales comunitarios, y una aceleración en la implementación de tecnologías comunitarias inteligentes. Es probable que esto transforme la geografía básica del comercio chino a largo plazo.

Queda por ver si la pandemia tendrá un impacto duradero en la forma en que los consumidores compran, con algunos analistas que especulan que los pedidos y entregas en línea se volverán aún más arraigados. “Uno de los participantes de la encuesta nos comentó que si bien una vez finalizada la cuarentena ha salido a trabajar, hacer deportes o pasear a su perro, no siente la necesidad de ir a grandes centros comerciales o realizar gastos innecesarios (como un café), en medio de tiempos económicos que considera incierto. Además, ha mantenido la modalidad de compra de productos esenciales a través de tiendas online que le son entregados en la puerta de su casa”. Presumiblemente, el consumo general se recuperará una vez que haya pasado la crisis inmediata, pero es probable que persistan varios cambios importantes en el largo plazo.

### ***Tendencia a la frugalidad***

En lo que refiere a los gastos posteriores al coronavirus, los consumidores se muestran conscientes a reducir las compras triviales. De nuestra encuesta, un 40% expresó que reducirían sus gastos con el objetivo de estar preparados para potenciales futuras crisis. Más de la mitad mostró su intención de trabajar más duro para hacer más dinero. Y únicamente el 9% de los entrevistados expresó su disposición a hacer más compras después del virus. Una tercera parte de los entrevistados está de acuerdo en que el Coronavirus ha reducido su capacidad de trabajo y su capacidad financiera.

La población está preocupada por una posible segunda ola de la pandemia, mientras que el debilitamiento de la demanda global también mantiene a la gente en la incertidumbre. El 68% de los entrevistados dicen que esperan que sus ingresos este año sean más bajos, lo que reduce aún más el apetito de los consumidores. El 92% de los encuestados creen que sus finanzas se verán afectadas durante más de 2 meses debido a la situación del Coronavirus.

La mayoría de los encuestados ha estado de acuerdo con que dada la economía y sus finanzas personales, tendrán que ser más cautelosos en cómo gastar su dinero. La tendencia a la frugalidad puede incluso haber llegado para quedarse, justo cuando la prudencia financiera se arraigó en las mentes de los que llegaron a la mayoría de edad después de la crisis financiera de 2008.





Un 90% de los encuestados expresó estar de acuerdo frente a la afirmación “estoy reduciendo mis gastos durante y posterior al virus”. Así como también el mismo porcentaje se mantiene para la afirmación de que la incertidumbre sobre la economía le impide realizar compras o inversiones que de lo contrario haría. A continuación puede observarse que un 27% de los encuestados tomó la decisión inmediata de trabajar más duro y ganar más dinero, frente a opciones que implican un gasto económico como ir de compras, al cine o viajar.

Ciertos puntos analizados a través de los resultados de la encuesta plantean cierto optimismo. Una mayor cuantía de consumidores cree que los ingresos, gastos y ahorros de los hogares aumentarán en las próximas semanas; y las preocupaciones de los consumidores sobre empleos, finanzas y gastos se han estabilizado o mejorado en las últimas semanas.

Si bien las expectativas de gasto siguen siendo bajas para la mayoría de las categorías, algunas han comenzado a mostrar una intención neta positiva. Entre ellos se destacan los alimentos, productos de cuidado personal y entretenimiento en casa.

### **Conclusiones**

Luego de realizar una presentación sobre los puntos fundamentales a analizar respecto a la cadena de alimentos, modalidad de consumo y perfil del consumidor chino en tiempos habituales y sus modificaciones en tiempos de pandemia, la consultora y asesora comercial Lucía Fajardo concluyó que el elemento fundamental “es el aumento y la confianza en el comercio electrónico para todo tipo de productos alimenticios”.

Además, se observa a un consumidor más consciente de la seguridad alimentaria, pero una mayor tendencia a la frugalidad. Tomando en cuenta dicha realidad, el exportador de productos cárnicos a China “deberá definir de manera concreta su nicho de mercado, delimitando el nivel de ciudad al que ingresar, y previendo una descripción más detalla del producto, logrando así una conexión mayor con el consumidor, y una fidelización que pueda prolongarse en el tiempo, dejando de lado el costo del producto”.

Para productos uruguayos, uno de los principales desafíos para posicionarse en el mercado chino es el desconocimiento del consumidor respecto al país y la calidad de sus productos. “Es por ello que se recomienda un trabajo en conjunto a las representaciones diplomáticas del país en las diversas ciudades de China (Beijing, Shanghai, Guangzhou y Chongqing) así como la selección de socios claves en la cadena de alimentos”. De esta forma, generando un vínculo más directo y cercano con el consumidor chino, y teniendo en cuenta los cortes premium y sistema de trazabilidad que pueden ofrecer los exportadores, “lograr una identificación más sencilla en el consumidor”. aseguró.

El cierre temporal de los mercados y ferias vecinales, las nuevas regulaciones, así como la expansión de tiendas de conveniencia en zonas comunales y el aumento de productos frescos y congelados en las principales plataformas electrónicas del país, también presentan una alternativa dispar a la coyuntura previa a la pandemia. “Esto debe tenerse en cuenta para la presentación final del producto, y un potencial consumidor que adaptará su modalidad de compra”.

Fajardo consideró que para adaptarse de la mejor manera posible a las modificaciones del mercado y el consumidor, “deberá tenerse en cuenta la transformación de la cadena de suministro de alimentos en China (especialmente en lo que refiere a los productos animales), los cambios en la legislatura del comercio de vida silvestre y animales para consumo, la tendencia a un consumidor más consciente de la seguridad alimentaria, el aumento del comercio electrónico, y un cambio más acelerado hacia la digitalización y la automatización”.

Especialista en comercio con Asia.

## **BRASIL**

### **Exportación marca el ritmo del precio de la hacienda**

DENIS CARDOSO 29/04/2020 Com mercado interno em ritmo de fraca demanda, frigoríficos focam nas vendas externas, com destaque para a China

O mercado do boi gordo continua operando com baixa liquidez, motivada pelo menor consumo de carne bovina neste período de quarentena e de isolamento social. Enquanto por aqui, os consumidores substituem o bife por proteínas mais baratas, como frango e ovo, no mercado externo a procura pela carne vermelha brasileira continua em ascensão, puxada sobretudo pela China, que voltou às compras internacionais depois de maior controle pandemia da Covid-19.

Segundo a Informa Economics FNP, os negócios com boiada estão mais ativos nas praças com maior representatividade de compras de gado para exportação de carne. “No front externo, o cenário é favorável para o produto brasileiro. Além da desvalorização cambial, que aumenta a margem dos exportadores, a política do ministério, de diversificação de destinos, tem mostrado resultados favoráveis para o setor”, relata a FNP.



Nesta semana, durante declarações aos investidores, a Marfrig e Minerva confirmaram o avanço das operações envolvendo compradores externos, destacando sobretudo os aumentos dos embarques aos mercados chinês e norte-americano.

Nesta quarta-feira, 29 de abril, foi confirmada a habilitação de oito novas plantas para envios de cortes bovinos ao Peru, além de relatos sobre um aumento no volume de embarques para os Estados Unidos, destaca a consultoria.

Em seu boletim mais recente, a consultoria Agrifatto diz que oferta de boiada pronta no Brasil “começa a se tornar uma realidade, visto que a proximidade do período seco começa a tornar inviável a permanência dos animais no pasto”. Neste cenário, prevê a Agrifatto, a ponta compradora passará a intensificar o movimento de pressão negativa na arroba.

No atacado brasileiro, os preços dos principais cortes bovinos seguem estáveis. “Mesmo com a aproximação de mais um feriado e da virada do mês, o escoamento da carne bovina nas gôndolas dos mercados ainda se mostra bastante lento, sem espaço para ajustes nas cotações”, informa a FNP.

### **Brasil: frigoríficos oferecem sobrepreço por ganados para faena com destino a China**

21/04/2020 La diferencia alcanza hasta los 15 reales por arroba.

La exportación de carne bovina brasileña “está ganado ritmo, especialmente por la reactivación del mercado de China”, pero también de otros destinos como es el caso de Egipto, que, afectado por una menor oferta de carne de búfalo de India, “decidió poner más foco en las compras desde Brasil”, explicó Rafael Tardáguila.

Sin embargo, el Director de Tardáguila Agromercados dijo a Rurales El País que el mercado interno, el principal foco de atención para la producción de carne de Brasil, “está experimentando dificultades por el Coronavirus y la producción se está viendo afectada con un corrimiento a otras carnes más económicas” en la demanda de los consumidores, a raíz de “un menor poder adquisitivo y expectativas de que se puedan venir tiempos difíciles”.

Por el comportamiento del mercado interno, el precio del ganado brasileño “ha tendido a disminuir” en buena parte de los Estados.

Pese a esto y considerando el fortalecimiento de la exportación, Tardáguila señaló que las plantas habilitadas para exportar a China “están pagando un sobreprecio por el ganado”, que puede ser de hasta 15 reales por arroba, según publicó la consultora brasileña FNP.

El analista de mercados cárnicos dijo que el novillo en San Pablo, cotización siempre superior al resto de los Estados, cotiza 200 reales por arroba mientras en otras plantas se ubica entre 180 a 190 reales por arroba. “Ahora, el Boi China puede alcanzar hasta 205 reales por arroba, es una variación interesante respecto al novillo que se destina al mercado interno”, agregó.

### **Situación en ESTADOS UNIDOS favorecería exportaciones a CHINA**

Fonte: Reuters. This post was last modified on 24 de abril de 2020 10:51

A paralisação de várias grandes processadoras de carnes nos Estados Unidos por causa do coronavírus deve fazer com que o país priorize a abastecimento interno e reduza embarques para a China e demais países asiáticos, abrindo espaço para que os exportadores do Brasil avancem nestes mercados.

Os EUA são os principais concorrentes do Brasil, maior exportador de carne bovina e de frangos e o quarto do mundo em cortes suínos. E as companhias brasileiras não verificam, pelo menos por ora, os problemas relevantes devido ao coronavírus que atingem a indústria norte-americana.

A estrutura de produção brasileira, muito mais pulverizada e com plantas menores que nos EUA, seria uma vantagem competitiva, já que menos trabalhadores por planta estariam expostos à doença.

O segmento brasileiro de suínos tende a ser o mais beneficiado, seguido pelo da proteína bovina, considerando que os fechamentos de plantas americanas foram nessas áreas.

“Podemos pegar uma fatia de mercado que é dos americanos na China e Ásia... Sobra para nós um espaço (para aumentar as exportações) em suínos, porque eles (EUA) deixam de exportar tanto no atual cenário”, disse o presidente da Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA), Francisco Turra.

O chefe da ABPA evitou fazer uma projeção de quanto o Brasil poderia embarcar a mais para o mercado da China, que já é de longe o maior comprador de carnes brasileiras.

Um executivo de uma grande indústria de carne bovina do Brasil concordou que a conjuntura favorece os brasileiros.

“O fechamento das plantas americanas pode ajudar na competitividade (do Brasil) com China. Os EUA vão privilegiar o mercado interno no caso de redução da oferta”, afirmou ele, na condição de anonimato.

Dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) divulgados nesta quinta-feira mostraram redução nas vendas semanais de exportação de carnes suína e bovina do país, com destaque para diminuição nas vendas aos asiáticos.

Ainda não há clareza, entretanto, se esta redução das vendas semanais está associada aos fechamentos de unidades, que se acentuaram nesta semana.



A Tyson Foods anunciou na quarta-feira a suspensão por prazo indefinido das operações de sua maior unidade de suínos nos EUA, em Waterloo, Iowa, em meio a casos de coronavírus entre os trabalhadores. Outra unidade de suínos da empresa, em Logansport, em Indiana, também será fechada.

Nesta quinta-feira, maior produtora de carnes dos EUA, anunciou o fechamento temporário de uma unidade de bovinos no Estado de Washington, para que funcionários possam ser testados.

Também nesta semana, a concorrente JBS USA anunciou o fechamento por período indeterminado de uma instalação de abates de suínos localizada em Minnesota, que produz nada menos que cerca de 5% da carne suína do país, devido à pandemia.

Ainda no segmento de suínos, a Smithfield Foods fechou fábricas por decorrência do contágio do vírus entre os funcionários. A JBS e a National Beef encerraram as atividades de unidades produtoras de carne bovina.

O relatório do USDA mostrou que os exportadores norte-americanos venderam 39,8 mil toneladas da proteína suína na semana encerrada no dia 16 de abril, recuo de 13% em relação à semana anterior e de 11% ante a média das últimas quatro semanas.

A China foi a segunda maior compradora e adquiriu 25% do total comercializado pelos EUA na semana até o dia 16, com 9,7 mil toneladas. No entanto, este volume representa queda de 40,8% em relação às 16,4 mil toneladas adquiridas na semana anterior.

As vendas de exportação norte-americanas de carne bovina caíram 45% na semana até o dia 16, em relação à semana anterior, para 11,2 mil toneladas. Ante a média das últimas quatro semanas, a baixa foi de 35%, informou o relatório do USDA.

“A redução da participação dos americanos no mercado internacional ajuda o Brasil... Só não acredito que falte carne para o consumo interno nos EUA ou que possam demandar a proteína brasileira para complementar a oferta local americana”, avaliou o sócio diretor da consultoria Athenagro, Maurício Palma Nogueira.

“Pode faltar algum corte de preferência, mas a chance de desabastecimento mais sério é minúscula. As unidades que foram fechadas também não ficarão nessa situação para sempre”, pontuou.

Apesar da pandemia da Covid-19 também ter atingido o Brasil, o diretor da Athenagro ressaltou que é baixa a possibilidade de que a situação dos frigoríficos norte-americanos se replique na indústria brasileira.

“No Brasil, trabalhamos com muita ociosidade e as plantas são de tamanho menor, em relação às americanas... Não passamos por esse risco”, disse Nogueira sobre a hipótese de mudança na pauta de exportações para garantir o abastecimento interno.

Já o presidente da BRF, Lorival Luz, foi mais cauteloso que o analista e o dirigente da ABPA. Ele disse à Reuters nesta semana que não descarta que em algum momento possa haver uma redução no volume de produção de cortes de frango, medida que serviria para proteger a saúde das pessoas em caso de confirmação de casos de coronavírus em alguma planta.

Procuradas pela Reuters para comentar o efeito dos fechamentos de frigoríficos nos EUA para os exportadores brasileiros, as companhias JBS, BRF, Minerva Foods e Aurora Alimentos não quiseram se posicionar.

A Marfrig Global Foods informou, por meio da assessoria de imprensa, que os fechamentos de plantas nos EUA não têm “repercussão até o momento” para o mercado brasileiro.

A Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), que representa os frigoríficos, também não quis comentar o assunto.

### **Confirmam casos entre trabalhadores de plantas frigoríficas**

Fonte: Globo Rural. This post was last modified on 28 de abril de 2020 A interdição de um frigorífico da JBS na última sexta-feira (24/4) em Passo Fundo (RS), por causa de contaminações de coronavírus, reflete uma situação que se repete Brasil afora e preocupa indústria e trabalhadores.

Globo Rural apurou que há casos suspeitos e confirmados de Covid-19 no setor em pelo menos sete frigoríficos em três Estados: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná.

“Os números, e o que tem chegado para as entidades representantes dos trabalhadores, nos acende a luz amarela. É preciso, realmente, trabalhar no controle e prevenção da contaminação”, alerta Artur Bueno de Camargo Junior, vice-presidente da Confederação Nacional dos Trabalhadores da Indústria de Alimentação e Afins (CNTA).

Segundo ele, já houve casos confirmados em unidades localizadas em Lajeado, Garibaldi e Serafina Corrêa, no Rio Grande do Sul, em Ipumirim (SC) e Paranaíba (PR). “Temos acompanhado a situação e estamos bem preocupados porque o que ocorreu em Passo Fundo não é um caso isolado”, afirma o vice-presidente da CNTA.

Mapeamento dos casos



Desde a semana passada, a entidade tem organizado comitês junto a seus sindicatos locais para levantar informações sobre a presença do vírus da Covid-19 na indústria de alimentação, o que inclui o setor frigorífico.

Ele reconhece que, na atividade de abate e desossa de animais, é difícil manter o distanciamento mínimo entre os trabalhadores e ressalta a preocupação com a segurança em tempos de pandemia. “Entendemos que é uma atividade essencial, mas queremos garantir o mínimo de segurança para estes trabalhadores”, completa o líder sindical.

**Reivindicações à indústria**

Diante da maior concentração de casos no sul do país, a CNTA tem trabalhado junto ao Ministério Público do Trabalho para a elaboração de acordos ou termos de ajustamento de conduta para garantir compromisso da indústria com as condições sanitárias. “As empresas precisam investir em saber como está a situação na casa do trabalhador, com a família dele”, destaca Junior.

Em nota, a Associação Brasileira de Proteína Animal (ABPA) afirmou que suas empresas associadas adotaram medidas preventivas antes mesmo do início da quarentena, o que incluiu o afastamento de trabalhadores identificados como grupo de risco e o monitoramento da saúde de funcionários. A entidade acompanha a evolução dos casos na indústria, mas afirmou que não divulgará balanço sobre a Covid-19 no setor frigorífico.

**Frangos são mais afetados**

A Globo Rural também apurou que os casos confirmados concentram-se em unidades de abates de aves, como foi o caso da JBS em Passo Fundo. O motivo para a maior presença da Covid-19 nessas empresas, segundo fontes ligadas ao setor, pode refletir o maior emprego de mão de obra na operação com aves.

Para Thiago Bernardino, pesquisador do Cepea, a oferta nacional de frango só não foi afetada porque a indústria opera com cerca de 30% de ociosidade, o que permite remanejar a operação conforme haja a suspensão pontual em um ou outro frigorífico. Essas interdições têm durado de 20 a 25 dias e, acredita-se, se tornarão mais frequentes conforme a pandemia avance no país.

**Realidade diferente dos EUA**

Bernardino descarta o risco de o Brasil passar pelos problemas enfrentados pela indústria frigorífica dos EUA, onde o fechamento de unidades provocados pela pandemia já causa o risco de desabastecimento de carne no país.

Além da alta ociosidade da indústria brasileira e da menor demanda interna, a descentralização das operações, com unidades menores quando comparadas às americanas, diluem o risco de um desabastecimento no país.

Com isso, o fechamento de uma única unidade acaba tendo um impacto maior sobre a oferta de proteína animal local no caso dos EUA. “No Brasil, o fato de haver maior ociosidade e também a maior distribuição geográfica pode beneficiar as empresas”, conclui o pesquisador do Cepea.

## **Peru autoriza nuevas plantas brasileñas de bovinos y aves.**

Fonte: Valor Econômico.

Peru autoriza exportações de mais oito plantas brasileiras de carnes bovina e de aves

O Peru confirmou há pouco ao Ministério da Agricultura a habilitação de oito novas plantas brasileiras para exportar carnes bovina e de aves a seu mercado, que já estava aberto. A informação foi confirmada ao Valor pelo secretário de Comércio e Relações Internacionais da Pasta, Orlando Ribeiro.

Em 2019, o Brasil exportou mais de 8 mil toneladas de carne bovina e 21 mil toneladas de carne de frango para o Peru. Ao todo, as exportações somaram US\$ 47,8 milhões.

## **URUGUAY**

### **Aumenta la competencia para la carne uruguaya en China y aflojan los precios**

30 de abril de 2020

El mercado de China confirma su reactivación para la carne, pero con mayor competencia para Uruguay y con un afloje de precios. Fuentes comerciales señalaron que en las últimas dos semanas China registró ingresos voluminosos de carne por Hong Kong -canal gris- buscando contener la suba de precios.

“Es claro que el mercado importador de china no va a convalidar mayores precios”, dijo por su parte el gerente de Marketing de INAC, Lautaro Pérez, entrevistado en el programa Tiempo de Cambio de radio Rural.

Explicó que aunque China se esté reactivando, Uruguay ha perdido participación de mercado mientras aumentan aumentando las compras de los otros países, en particular de Brasil y Argentina. “Si uno mira lo que es la importación del primer trimestre del 2020 la participación de Uruguay en el valor es de 9,2%. Tenemos que competir en un mercado donde Uruguay que ha sido uno de los principales abastecedores



hemos perdido participación en ese mercado y la cancha está marcada en buena parte por los otros dos países sudamericanos, Argentina y Brasil”, apuntó.

Las compras chinas de carne crecieron en el primer trimestre del año frente a un año atrás y fueron récord en marzo. En el trimestre enero-marzo las importaciones de carne vacuna llegaron a 531.000 toneladas, un volumen 65% superior a igual período del año pasado. En marzo se ubicaron en 233.875 toneladas.

Uruguay es el cuarto proveedor de carne de China medido en valor. El podio lo ocupa Brasil con casi 37% de ese mercado, seguido por Argentina y Australia. El 70% del valor de la carne importada de China es de Sudamérica. “Uruguay ha perdido una participación importante en el mercado de China. Es una realidad muy desafiante para el sector exportador de Uruguay con las condiciones que tenemos”, apuntó Pérez.

A pesar de estos cambios en el mercado, para el funcionario de INAC el potencial importador de China está a medio camino. “Me imagino a China importando cerca del doble en los próximos años para carne vacuna porque tiene la necesidad, porque su producción no va a aumentar. Creo que hay espacio para todos”, subrayó.

“La necesidad va a estar con productos que tengan una integridad muchísimo mayor que la que ha habido hasta ahora, creo que es uno de los grandes cambios como resultado de la pandemia”, dijo.

Fue contundente en que la agenda internacional para la carne de Uruguay tiene que estar en Asia, principalmente China, Corea, Japón, y el sudeste asiático. “Ahí hay una gran oportunidad para todos los productos del agro”, concluyó.

### **Faena de bovinos cayó 25,5% en primer trimestre y 8,3% la exportación de carne**

27/04/2020 - I País.

En los tres primeros meses del año en curso, el total de la faena de bovinos disminuyó un 25,5% respecto al mismo período del 2019, con principal acento en enero con un 30% menos que el año pasado, según destacó en un informe trimestral el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

El precio del novillo gordo bajó, pero se ubica por encima de los valores registrados en el primer trimestre del año pasado. No obstante, existe una fuerte caída de precios que viene observándose en los primeros meses del año, con relación a los valores registrados al cierre del año pasado. Tomando como referencia los promedios mensuales del pasado mes de marzo con respecto a diciembre 2019, se observa que el precio de la categoría vaca fue el más afectado, cayendo un 20%. Respecto a exportaciones, al primer trimestre se registraron ingresos por US\$ 454 millones por concepto de todas las carnes, un 8,3% menos respecto al mismo período que el año anterior, destacó INAC.

El menor ingreso de divisas por exportaciones se traduce en US\$ 203 millones provenientes de China, que muestran una reducción del 32% respecto a 2019 pero la ubican con el 41% del total.

El mercado del Nafta (Estados Unidos, Canadá y México) aumentó un 15% respecto a 2019 ubicando en segundo lugar con 21% de los ingresos, seguido de la Unión Europea. El volumen de carne bovina exportada cayó 20% respecto al cierre del primer trimestre del 2020, unas 23 mil toneladas menos (equivalente peso canal) que además tuvieron diferente distribución entre los mercados. China continúa siendo el principal destino de la carne bovina con 47% del volumen, pero fue el mercado con mayor reducción (34,5% menos que 2019). Mientras, en el mercado interno hay menor volumen y más carne importada; y los precios mayoristas y al público se recuperan al cierre del trimestre.

### **UE rechazó extender plazo de ingreso de carne que no entró a tiempo en la Cuota Hilton**

30 de abril de 2020 La Unión Europea rechazó que Uruguay pueda completar el envío de carne dentro del Cupo Hilton por fuera de las fechas obligatorias. Así lo adelantó Lautaro Pérez, gerente de Marketing de INAC, entrevistado por el programa Tiempo de Cambio de Cambio de radio Rural. “Si Uruguay no puede completar 1.700 toneladas resigna la posibilidad de una renta equivalente alrededor de 4 o 5 millones de dólares”, explicó.

Uruguay planteó a la Unión Europea tres posibilidades, por un lado postergar el envío por 90 días, pasar el cupo como un agregado al Hilton de 2020/2021 y una tercera posibilidad –que generó menos consenso interno- de que se aceptara como excepción y por única vez carne 481 en el cupo Hilton. Como es sabido el Hilton debe ser originado a pasturas, situación que no es la de la 481.

Las tres posibilidades fueron rechazadas por la Unión Europea que hizo notar que la baja de los envíos de Uruguay a la Unión Europea comenzó antes de la llegada del Covid 19.

Las exportaciones a la Unión Europea siguieron en niveles muy bajos la semana pasada, 184 toneladas peso carcasa, frente a 222 de la semana anterior y 549 dos semanas atrás.

“Todavía está en una situación de casi absoluta paralización del mercado porque los importadores todavía no tienen claro cómo va a ser el desarrollo de la comercialización dentro del mercado europeo”, señaló Lautaro Pérez.

Cuota 481. “Sabemos que es una cuota que va a ir decreciendo en los próximos años y decreciendo la participación de Uruguay. La única certeza con la 481 es que va a ir decreciendo su volumen y que tenemos que buscar otros mercados alternativos”, dijo Lautaro Pérez.



Aparecen oportunidades en China para la carne vacuna producida a corral. El año pasado Australia le exportó a China más de 60.000 toneladas de carne de animales terminados a grano, señaló el especialista. “Ahí hay un mercado importante que hay oportunidades. Aunque ahora tenemos la competencia de EEUU y Rusia. Es un mercado a desarrollar y que hay que buscar opciones para algunos cortes que aún están subvalorizados”, sostuvo.

### **Precio de exportación de carne confirma ajuste: se mantuvo en el eje de los US\$ 3.600**

30 de abril de 2020

Por tercera semana consecutiva el precio de exportación de carne vacuna se ubicó en el eje de los US\$ 3.600 por tonelada. Al 25 de abril promedió US\$ 3.644, prácticamente sin cambios respecto a la semana anterior, de acuerdo a los datos preliminares publicados por el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

En las últimas cuatro semanas móviles promedió US\$ 3.674, consolidando una gradual tendencia de ajuste que se viene registrando en lo que va del 2020.

En el acumulado anual el valor promedio se ubica en US\$ 3.982, a pesar del ajuste, sigue 12,5% arriba de los US\$ 3.540 alcanzados en igual periodo del año pasado.

En carne ovina, el precio promedio de exportación repuntó respecto a las semanas anteriores, con US\$ 4.358 un 18% más que los US\$ 3.701 de la semana previa. Con apenas 40 toneladas exportadas, el menor volumen semanal registrado desde agosto de 2019.

En las últimas cuatro semanas móviles la tonelada se ubicó en US\$ 4.048.

En lo que va del 2020 el precio promedio alcanzado por exportación de carne ovina se ubica en US\$ 4.510 un 7,5% por encima de los US\$ 4.194 que promedió en mismo periodo de 2019.

### **Gremios de la carne del Mercosur “preocupados” por la posición de Argentina**

29/04/2020 - 9:35 AM

El gobierno argentino determinó retirarse de las nuevas negociaciones del Mercosur.

El Foro Mercosur de la Carne (FMC) y la Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur (FARM) anunciaron su “preocupación” ante la “decisión del gobierno argentino de abandonar las negociaciones en curso para suscribir acuerdos comerciales con otras economías”.

En un comunicado difundido, el FMC expresa: “Reivindicamos el prolongado y trabajoso esfuerzo que implicaron las negociaciones con la Unión Europea, finalmente culminado con éxito, así como el acuerdo alcanzado con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA). Persistir en esta estrategia tras nuevos acuerdos con otros países significa expandir nuestras economías basadas en la producción de alimentos para el mundo, consolidando de esa manera el agronegocio de exportación, soporte del desarrollo de nuestra región. Hoy más que nunca estratégico en el objetivo de lograr la reactivación económica una vez superada la pandemia que nos aflige”.

### **Negocios de ganado por web aumentaron 500%**

26/04/2020 - 4:01 AM

Hay que quedarse en casa, pero sin dejar de hacer negocios. Rural ya ha transmitido más de 11.130 remates con oferta de 2,3 millones de cabezas.

Con la llegada de lo que el presidente Luis Lacalle Pou denominó “La nueva normalidad, muchas cosas cambiaron en el sector agropecuario.

Es que el campo no para. No puede parar. Por eso la comercialización de haciendas se ha volcado, mayoritariamente, a los remates virtuales, o con poco público, pero con transmisión por TV y web.

La empresa uruguaya Rural, registró un aumento de un 500% en la demanda de servicios en el último mes. Dedicada a brindar herramientas de tecnología a los consignatarios de ganado, como remates por Internet, transmisión por Pantallas y Subastas a Tiempo Fijo, superó sus 100 mil visitas en las últimas cuatro semanas.

“Para acompañar la solicitud del gobierno de quedarse en casa, brindamos software y asesoramiento para escritorios y consignatarios ganaderos”, aseguraron Federico y Mateo Capdevielle, fundadores de la empresa. De esta forma, se pueden realizar remates y ferias sin público, a través de un servicio donde compradores y vendedores se quedan en casa.

Rural se encuentra operativa desde hace cuatro años en Uruguay, y tres en Argentina, pero ha registrado un verdadero boom desde que se decretó el distanciamiento social.

“Con el software como base, incorporamos conocimientos sobre la dinámica de los negocios ganaderos para brindar servicios a los intermediarios”, dijeron los integrantes de la empresa.

Uno de los servicios principales que ofrece Rural es la posibilidad de realizar un remate 100% digital, donde tanto los compradores como el martillero se quedan en casa. De esta forma, un equipo de la compañía va al lugar y se encarga desde la instalación de cámaras hasta el servicio de transmisión en vivo.



Los compradores, por su parte, se comunican por vía telefónica en vivo con el escritorio para realizar sus ofertas. Este servicio puede realizarse desde cualquier parte del país gracias al alto nivel de tecnología que ofrece Rural, incluso en aquellos puntos donde no hay Internet, explicaron.

Los remates por pantalla, por otro lado, permiten vender una hacienda en época de coronavirus. El escritorio consigue los ganados y los certifica y Rural realiza toda la puesta en escena, la elaboración de catálogos, edita los videos, los sube a la web, habilita un sistema de pre-oferta y transmite en vivo el día del remate tanto por Internet como por Televisión (VTV+). “Acompañando las solicitudes del gobierno, la gente se queda en su casa, ya que sólo se necesita de tres personas para realizar todo el proceso de forma exitosa”, dijo Capdevielle.

La subasta virtual en tiempo fijo es otro producto de la empresa. “Se trata de un servicio en el cual, a través de una dirección de Internet, se cargan los animales a vender al mejor postor. Se realiza 100% sin público y demanda de una sola persona que concurra a realizar las filmaciones”.

Cuenta con tecnología de alto desarrollo que mantiene conectados a los postores de forma tal que estén informados si otra persona realiza una oferta más alta que la suya. El escritorio, por su parte, tiene la oportunidad de aceptarlas o rechazarlas.

“Llevamos más de tres años invirtiendo en alta tecnología y programación, porque buscamos ofrecer un servicio que sea práctico y de fácil uso para todos. Tratamos de hacer siempre las cosas sencillas, brindando un plus antes y después de cada servicio. Además, es muy importante para nosotros tener un trato directo y humano con el cliente”, mencionó Federico Capdevielle, Country Manager de Rural Uy.

Destacaron que Rural experimentó un cambio en la audiencia de los remates en ambos países multiplicado por cinco en Uruguay y Argentina. “Hasta el momento, hemos transmitido más de 11.130 remates, y facilitado la venta de aproximadamente 2.353.000 cabezas de ganado y 750.000 hectáreas. Su portal ha tenido más de 3.468.000 visitas, 16.340 pre-ofertas y 3.000 mensajes. Por otro lado, Rural una App para Android y iOS que ya lleva diez mil registros, 100 mil visitas mensuales en su web.

“Hoy, cualquier feria que transmitimos pasa de las dos mil visitas, por lo que estamos seguros de que hay gente que está consumiendo este servicio que antes no lo usaba, con lo que somos conscientes de que seguramente empecemos a acompañar más ferias a través de esta modalidad”, afirmó.

De todas formas, y a pesar de los beneficios de lo digital en este momento, el trato humano y la confianza, tan necesaria en la relación de negocios rurales, no se deja de lado. Rural prioriza el asesoramiento y la ayuda personal en todos los pasos de su servicio. “Estar siempre presentes, incluso en los más mínimos detalles, es lo que ha impulsado la confianza con el cliente”, mencionaron.

El equipo de Rural está formado por diez programadores que innovan constantemente, además, está compuesto por un área de atención al cliente, marketing y diseño orientado en la mejora continua. Atrás de Rural hay un equipo de más de veinte personas.

“En un mundo tecnológico nosotros buscamos ser distintos, ya que vamos tras potenciar y efectivizar a los actores que se encuentran hoy en la industria.”, remarcó Capdevielle.

### **Se “agudiza” el enlentecimiento de la demanda de carne bovina de China**

27/04/2020 - Consultora asiática proyecta que al cierre de abril habrán ingresado importantes volúmenes de carne bovina.

Desde un par de semanas a la fecha la demanda china por carne bovina estaba manifestando un “enlentecimiento”, tendencia que se “agudizó” en los últimos días con “bajas de precios bastantes significativas”, explicó a Rurales El País Rafael Tardáguila.

El director de la consultora Tardáguila Agromercados señaló que las grandes empresas importadoras de carne bovina de China “están retiradas del mercado y no pasan precios de compras”.

En la primera quincena de marzo la demanda de China comenzó a tomar forma, después de un comienzo de año con pocas compras, y el mercado se recalentó con aumentos de precios. “Eso explica una de las razones por lo que el gobierno de China abrió la canilla al ingreso de carne de Hong Kong, en el intento que no suceda el espiral alcista de valores del año 2019”, analizó Tardáguila.

Dentro de esta coyuntura, el especialista de mercados cárnicos señaló que para abril se espera el ingreso de 200.000 toneladas de carne bovina, según proyectó la consultora asiática Meet International Group.

“La oferta que llega es importante, pero la demanda, en los restaurantes por ejemplo, no tracciona y eso genera una actitud más cautelosa de los importadores”, sumó.

### **Kleiman: “Hay expectativas de que los rabinos puedan llegar pronto al Mercosur”**

24/04/2020 - El consultor de mercado kosher dijo que en estos momentos en Israel “no hay falta de carne en el corto plazo”, ya que se trabaja estratégicamente con altos stocks para evitar esos peligros, pero “tampoco creo que los excedentes sean exorbitantes”.

Después del regreso anticipado a Israel de las cuadrillas de rabinos por el cierre de los aeropuertos y bloqueo de fronteras, “en los proveedores del Mercosur hay expectativas de que próximamente se pueda retomar la producción de carne bovina con ese destino”, adelantó Felipe Kleiman.



El Director de KLM, una consultora que brinda servicios y soluciones para las industrias sobre el mercado kosher, contó a Rurales El País que en estos momentos en Israel “no hay falta de carne en el corto plazo”, ya que se trabaja estratégicamente con altos stocks para evitar esos peligros, pero “tampoco creo que los excedentes sean exorbitantes”.

Por otro lado, manifestó que durante la Pascua Judía “hubo un aumento del precio de la carne que despertó muchas críticas contras las autoridades israelíes”.

Kleiman explicó que el Coronavirus “impactó mucho” en Israel con un alto número de infectados, pese que hay una alta tasa de recuperación. A raíz de esto, dijo que para la Pascua Judía, época en donde se recibe un aproximado de 1,5 millones de turistas en una sola semana, “la llegada de visitantes tendió a cero y golpeó el consumo”, aunque los niveles “no fueron tan bajos dado que muchas familias tampoco se fueron del país”.

Explicó, con respecto una previsión de vuelta a la normalidad y futura apertura de los aeropuertos, que a partir de mañana el gobierno israelí determinó la reactivación de algunas tiendas y peluquerías, y habilitó el traslado de personas a una distancia no superior a 500 metros de su casa. “Por el momento no se ven perspectivas de una apertura de los aeropuertos, al menos durante mayo”, agregó.

Pero contó que desde Argentina prevén que los equipos de rabinos puedan regresar en junio, mientras clientes de Brasil estudian la posibilidad de cotizar vuelos chárters para hacer un viaje directo y comenzar la producción. “Hay que ver cómo se maneja la situación, lo que queda claro es que si se abren los aeropuertos ya se podría llegar al Mercosur”, cerró.

### **Embajador Chino: “En China vemos bien firmar un TLC con Uruguay”**

30/04/2020 - El embajador de China en Uruguay, aseguró que este año su país importará más carne uruguaya, la que destacó por su calidad e inocuidad. Además, mostró interés en aumentar las inversiones Chinas en el país y de incrementar el turismo.

– ¿Cómo visualiza esta crisis mundial?

Quisiera transmitir mi solidaridad al pueblo uruguayo con motivo de esta pandemia. En tiempos difíciles se conocen a los amigos, Uruguay fue uno de los primeros países de hacer donaciones a China tras el brote de la epidemia y como socio estratégico China siente la pandemia que azota a Uruguay como en carne propia y tiene el gusto de aportar su granito de arena en retribución a esta amistad del gobierno y pueblo uruguayos en los momentos difíciles que están atravesando. Estoy convencido de que el pueblo uruguayo, con la conducción del presidente Lacalle, sabrá conquistar la victoria final en esta lucha contra la pandemia del Covid-19. El virus no conoce fronteras y para ganar esta lucha la comunidad internacional tiene que dar una respuesta colectiva y la solidaridad es la única opción acertada. Para vencer al enemigo común, la unidad y la cooperación son las armas más poderosas de toda la humanidad. Para ganar la batalla contra el virus, lo que necesitan los seres humanos es la confianza en lugar del pánico, la unidad en lugar de la división, y la cooperación en lugar de la evasión de responsabilidades. El Covid-19 constituye un enemigo común de la humanidad y para vencerlo lo que se necesita más la comunidad internacional es consolidar la confianza y actuar en unidad y solidaridad. Estoy convencido de que todo pasará y la victoria llegará.

– ¿Qué perspectivas le ve al comercio?

China ya lleva muchos años siendo el primer socio comercial, el mayor mercado y el mayor cooperante del Uruguay. Según las estadísticas de la aduana china, en 2019 el comercio bilateral fue de unos US\$ 5.000 millones, 40 veces el comercio de 1988, del cual Uruguay gozó de un superávit de US\$ 1.000 millones. Hoy por hoy 1.626 empresas de 40 países están compitiendo en el mercado de la carne de China. En 2019 China importó 5,5 millones de toneladas de carne, un incremento cercano al 50%. Ocupando un 20% del comercio mundial del rubro, entre las cuales las importaciones de carne bovina fueron de 1,7 millones de toneladas, una suba del 59%. Y entre estas, las importaciones de la carne bovina uruguaya fueron de 312 mil toneladas, ocupando un 18,35% de la totalidad que importó China. Y un 66,38% de las exportaciones de la carne bovina uruguaya del 2019.

– ¿Se mantendrá esa demanda post Covid-19?

La demanda del mercado chino de la carne es creciente y muy sostenida. Uruguay como uno de los principales exportadores de la carne a China, ya tiene condiciones privilegiadas, está gozando de grandes ventajas y espera que se pueda incrementar aún más porque posee características destacadas, tanto naturales como en recursos.

– ¿Esa mejora puede ser con un Tratado de Libre Comercio (TLC)? Así mejorarían las condiciones de acceso que hoy paga aranceles, por ejemplo, de 12% para carne y 18% para ganado en pie.

Desde que llegué a Uruguay, hace dos años, el TLC ha sido un tema de mucho interés. Ya fue planteado por Uruguay y la iniciativa fue muy bien acogida por la parte china, porque estamos a favor del libre comercio, del multilateralismo y creemos que el libre comercio es de ganar-ganar para todas las partes. China ha firmado TLC con muchos países y hemos sido también beneficiados. Un TLC con Uruguay también será de muchos beneficios para ustedes. Estos días leí una noticia en que Argentina se retiró del





Mercosur para negociaciones. Y como Uruguay está dentro del Mercosur, parece que tiene restricciones para firmar TLC con terceros países. Pero en China vemos con buenos ojos tanto un TLC con el bloque, como un TLC bilateral con Uruguay.

– ¿Es un tema que está en agenda próxima?

En nuestras conversaciones con el nuevo gobierno hemos tocado diferentes temas. Por ejemplo, hace poco estuve en Paysandú y visitamos una planta de cítricos que exporta naranjas y arándanos a China y nos comentaron de que sus arándanos son muy buenos en calidad, incluso mejores a los de algunos países vecinos de la región, que tienen TLC con China. Pero no pueden competir porque ellos están entrando al mercado chino con arancel cero y Uruguay está pagando arancel del 30% en arándanos. No se puede competir en estos términos.

– Sobre finales del año pasado se notó cierto “enlentecimiento” en los negocios de compra de carne uruguaya por parte de China, ¿Está superado esto?

Según informaciones que he leído, este tema está superado. En el primer trimestre ya se están recuperando las compras de la carne uruguaya por parte de China. Hace un mes, Uruguay exportó 7 mil cabezas de ganado en pie y la carne se está exportando en grandes cantidades. Creemos que esto no va a afectar a las exportaciones de la carne uruguaya a China. Y este año esperamos que se pueda lograr un incremento mayor. No tenemos ninguna duda que este año se va a lograr un mayor incremento en las exportaciones uruguayas.

– ¿Y otros productos, como los lácteos por ejemplo?

En los últimos años estamos incrementando las importaciones de lácteos de Uruguay, sobre todo en 2019. China superó a Brasil y se convirtió en el tercer mercado de Conaprole. Y eso todavía bajo término de no tener un TLC, porque en lácteos Uruguay tiene grandes competidores como Nueva Zelanda, que tiene TLC con China, está más cerca y lleva muchos años explotando el mercado chino. Sin embargo, el año pasado hemos logrado un gran avance en esta área y creemos que es un sector todavía con mayores potencialidades y esperamos que podamos avanzar. Si tuviéramos un TLC seguramente podríamos ser el primer mercado de Uruguay en lácteos.

– ¿Está dispuesto a avanzar en las negociaciones de un TLC con Uruguay?

Claro, por parte de China lo vemos con buenos ojos. Para nosotros no hay ningún problema, a pesar de que el comercio bilateral para China es muy pequeño, pese a que somos el primer socio comercial de Uruguay. Creemos que un TLC será favorable para ambos países y sobre todo para Uruguay.

– La seguridad alimentaria hoy es fundamental en los consumidores ¿Podría beneficiar eso a la carne uruguaya reconocida por su trazabilidad?

Ciertamente, porque los productos uruguayos son de una gran seguridad. Gozan de fama mundial y tienen su trazabilidad. Creo que podría ser una marca de Uruguay para los consumidores chinos, sobre todo para los de alta gama. Pues cada vez prestan más atención al tema. Los productores uruguayos de alimentos creo que gozan de grandes ventajas para entrar al mercado chino.

– ¿Ha cambiado la exigencia del consumidor promedio de alimentos en China?

Claro, con el crecimiento de su nivel de vida, cada vez hay más consumidores que prestan más atención a la seguridad alimentaria. Por eso quieren consumir muchos alimentos importados de muchos países, incluyendo Uruguay, y la carne uruguaya y los lácteos, son un claro ejemplo de esto.

– ¿Cómo observa desde su gobierno a Uruguay como opción para invertir en el sector agro industrial?

El tema de las inversiones es muy importante. China es uno de los principales inversores a nivel mundial. Sin embargo, en comparación con otros países de la región, las inversiones chinas en Uruguay son muy pocas. Durante los últimos 32 años de relaciones diplomáticas llegan apenas a unos US\$ 200 millones, ocupando una de las 10 mil partes de las inversiones chinas a nivel global. Es muy poco, mucho menos que el comercio bilateral que ocupa una de 900 partes del comercio chino a nivel global. Es una diferencia abismal y es un punto muy débil en nuestras relaciones de cooperación económico-comercial. En 2018 hemos firmado un memorándum de entendimiento sobre la cooperación de la Iniciativa de La Franja y la Ruta, y como usted sabe las inversiones generan empleo y el empleo es bienestar para la población. Es fundamental. Las inversiones foráneas han jugado un papel importantísimo en el desarrollo económico de China después de la reforma y la apertura. Y creemos que el nuevo gobierno uruguayo atribuye mucha importancia a las inversiones foráneas para generar más empleo y mayor bienestar social. Creemos que como nuestras relaciones han entrado a una nueva era con este nuevo gobierno, esperamos que las inversiones de China puedan llegar más a Uruguay para lograr un gran avance en nuestras relaciones de cooperaciones económicas y comerciales.

– ¿Ve viable incrementar esas inversiones chinas en el país?

Uruguay tiene poca gente y un mercado pequeño, son las desventajas para atraer inversiones. Sin embargo, hay oportunidades que aprovechar. Por ejemplo, hay una empresa privada china: Shandong Baoma Pesca, que en los últimos años ha intentado invertir en Uruguay en un puerto pesquero y su dueño ha venido muchas veces a estudiar el proyecto. Es una inversión de US\$ 210 millones, o sea una inversión en un solo proyecto que supera todas las inversiones de China en los últimos 32 años. El



proyecto ha tenido mucha oposición. Creemos que Uruguay tiene muy buenas condiciones, muy privilegiadas. Tiene medioambiente muy natural y protegido. Comprendemos que hay mucha protección en ese sentido, y todo proyecto necesita estudio ambiental. Pero, a pesar de los tropiezos, este grupo chino con un gran sentimiento de amistad al pueblo uruguayo hizo una importante donación a Uruguay en insumos médicos.

– ¿Al haber un cambio de gobierno, cree que se puede retomar este proyecto?

– Sí claro, creemos que la cooperación en el área de la pesca es muy grande, con potencialidades y el gobierno chino alienta a que las empresas chinas puedan venir a desarrollar el proyecto acá. Esperamos que se pueda tener un intercambio más fluido de opiniones. Y esperamos que la parte uruguaya también pueda brindar facilidades en cuanto a usufructo de terrenos, políticas tributarias de inversiones y de financiamiento. Esperamos que el nuevo gobierno nos pueda apoyar.

– ¿Todo estaría comprendido en el TLC que hablamos hace un rato?

Sí, esperamos que en el acuerdo de Iniciativa de La Franja y la Ruta, Uruguay pueda convertirse en un hub para las inversiones de China en el agro en la región. Y me gustaría comentarle del turismo y la falta de inversiones que son los dos puntos débiles en nuestras relaciones bilaterales. China es el mayor emisor de turistas a nivel global. El año pasado 155 millones de personas salieron de China como turistas y también es el número 1 de consumo per cápita. A Uruguay llegaron muy pocos, varios miles nada más. Creemos que hay mucha potencialidad en ese sector. Esperamos que con nuestro esfuerzo conjunto podamos atraer más turistas chinos de alta gama.

– ¿China va a seguir siendo el motor del mundo?

La economía China es muy resiliente. Es la segunda en el mundo. Y a pesar de las dificultades en el primer trimestre, creo que la economía china ya se está recuperando. Por ejemplo en los últimos días estamos promoviendo de manera coordinada la recuperación ordenada de las actividades económicas y sociales. Y la tasa media de operaciones de las empresas industriales ha llegado al 98,6%, cuyo personal tiene una tasa media de retorno al trabajo del 89,9%. Y en marzo el índice de gerentes de compras, registró un repunte del 16,3% frente a febrero. China es conocida como la fábrica del mundo y la pronta reactivación del trabajo ha resultado en un considerable alivio ante la escasez de insumos médicos a nivel mundial. Y un aliciente para que la economía global pueda, cuanto antes, volver a la órbita normal de desarrollo. Creemos que la pronta recuperación de la economía china va a ayudar a la economía mundial en su recuperación para este año.

– ¿Cree en el concepto de que crisis incluye en su significado algo de oportunidad?

La palabra WEI JI en chino es crisis y oportunidad. Para el pensamiento chino todo tiene sus ventajas y desventajas y una crisis no es del todo desventaja, sino también tiene sus ventajas.

### **Agregan dos herramientas para mejorar trazabilidad**

30/04/2020 - Guía electrónica manual incluirá ahora hasta 30 bovinos.

Tras presentar a Gabriel Osorio como el nuevo director del Sistema Nacional de Información Ganadera (SNIG), el subsecretario de Ganadería, Agricultura y Pesca, Ignacio Buffa, junto al integrante del SNIG, Mario Andrés Rodríguez, presentaron nuevas aplicaciones que mejoran algunos usos y a partir de la semana que viene podrán ser utilizadas por los productores.

“Los cambios permitirán una mejora en la calidad de datos en el sistema. Queremos que brinde la mayor calidad de datos posibles para los usuarios y el país”, explicó Osorio.

Rodríguez, técnico del SNIG, dijo que son dos los cambios en dos herramientas que ya estaban incluidas dentro del sistema.

En ese sentido, comentó que “habrá modificación en el control de campo a partir del próximo 5 de mayo” y agregó que “se precisaba mejorarlo para solucionar problemas en los movimientos de las guías electrónicas”.

El técnico del SNIG consideró que la nueva herramienta “permite mejorar la información que damos de los animales que tienen problemas en un control de campo”.

Esa nueva tecnología “estará habilitada para los movimientos entre productores que tienen problemas o entradas y salidas de locales feria, que están acotados a movimientos que pueden haber quedado con inconsistencias”, añadió.

Cuando se crea un control de campo nuevo el sistema pide Dicose, propietario y tenencia de los tres Dicose. “Los operadores tendrán que enviar una lectura y a partir de ahí se construirán secciones diciendo como son los estados según el status que tenga en el SNIG”, explicó Rodríguez.

Para los que tengan alguna irregularidad habrá tres secciones en ese control de campo: los que están correctos y las otras dos, son para animales con errores. Por ejemplo, puede ser cuando el Dicose no coincide con el que figura en el sistema o cuando el animal esté faenado o exportado. “El operador y el productor, podrán trabajar sobre esas secciones e ir avanzando para solucionar los problemas”, agregó Rodríguez.



Desde el sistema se recomienda que esta herramienta del control de campo se utilice también con los simuladores que existen para este fin. “Con las dos herramientas se pueden encontrar las irregularidades buscadas”, explicó el técnico del SNIG.

Rodríguez pidió a los productores apoyarse en mesa de ayuda o en los tutoriales que estarán disponibles a partir del 5 de mayo.

El otro cambio, que quedará operativo el 19 de mayo, es la ampliación de la guía electrónica manual, que pasará de 10 a 30 animales.

Esa guía la utilizan los productores chicos y no requiere lectura de campo.

“Para poder usarla el productor tiene que tener usuario y contraseña, los movimientos que puede hacer son de campo a campo, tiene que haber pre embarque solicitado, no puede haber intervención sobre los cuatro Dicos de la guía y en la transacción no se pueden poner animales que no estén bien en los registros. Se cargan los animales uno por uno y no se precisa una lectura”, destacó Rodríguez.

## **UNIÓN EUROPEA**

### **COVID-19 Paquete de €80 millones para productores agropecuarios**

23 April 2020 After the European Commission unveils its aid package for the agri-food sector, farmers say that the support isn't fit-for-purpose.

According to reporting in the Irish Times, farmers and other agriculture industry groups have said that the measures are too weak to address the scale of economic losses due to COVID-19.

On 22 April, the European Commission announced a series of “exceptional measures” to support the agri-food sector during the COVID-19 pandemic. The Commission earmarked €80 million to bolster the sector. The measures include a private storage aid scheme that allows producers to withdraw products from the market until it stabilises.

The aid comes amid contracting global demand for food as lockdowns shutter the restaurant and hospitality sectors across the EU.

“The consequences of the coronavirus crisis are increasingly being felt in the agri-food sector and this is why we have decided to take swift action, in addition to the measures already taken since the outbreak of the crisis,” the EU's agriculture commissioner Janusz Wojciechowski said.

The Times reports that farmers groups across the EU have criticised the package, claiming that the supports are too meagre given the scale of the economic downturn.

Irish Farmers Association president Tim Cullinan said the funding amounted to less than €8 for every farmer in Europe.

“I am concerned that the EU Commission appears to be taking agriculture and the food supply chain for granted,” he said.

The proposed storage scheme allows producers to store food for between two and six months to, “decrease [the] available supply on the market and rebalance the market in the long-term,” the commission said.

The commission also said it would introduce, “flexibility for market support programmes,” to reorient funding towards crisis management.

The dairy industry will be exempt from EU competition rules for the duration.

Commenting on the exemption, the commission said, “the milk sector will be allowed to collectively plan milk production,” while noting that storage by private operators would be permitted.

The commission hopes to have these measures implemented by the end of April.

“The measures proposed are, in the present state of market developments, intended to send a signal aimed at stabilising markets and are considered to be the most appropriate for providing stability to future prices and production and thus stable food supplies and food security,” Mr Wojciechowski said.

### **Productores irlandeses afirman que es inadecuado especialmente para carnes bovinas**

27 April 2020

EU - IFA President Tim Cullinan said the package announced last week by EU Agriculture Commissioner Janusz Wojciechowski will not be nearly enough to support agriculture, particularly beef farmers, through the current crisis.

Mr Cullinan was speaking following a meeting of European farm leaders with the Commissioner through the European farmers' umbrella body COPA.

“While the Aids to Private Storage (APS) Scheme is an acknowledgement of the problems facing the sector, the funding won't be sufficient,” he said.

Mr Cullinan said the financial crisis for beef finishers as a result of the COVID-19 beef price collapse is so severe that a much more substantial financial package involving market supports and direct payment aid is required.



"I am concerned that the EU Commission appears to be taking agriculture and the food supply chain for granted. Farmers and all those in the chain have been working very hard to keep food on the table, but beef farmers are now in crisis and dairy markets are under severe pressure," he said.

"We believe the increased cost of storage, for beef and dairy product has not been adequately taken into account in the scheme.

"We need our Agriculture Minister to push for a significant increase in the Commission allocation.

"The Minister also needs to come forward with national funding to support beef farmers."

### **Acuerdo UE y Mexico concluyeron negociaciones**

The European Union and Mexico concluded today the last outstanding element of the negotiation of their new trade agreement. Trade Commissioner Phil Hogan and Mexican Minister of Economy Graciela Márquez Colín – in a phone call today – agreed on the exact scope of the reciprocal opening of public procurement markets and a high level of predictability and transparency in public procurement processes. With this, the EU and Mexico can advance to the signature and ratification of this agreement in line with their respective rules and procedures.

Commissioner for Trade Phil Hogan said: "While most of our efforts have been focused lately on tackling the coronavirus crisis, we have also been working to advance our open and fair trade agenda, which continues to be very important. Openness, partnerships and cooperation will be even more essential as we rebuild our economies after this pandemic. I am very pleased, therefore, that together with our Mexican partners, we share similar views and that our continued work could now come to fruition. Today's agreement is clear evidence of our shared commitment to advance our agenda of partnership and cooperation. This agreement – once in force – will help both the EU and Mexico to support our respective economies and boost employment."

Under the new EU-Mexico agreement, practically all trade in goods between the EU and Mexico will be duty-free. The agreement also now includes progressive rules on sustainable development, such as a commitment to effectively implementing the Paris Climate Agreement. It is also the first time that the EU agrees with a Latin American country on issues concerning investment protection. Simpler customs procedures will further help boost exports.

The broader Global Agreement, of which the trade agreement is an integral part, also covers the protection of human rights, as well as chapters on political and development cooperation. It will also be the very first EU trade agreement to include provisions to fight corruption, with measures to act against bribery and money laundering.

Mexico is the EU's number one trade partner in Latin America with bilateral trade in goods worth €66 billion and trade in services worth another €19 billion (respectively 2019 and 2018 data). EU goods exports exceed €39 billion a year. EU-Mexico trade in goods has more than tripled since the entry into force of the original agreement in 2001. The modernised trade agreement will help boost this strong historical growth.

#### **Next Steps**

The legal revision of the agreement is now being finalised. Once the process is concluded, the agreement will be translated into all EU languages. Following the translations, the Commission proposal will be transmitted for signature and conclusion to the Council and European Parliament.

#### **Background**

The trade agreement is part of a broader Global Agreement, which sets the framework for the EU's relationship with Mexico and covers issues of broader shared interest that go beyond trade, including political issues, climate change and human rights. Mexico was the first country in Latin America to sign a Global Agreement with the EU in 1997. The EU and Mexico started the negotiations for this new, modernised agreement in May 2016. They reached an agreement in principle two years later, in April 2018, leaving for further discussion some outstanding technical issues. Those are now fully agreed.

## **ESTADOS UNIDOS**

### **COVID-19 President Trump firmó un decreto obligando el funcionamiento de plantas frigoríficas**

Trump orders meat plants to stay open in pandemic

By Taylor Telford, Kimberly Kindy and Jacob Bogage April 29, 2020 at 1:52 p.m. GMT-3

Facilities are declared critical infrastructure for their role in the nation's food supply even as many become virus hot spots

Trump points to potential executive order to keep meat processing plants open

President Trump on April 28 said he would look into issuing an executive order to keep food processing plants open amid the coronavirus outbreak. (The Washington Post)



President Trump signed an executive order Tuesday evening compelling meat processors to remain open to head off shortages in the nation's food supply chains, despite mounting reports of plant worker deaths due to covid-19.

Trump invoked the Defense Production Act to classify meat plants as essential infrastructure that must remain open. Under the order, the government will provide additional protective gear for employees as well as guidance, according to a person familiar with the action who spoke about the order before it was signed by the president. The person was not authorized to disclose details of the order.

Trump's plan to sign the order was first reported by Bloomberg News.

As they rushed to maintain U.S. meat supply, big processors saw plants become covid-19 hot spots, worker illnesses spike

Trump alluded to the plan Tuesday morning during an Oval Office meeting with Florida Gov. Ron DeSantis (R). "We're going to sign an executive order today, I believe," Trump said. "It was a very unique circumstance because of liability." He did not elaborate.

Worker safety experts say such an order would prevent local health officials from ordering meat companies to use their the most effective weapon available to protect their employees from the coronavirus — closures. They also fear that it would also undercut newly issued federal health guidelines designed to put space between plant workers. Trump has not publicly explained which provisions within the act he will rely on to compel plants to remain open or grant companies protection from workplace safety requirements.

At least 20 meatpacking plants have closed in recent weeks because of covid-19 outbreaks, according to an analysis by The Washington Post. The United Food and Commercial Workers, which represents thousands of workers at U.S. meat plants, said Tuesday that at least 17 have died of covid-19, the disease caused by the coronavirus, and at least 5,000 have been directly affected by the virus.

"America's meatpacking workers and our nation's food supply are in greater danger every day that companies and leaders fail to act during this outbreak," UFCW President Marc Perrone said in a news release. "It is clear that our food supply chain is threatened, and that is why our country's elected and corporate leaders must act now."

Industry analysts say pork and beef processing has fallen 25 percent because of these outbreaks. Major meat companies, including Tyson Foods, Smithfield Foods and JBS USA, have repeatedly touted their essential role in the nation's food supply chain, often resisting calls from government officials and labor advocates to close their facilities due to outbreaks.

As they rushed to maintain supply, meat plants became covid-19 hot spots

"The food supply chain is breaking," John H. Tyson, chairman of Tyson's board, wrote in a full-page newspaper ad published Sunday in The Post, the New York Times and the Arkansas Democrat-Gazette.

"We have a responsibility to feed our country," the ad said. "It is as essential as health care. This is a challenge that should not be ignored. Our plants must remain operational so that we can supply food to our families in America."

In a statement released Tuesday evening, Tyson spokesman Gary Mickelson said that the company appreciated the White House's "efforts to help the food supply chain."

"The safety of our team members will remain our top priority as we work with the [Agriculture Department] on next steps," he said. "We've been screening worker temperatures, requiring protective face coverings and conducting additional cleaning and sanitizing. We've also implemented social distancing measures, such as workstation dividers and more breakroom space."

Smithfield in a news release said it supported Trump's decision to activate the DPA and said it would protect workers' livelihoods and American consumers from "protein shortages."

"The company is grateful to its employees and its union representatives, who are frontline responders, for their patriotism and willingness to step up in a selfless way to keep food on tables during this global pandemic," the release added in part. "Importantly, the company believes that the executive order will provide priority assistance in securing an ongoing supply of critical PPE, as well as aid the company in securing broader COVID-19 testing for its employees."

Representatives from JBS did not immediately respond to requests for comment.

Many workers say the Occupational Safety and Health Administration and companies have not done enough to protect them from fast-spreading outbreaks that have hobbled production and devastated rural communities in which they are based. Some workers say companies put production over their safety and have failed to provide adequate protective gear and promote social distancing.

On Tuesday, the Centers for Disease Control and Prevention and OSHA released interim guidance for meatpacking and processing facilities. It outlined procedures for cleaning shared equipment and reconfiguring workstations. It also included information on how companies can use physical barriers to put at least six feet between employees, who typically stand shoulder to shoulder in the plants.

It also called for the use of personal protective equipment and revising attendance policies to ensure employees are not penalized for taking sick leave because of the coronavirus. But like previous CDC and OSHA guidance for workplaces during the pandemic, it is voluntary and not enforceable.



“These outbreaks that have sickened thousands and killed dozens were not inevitable in the meat industry,” said Debbie Berkowitz, a former senior OSHA official who is an expert on meat processing plants. “If OSHA had started enforcement, employers like the meatpacking industry who don’t prioritize safety voluntarily would have implemented the CDC guidance and prevented these outbreaks of death and disease in meatpacking.”

Jason Walsh, executive director of the BlueGreen Alliance, a coalition of labor and environmental groups, said: “Workers in the American food industry are vital to us all, but the terrible working conditions that already existed in that industry have only been exacerbated by the covid-19 virus. Donald Trump is finally using the Defense Production Act, but not to ensure that American manufacturers produce the protective equipment that essential workers so desperately need to be safe. Instead, Trump is using the DPA to try to force workers back on the job in unsafe conditions. It doesn’t get more wrong than that.”

Berkowitz said Trump’s decision will undercut local health officials’ power to make meat plants comply with newly issued federal guidance that would have limited workers’ coronavirus exposure.

“The president has just undermined all efforts to stop the spread of the disease in plants,” Berkowitz said. “He is essentially saying they must be allowed to operate and that there should be no specific requirements plants must follow to stop the spread of this disease.”

Trump’s order would render meaningless the guidance the CDC issued Sunday, including keeping individual workspaces six feet apart and ensuring plant employees are not facing one another.

“Without putting in specific safety requirements — beyond masks — the disease will continue to spread through the plants and into the community,” Berkowitz said.

But the courts and the Justice Department have ruled that the DPA “doesn’t give the president or anyone else the authority to grant broad immunity from other federal requirements, or from state laws,” said Adam R. Pulver, an attorney with Public Citizen who litigates claims about the scope of government authority.

Legal experts say there are serious questions about whether legislation Trump cited authorizes the president to grant broad immunity to businesses from workplace, environmental and other safety protections, nor is it clear whether Trump can order a shuttered manufacturing plant to reopen.

“The immunity applies when companies are sued for things they had to do in order to comply with the Defense Production Act,” Pulver said, “but not for choices they made in refusing to comply with other legal obligations.”

For example, he said, prior court rulings on the law indicate that plants would probably not be granted immunity if they refused to comply with local health officials’ orders to provide protective gear or did not take steps to allow for social distancing.

Rep. Robert C. “Bobby” Scott (D-Va.) called Trump’s expected order “profoundly disturbing” in a statement and called on the White House to harness the DPA for the manufacture of personal protective equipment.

“If President Trump orders people to work in meat processing plants but refuses to protect their health and safety,” Scott said, “the result will be more preventable illnesses, the tragic deaths of workers across the country, and ultimately, an actual reduction in food production as meat processing plants run out of healthy workers.”

A Smithfield worker in Missouri is suing the company in federal court, accusing it of failing to take action to protect employees by altering operations to permit social distancing or providing personal protective equipment, and of discouraging employees from staying home while ill. A preliminary hearing has been set for later this week in the lawsuit, which does not identify the worker who filed it. A judge has ordered Smithfield to comply with CDC and OSHA guidelines in the interim.

A union leader representing 3,400 workers at a JBS beef plant in Colorado where five workers have died said she fears working conditions that contributed to the spread of the coronavirus among workers will worsen.

“If these meat plants can’t be held liable, there is no reason for them to take measures to ensure workers are safe,” said Kim Cordova, president for workers at the plant in Greeley, Colo. “If workers stop showing up, what are they going to do? Enact a draft? This is insane. If these workers are essential, protect them. They are treating workers like fungible widgets instead of human beings.”

**29 April 2020** On 28 April, President Trump ordered meat processing plants to stay open to protect the US food supply despite concerns of coronavirus outbreaks.

According to Reuters and statements from workers and industry groups, the order has caused backlash and calls for at-risk workers to receive more protection.

As concerns about food shortages and supply chain disruptions become more pronounced, Trump issued an executive order using the Defense Production Act, mandating that meat processing plants continue operations. The order, which designates such facilities as “critical infrastructure”, is expected to absolve companies who own them from liability for illnesses or deaths among workers.



The world's biggest meat companies, including Smithfield Foods Inc, Cargill Inc, JBS USA and Tyson, have halted operations at nearly 20 slaughterhouses and processing plants in North America as workers fall ill, stoking global fears of a meat shortage.

The order is designed in part to give companies legal cover with more liability protection in case employees catch the virus as a result of having to go to work.

John H Tyson, chairman of Tyson Foods, said on Sunday that the food supply chain was "breaking" and warned of the potential for meat shortages.

Before issuing the executive order, Trump told reporters in the Oval Office that signing the order, "... will solve any liability problems," adding, "And we always work with the farmers. There's plenty of supply."

The executive order, released Tuesday evening, said the closure of just one large beef-processing plant could result in 10 million fewer individual servings of beef in a day.

"Such closures threaten the continued functioning of the national meat and poultry supply chain, undermining critical infrastructure during the national emergency," the order said.

A senior administration official told Reuters that the government would provide guidance to minimise risks to workers who are particularly vulnerable to the virus, such as encouraging those with chronic health issues and older workers to remain at home.

Unions did not favour the measure. Some farmers reported that the step came to late as livestock had already been euthanised instead of going to market.

"While we share the concern over the food supply, today's executive order to force meatpacking plants to stay open must put the safety of our country's meatpacking workers first," the United Food and Commercial Workers International Union said in a statement.

UFCW, the largest US meat-packing union, demanded that the administration compel meat companies to provide "the highest level of protective equipment" to slaughterhouse workers and ensure daily coronavirus testing.

Speaking to Reuters on condition of anonymity, the senior administration official said that if the order was not issued, a majority of processing plants could face shutdowns, reducing capacity by as much as 80 percent.

The White House worked directly with executives from the meat-processing companies to determine what they needed to stay open safely, the administration official said. He said there were enough workers who could safely go to work and ensure the supply chain continued to churn.

More than 6,500 meat- and food-processing workers have been infected with or exposed to the new coronavirus, and 20 have died, the UFCW said on Tuesday.

Administration officials and some Republicans on Capitol Hill have said that businesses that are reopening need liability protection from lawsuits employees might file if they become sick.

Senate Democratic leader Chuck Schumer, speaking to reporters on a teleconference on Tuesday, was asked about Senate majority leader Mitch McConnell's pushing for business liability protections as they reopen their operations.

"Is he saying if an owner tells a worker he needs to work next to a sick person without a mask and wouldn't be liable? That makes no sense," Schumer said.

In response to the order, National Farmers Union President Rob Larew issued a statement outlining his concerns around the integrity of the US food system but stressed that the health and well-being of meat plant employees should not be overlooked.

"Meat processing facilities are critical for farmers' livelihoods and national food security...We are immensely worried about the financial implications for rural communities and the nutritional and economic implications for American consumers, and we sincerely appreciate efforts to address those issues.

"That being said, such efforts should not occur at the expense of meat plant workers...Their health and lives are not an acceptable tradeoff for our meat supply, nor are these things mutually exclusive – we must find solutions that protect both," Larew said.

### ***Reacción de los trabajadores***

Greg Henderson

April 28, 2020 03:16 PM President Donald Trump was expected to sign an executive order on Tuesday afternoon invoking the Defense Production Act to mandate that packing plants continue to function. Major U.S. packing companies have closed some facilities temporarily and slowed line speeds at others in attempt to stop the spread of COVID-19 among employees.

The result has been a growing shortage of protein products available to consumers, while creating a bottleneck at plants producers need to market their hogs and cattle. Sources inside the White House told Reuters and other news outlets Trump will declare the packing facilities "critical infrastructure."

Trump said earlier that his administration was working with Tyson, indicating that the executive order would alleviate some of the liability concerns which had become a "road block" for the company. Officials said the executive order would affect all protein processing facilities, including eggs.



Trump's order brought responses from two unions that represent packing plant workers. Marc Perrone, president of the United Food and Commercial Worker's Union, called on Trump to take immediate action to support his new order for meatpacking plants to remain open.

"To protect America's food supply, America's meatpacking workers must be protected," Perrone said in a statement. "The reality is that these workers are putting their lives on the line every day to keep our country fed during this deadly outbreak, and at least 20 meatpacking workers have tragically died from coronavirus while more than 5,000 workers have been hospitalized or are showing symptoms. For the sake of all our families, we must prioritize the safety and security of these workers."

UFCW, America's largest meatpacking union with 250,000 members, shares concern over the food supply, but Perrone said today's executive order must put the safety of our country's meatpacking workers first.

"We urge the Administration to immediately enact clear and enforceable safety standards that compel all meatpacking companies to provide the highest level of protective equipment through access to the federal stockpile of PPE, ensure daily testing is available for workers and their communities, enforce physical distancing at all plants, and provide full paid sick leave for any workers who are infected," Perrone said. "Additionally, to protect the food supply and ensure these safety standards for workers are enforced, these plants must be constantly monitored by federal inspectors and workers must have access to representation to ensure their rights are not violated. All of our country's elected leaders - federal and state - must work together to ensure that we keep these essential workers safe and our country's food supply secure," he said.

Also responding to Trump's executive order was Stuart Applebaum, president of the Retail, Wholesale and Department Store Union (RWDSU).

"We only wish that this administration cared as much about the lives of working people as it does about meat, pork and poultry products," Applebaum said in a statement. "When poultry plants shut down, it's for deep cleaning and to save workers' lives. If the administration had developed meaningful safety requirements early on as they should have and still must do, this would not even have become an issue. Employers and government must do better. If they want to keep the meat and poultry supply chain healthy, they need to make sure that workers are safe and healthy."

Drovers and Farm Journal have reached out to Tyson for a comment, and this story will be updated with further developments.

Already, worker's rights groups have filed suit against Smithfield Foods over that company's policies implemented at its Milan, Mo. Plant. Tuesday a federal judge ordered Smithfield to comply with public health guidelines established by the Centers for Disease Control and Prevention (CDC) and the Occupational Safety and Health Administration (OSHA) to protect the Milan workers from the coronavirus.

The workers at the Milan plant are asking the court to declare that Smithfield's alleged failure to implement appropriate worker protections during the pandemic constitutes a public nuisance and is a violation of the right to a safe workplace under Missouri law.

## **COVID 19 - Guía para seguridad para plantas frigoríficas**

27 April 2020 The US Labour Department has issued new guidelines for US meatpacking and meat processing plants that have experienced COVID-19 infections.

According to Reuters, the guidance stipulates that employees should be spaced at least six feet apart and undergo health screenings before they begin their shifts.

The interim guidance, issued by the Occupational Safety and Health Administration (OSHA), part of the US Labour Department, recommends temperature checks and wearing cloth face coverings as protective measures.

The guidance was issued jointly with the CDC.

"As essential workers, those in the meatpacking and processing industries need to be protected from coronavirus for their own safety and health," OSHA's deputy assistant secretary, Loren Sweatt, said in a news release.

COVID-19, the respiratory disease caused by the novel coronavirus, has spread widely through US slaughterhouses where large groups of employees often work shoulder to shoulder.

More than 5,000 US meat and food processing workers have been infected with or exposed to the new coronavirus, and 13 have died, the country's largest meatpacking union said on Thursday.

Meat suppliers including Tyson Foods Inc, Brazilian-owned JBS USA, and Smithfield Foods have all closed pork and beef plants.

Many labour unions, Democrats and worker advocates have criticised OSHA for what they say has been an inadequate response to the pandemic. OSHA had recommended employers take various steps, rather than adopting emergency standards requiring them.

The slaughterhouse shutdowns are disrupting the US food supply chain, restricting the availability of meat at retail stores and leaving farmers without outlets for their livestock.





## **USDA - APHIS coordinan acciones para acompañar establecimientos afectados**

27 April 2020

USDA and APHIS will establish a coordination centre to assist livestock producers affected by processing plant closures.

American livestock and poultry producers are facing an unprecedented emergency due to COVID-19, particularly with the closing of meat processing plants in several states. USDA is leading the federal response by working in coordination with the Vice President's Task Force, the CDC, OSHA, Department of Labor, industry, state and local governments, and others across the federal family to mitigate the impacts of COVID-19 on producers. The agencies will continue to seek solutions to ensure the continuity of operations and return to production as quickly, safely and as health considerations allow at these critical facilities.

While this work continues, the USDA's Animal and Plant Health Inspection Service (APHIS) is establishing a National Incident Coordination Center to provide direct support to producers whose animals cannot move to market as a result of processing plant closures due to COVID-19. Going forward, APHIS' Coordination Center, State Veterinarians, and other state officials will be assisting to help identify potential alternative markets if a producer is unable to move animals, and if necessary, advise and assist on depopulation and disposal methods.

Additionally, APHIS will mobilise and deploy assets of the National Veterinary Stockpile as needed and secure the services of contractors that can supply additional equipment, personnel, and services, much as it did during the large-scale Highly Pathogenic Avian Influenza emergency in 2015.

Additionally, the USDA's Natural Resources and Conservation Service (NRCS) will be providing state level technical assistance to producers and will provide cost share assistance under the Environmental Quality Incentives Program (EQIP) in line with programme guidelines for disposal.

## **NCBA solicita mejoras en el paquete de ayuda**

28 April 2020

The National Cattlemen's Beef Association is leading a coalition of more than 35 different agricultural groups in sending a letter to leaders on Capitol Hill advising specific improvements to the Paycheck Protection Programme.

A second round of PPP relief is being rolled out after winning final Congressional approval last week. Unfortunately, the agriculture, forestry, fishing and hunting sectors received only 1.3 percent of the original \$349 billion in the first round of approved funding, which was quickly depleted.

"Federal relief is only as good as the access that people in need have to it," said Marty Smith, President of the National Cattlemen's Beef Association. "Unfortunately for agricultural producers, accessing the first round of Paycheck Protection Programme funding proved to be nearly impossible, with less than 2 percent of these loans reaching our industry. Hopefully the second round of PPP will be more accessible to family ranchers and farmers, and more equitably distributed so we can continue working to feed America during this crisis."

The list of priorities for the next round of SBA loans includes:

Expedite Approval of Applications for Rural Lenders

Most of agriculture's primary lenders have not administered SBA loans.

Allow Farm Credit institutions to access the newly established PPP set-aside for small financial lenders.

Guidance for Agricultural Applicants

Sole proprietors who file a Schedule F should be eligible to participate in the Payroll Protection Programme.

Allow businesses to use additional income documentation to qualify for PPP.

Define "Primary Place of Residence" in SBA Statute

The Primary Place of Residence should be defined to clearly include H-2A guest workers, as many of these workers spend over half the year in the United States.

Rent and Utilities

Rental payments for all business-related items should be included in the SBA loan programme.

Eligibility Cap for Agriculture

An increase in SBA's eligibility cap for employees is essential for family farms and agricultural processors that employ more than 500 employees to continue operating and paying their employees

## **Mercado no demostró cambios pese a la medida**

Bloomberg April 29, 2020 (Bloomberg) -- A fairly muted market reaction to President Donald Trump's shock executive order to keep slaughterhouses open suggests the measure may not offer a quick fix to supply-chain woes.



U.S. hog and cattle futures were down Wednesday even after Trump invoked the Defense Production Act to keep processing plants operating and safeguard beef and pork supplies. The price declines are counter intuitive given the order aims to ease huge gluts of animals that have led to culling.

Gains in previous days hint at a case of “buy the rumor, sell the fact.” But producers and traders are also adopting a cautious approach. There are plenty of unanswered questions: How quickly can gear and testing be rolled out? How will unions and county authorities focused on containing outbreaks react? How much will stricter distancing measures slow production and when can workers who have fallen ill return? Some answers may come in a White House report later today.

“It will ease a lot the pressure for livestock producers, but we don’t anticipate this completely solving the problem,” said McGuireWoods Consulting Senior Vice President Ryan Bernstein, who also operates a family farm in North Dakota. “There will still be bottlenecks. And farmers are still going to have make difficult choices when it comes to depopulating.”

Unsurprisingly, meatpackers applauded the administration’s move while unions, advocacy groups and some opposition lawmakers described it as irresponsible. But equity investors were similarly circumspect, with shares in heavyweights Tyson Foods Inc. and JBS SA up less than 1%.

“The president’s executive order will only ensure that more workers get sick, jeopardizing lives, family’s income, communities, and of course, the country’s food supply chain,” Kim Cordova, President of Local 7 of the United Food and Commercial Workers International Union, which represents 3,000 workers at the JBS SA beef plant in Greeley, Colorado, said in a statement.

“This is not the Middle ages, and workers are not serfs—toiling at the whim of the management lords of the manor,” Cordova said.

Trump’s order is not only aimed at helping farmers find buyers for their animals, but also making sure nervous stay-at-home consumers are supplied with affordable beef and pork.

On Tuesday, wholesale American beef jumped 6% to a record \$330.82 per 100 pounds, 62% up from a low in February, according to U.S. Department of Agriculture data. Pork prices gained 5.7% to the highest since November.

Because of the virus, meat slaughtering is 40% below where it needs to be to handle all of the animals coming to market, said Arlan Suderman, chief commodities economist at INTL FCStone in Kansas City.

“Processing plants were generally in favor of the executive order that would give them liability coverage when reopening,” Suderman said. “Yet, the order still does not solve the problem of employee absenteeism.”

At least 20 workers in meat and food processing have died and 6,500 have tested positive, been forced to self-quarantine due to coronavirus or seen another direct impact, according to the United Food and Commercial Workers International Union.

### **Estiman escasez de carnes a mediados de mayo**

By Lisa Fickenscher April 29, 2020 | 3:25pm | Updated A nationwide meat shortage is poised to worsen next month, supermarket executives warn — and the Big Apple is facing jacked-up prices and spotty shelves like everywhere else.

Supplies of steaks, chicken breasts, pork chops and cold cuts are expected to further dwindle in the coming weeks, as the full force of coronavirus-driven plant closures and slowdowns across the country hits the meat counters, industry sources tell The Post.

That’s despite President Trump’s executive order on Tuesday to keep meat-processing plants open after a slew of COVID-19 outbreaks among workers shuttered facilities. The order, which declares meat plants critical infrastructure under the Defense Production Act, also seeks to provide liability protections for meat producers.

“The last two weeks in May will be the peak of the meat crisis,” predicts Victor Colello, meat supervisor for the Morton Williams chain of supermarkets in New York City. “The plants that have remained open are only operating at 40 percent to 50 percent capacity.”

Wholesalers to Morton Williams on Wednesday raised beef prices by as much as \$3 a pound, leaving the counter price of filet mignon at \$10.50 a pound. Cold cuts, meanwhile, are “going through the roof,” Colello says. While some executives predict similar increases throughout next month and into June, others speculate prices could get even steeper depending on whether there’s a fresh wave of panic buying among shoppers.

“Throughout the pandemic, we have continued to produce our weekly sales circular, which we generate three weeks in advance,” Morton Williams owner Avi Kaner told The Post. “But with the shutdown of the meat plants, it’s difficult to say today what the price of our meat will be three weeks from now.”

Tyson Foods, the country’s biggest meat processor, warned this week that plant closures will spur the loss of millions of pounds of meat after it closed the biggest pork plant in the US. At least 20 workers have already died from the virus, according to labor groups, and some plants have begun euthanizing animals because of overcrowding on farms.



Trump's executive order eased problems at plants operated by JBS, Cargill, National Beef Packing and Smithfield Foods — which have all closed facilities in recent weeks — but it will still be a while before meat production returns to pre-pandemic levels, experts say.

Stew Leonard's seven New York-area grocery stores have been slashing their variety of meats including cold cuts, as overall meat shipments have plunged 30 percent overall since the outbreak, chief executive Stew Leonard Jr. told The Post.

"Boar's Head used to send us 80 different items, but now we are focusing on our top sellers — turkey, ham and roast beef — instead of liverwurst, bologna and ham with olives and others," Leonard said. "Customers who used to only buy Boars Head are less brand sensitive now and are happy just to get turkey," he added.

"The biggest change for consumers will be brands that they used to get might not be available," says Dan Romanoff, president of Nebraskaland, a meat wholesaler in the Bronx. "We are doing business with vendors we've never done business with before to fill in our inventory gaps."

Kosher meats are also hard to buy as one of the largest suppliers, Empire Kosher, closed its plants for about two weeks this month because two of the rabbis who work there contracted the virus, according to industry executives. Empire Kosher didn't respond to requests for comment.

Meat supplies in some supermarkets, especially in lower income neighborhoods, have grown noticeably scarcer in recent weeks. Fine Fare's 10 New York City supermarkets, which include locations in the Bronx, Harlem and the Lower East Side, have lately been selling less meat because of the higher prices and spotty supplies, says Rudy Fuertes, president of Fteley Food Corp. which operates the 10 stores.

In response, Fine Fare's customers have been buying more fruits and vegetables, which now account for as much as 30 percent of the stores' sales versus 15 percent before the outbreak, according to Fuertes.

"We have 50 percent of the amount of pre-packaged cold cuts we carried a year ago," said William Rodriguez, co-owner of several grocery stores in the city including a C-Town in Williamsburg.

Depending on how dire the shortages are, store owners say they may put limits on how much meat shoppers can buy at one time, similar to the curbs they imposed early in the pandemic — and it's not just shoppers who have been prone to panic buying, say industry experts.

"We have corporate customers who are asking whether they should load up on their orders," said the owner of a large meat distributor who did not want to be identified. "I'm trying to keep my customers calm but right now every protein is difficult to procure."

The panic has spread to consumers and small businesses that are buying extra freezers now.

Chest freezers are selling out at Home Depot, which in some locations have the freezers on backorder until August 2020.

"Everyone is overbuying," Jacob Dickson, owner of Dickson's Farmstand Meats told The Post. "There is not a single freezer available," Dickson said after trying to secure a seven foot freezer for his business this week. "America is primed to panic buy."

### **Oferta y demanda desbalanceadas**

April 29, 2020 The following commentary is from Dale R. Woerner, Ph.D., associate professor, and the Cargill Endowed Professor in Sustainable Meat Science in the College of Agricultural Sciences and Natural Resources at Texas Tech University.

The impact of COVID-19 on the livestock and meat industry is peaking, leaving livestock producers and processors on the edge of economic sustainability and the market in a complete imbalance.

Perhaps the greatest impact to this point has been on livestock producers, who have seen devastating drops in the value of their animals. The pork industry seems to have experienced the hardest hit, but if plant closures continue and become long-term, the impact on meat companies could be enormous.

Early in the COVID-19 pandemic, the demand for red meat was strong and supply was plentiful. Processors worked extended shifts to backfill retail shelves and continue supplying a food service industry that was still going strong in most parts of the country. The initial wave of meat shortages, or at least the perception of it at retail stores, was a result of reactionary bulk buying as consumers anticipated widespread stay-at-home orders and a mass shutdown of restaurants and, potentially, grocery stores.

The reality was the supply of meat products was very strong. The demand for meat and livestock had suddenly spiked, and meat companies were scrambling to increase production. That provided hope for price increases for livestock, as animals were being procured to maximize the capacities of commercial processing facilities. During this time, cattle and swine prices elevated slightly, but the uncertainty of continued operation on the processing side due to COVID-19 left producers selling and shipping inventories before increased demand caused the market to reach a parallel value.

Now, due to a drastic decrease in processing capacity as a result of plants closing for human health concerns, the shortage of meat products is real. In addition to full plant closures, it seems that for every closed plant, there are three more operating at significantly reduced capacity. Meat processors are struggling to meet minimum orders for the retail segment, leaving supermarket and wholesale club store



meat cases partially empty. Most experts hope this will be a temporary shortage, maybe a couple of weeks, as some of the closed plants are already coming back online. However, the price return to the livestock market will likely be painfully slow.

In addition to meat shortages, large inventories of cattle and swine have backed up, and even when processors are back to full production, the system will be oversupplied with over-sized livestock. The sudden decline in the food service industry has plummeted the value of pork, which gets a large portion of its price boost from restaurants. Bacon, bellies and other premium pork products have plummeted in value, with bellies trading below \$0.40 per pound and retail bacon reaching \$2 per pound or less.

Current pork prices are low enough to leave processors wondering how long they should wait to reopen the facilities, even if worker health and safety could be guaranteed. Beef products also are selling far outside the norm, with the value of end meats (beef round and chuck) and beef trimmings almost doubling in value in response to increased demand for lean ground beef and other convenience items.

The loss of the food service demand has caused beef middle meats (rib and loin cuts) to drop to their lowest price in a decade. Conversely, the carcass cutout value has increased, driving a wider spread between live cattle and carcass values. With plant closures and reduced production, cattle supply is very long and live cattle prices continue to stay at a devastatingly low point for producers.

Ultimately, COVID-19 has the livestock and meat industry way out of balance, and despite large livestock inventories, meat is in temporary short supply. Like we have heard all along, and the livestock and meat industry are no exception – unprecedented times!

### **Reducen ganancia de peso en feed lots por COVID-19**

Drovers News Source April 28, 2020 11:28 AM

This article was created by Iowa Beef Center, Iowa State University Extension beef specialists, University of Wisconsin Extension livestock program educators, and University of Wisconsin Department of Animal Science Faculty to provide help for producers making these decisions.

The COVID-19 pandemic continues to disrupt cattle markets. Having a market that will take finished cattle at a suitable date has become a concern. In addition, the current live market prices, and limited sale opportunities for fat steers have left many cattle feeders searching for solutions to reduce their economic loss.

In times of depressed markets many cattle feeders lean towards the “hold and hope” method of selling fed cattle, where they retain their cattle longer than is ideal with the hope of waiting out the down turn in the market.

The strategy to hold cattle longer will depend on the goals of the operation and the stage of feeding of the cattle. The good news is that cattle are adaptable to a variety of feeding systems and programs, and their growth can be programmed in a very predictable way through changing the net energy of the ration or using “programmed feeding.”

For cattle ready or near ready for market it may be best to sell these cattle when opportunities present themselves even if prices are not ideal. Cost of gain and maintenance is high for animals at this stage of growth. Modeling of recent closeouts suggests that incremental feed conversion of cattle beyond today's market weights of 1400-1500 lbs. may exceed 10-11 pounds of feed dry matter per pound of gain. It is important to keep in mind the costs (feed and yardage) of owning the cattle longer and the potential losses from discounts due to oversized carcasses, high yield grades, and potential death loss.

It is unrealistic to expect a group of cattle on feed to achieve zero gain while waiting for the market to regain ground. However, reducing the rate of gain and holding condition may be possible if done properly. The following are suggestions and guidelines to think about while deciding on marketing decisions. These are costly strategies but would allow cattle to be held until they can hopefully be assigned a harvest date within a reasonable time frame. Keep in mind, longer holding periods do not guarantee demand and better prices for fed cattle due to uncertainty within the present market and an unknown timetable for return to normal business.

Maintain a daily gain of at least 2.5 lb. per day to maintain marbling deposition. This would require a diet that is at least approximately 50-55 Mcal of NEg/CWT dry matter. Many feeders may choose a more moderate approach of providing 55-58 Mcal/Cwt with or without slightly limiting feed intake.

It is important to keep in mind that holding beef type cattle versus Holstein steers can look very different. Holstein steers can be fed high energy rations for a longer period of time compared to beef type cattle without having negative effects on their fatness. Overall weight will still need to be monitored to ensure steers do not incur carcass weight discounts.

Simple methods to reduce energy are to increase forage in the diet by 7.5%-10%. This step down can happen abruptly by feeding an increase in clean corn stover, dry hay, haylage, corn silage, etc. with no negative impact on rumen health. Cattle feeders could feed up to 40% corn silage or 15% dry hay in the ration that would allow cattle to gain around 2.5 lbs. per day while still maintaining sellable condition and quality grades.



Of course, a higher forage diet will be associated with lower dressing percentage. It may be beneficial to step back the potency of your implant program or even consider skipping the terminal implant on cattle that are about due for it to help limit rate of gain and reduce negative impact on quality grade if a lower energy holding ration will be fed to animals within 100 days of harvest.

If using limit feeding as part of the process to slow cattle down, one option is to allow the cattle on feed to only consume 90% of their current ration. Any use of limit feeding will only work effectively if there is adequate bunk space for the entire group to step up to eat at the same time. This method should not be used in a self-feeder situation as dominant cattle will continue to consume their share while imposing a greater feed intake limitation on the more submissive cattle in the same group.

Whichever option fits your situation, please work with your nutritionist to ensure balanced diets are being fed. Feeders should be mindful of intentionally feeding cattle to excessive weights by holding them too long. Excessively heavy cattle do not tolerate heat and are more susceptible to AIP (acute interstitial pneumonia; respiratory distress).

Harvest-ready cattle with black hair coats lacking shade and experiencing a temperature humidity index of 79 or greater with no night-time cooling are most susceptible to death from heat stress. As cattle get too heavy and lay down too much condition, they may also receive discounts due to poor yield grades.

Large cattle are also more susceptible to bruising and injury due to being too large to easily move through cattle handling systems and fit through some trailer doors. To reduce the risk of fatigued cattle syndrome, these cattle must be handled quietly during loading and unloading. Cattle feeders and truckers should be sure to follow BQA guidelines when handling and transporting cattle.

### **Acuerdo con MEXICO y CANADA entrará en vigencia 1º de julio próximo**

28 April 2020 US Trade Representative Robert Lighthizer has notified Congress that the new US-Mexico-Canada trade agreement (USMCA) will take effect on 1 July – a month later than expected.

In a statement, Lighthizer said both Mexico and Canada had taken measures necessary to comply with their commitments under USMCA, which replaces the 26-year-old North American Free Trade Agreement (NAFTA).

According to Reuters, some industries across the three nations have petitioned for a delayed implementation due to the difficulties they are experiencing from the coronavirus pandemic.

Lighthizer said his office would work to ensure a smooth implementation of the new trade rules.

"The crisis and recovery from the COVID-19 pandemic demonstrates that now, more than ever, the United States should strive to increase manufacturing capacity and investment in North America," Lighthizer said in a statement. "The USMCA's entry into force is a landmark achievement in that effort.

The accord includes tougher rules on labour and automotive content but leaves \$1.2 trillion in annual US-Mexico-Canada trade flows largely unchanged.

### **Encuentran violaciones a bienestar animal en plantas frigoríficas**

30 April 2020

As reports of coronavirus outbreaks at the US's biggest meat processors continue, new analysis of government documents by the Animal Welfare Institute (AWI) finds that JBS USA and Smithfield foods have sub-standard animal welfare records.

The Smithfield plant in Sioux Falls, SD, had the largest number of animal welfare violations for a single plant, while JBS USA had the highest total by far for any meat company in the United States. In total, these seven JBS-owned plants had 132 incidents, including 18 violations classified as "egregious."

AWI's analysis focused on the number of humane handling incidents documented from 2016 through 2018, the most recent years for which data is available. Based on this metric, JBS, a Brazilian company that is the world's largest meat producer and a majority owner of the Pilgrim's Pride poultry brand, operates seven of the 10 worst large livestock slaughter plants in the country. In total, these seven JBS-owned plants had 132 incidents, including 18 violations classified as "egregious."

The violations included multiple incidents of failing to stun animals before shackling and hanging them to be dismembered, likely causing the animals significant pain. Rounding out the top 10 worst large plants was the Smithfield South Dakota plant (41 violations), a Tyson pork plant in Waterloo, IA (30 incidents), and a New Angus beef plant in Aberdeen, SD (21 incidents).

The three slaughter plants with the worst animal welfare records (the Smithfield South Dakota plant, the Tyson Iowa plant, and a JBS USA plant in Worthington, MN) have all indefinitely suspended operations due to outbreaks of COVID-19 among plant workers.

"We are not at all surprised to see a correlation between worker welfare and animal welfare at slaughter plants," said Dena Jones, AWI farm animal programme director. "In our experience, plants that don't treat animals well often don't treat workers well. It's a reflection of management placing profits over the well-being of the living resources that make those profits possible."



AWI's conclusions are summarised in a new report, "Humane Slaughter Update: Federal and State Oversight of the Welfare of Farm Animals at Slaughter." The report examines the enforcement of the Humane Methods of Slaughter Act by federal and state departments of agriculture at more than 2,700 plants across the country that slaughter cows, pigs, sheep, and goats. (Poultry, which represent the vast majority of the approximately 9.6 billion land animals killed for food each year, are covered in other AWI reports and excluded from this analysis). This is AWI's fourth comprehensive report since 2008 on the enforcement of humane slaughter laws at US livestock slaughter plants.

Data was obtained through public records requests to federal and state agriculture departments and from records posted on the USDA website. The USDA routinely delays releasing public records — for months, if not years — which poses a real risk to public health and compromises the humane treatment of animals. In 2018, AWI and Farm Sanctuary sued the USDA to compel the department to proactively post slaughter plant records. The lawsuit is pending.

Other key findings in the report:

Federal humane slaughter enforcement has remained relatively stable, while state enforcement continues to rise, but the level varies dramatically by state. For instance, nearly half of the states operating meat inspection programmes have issued no plant suspensions for humane slaughter violations since at least 2002, when AWI began monitoring state enforcement. Louisiana has provided no evidence that it has issued any noncompliance records for humane slaughter violations in nearly two decades.

Repeat violators continue to present a major enforcement problem, though the USDA is taking stronger administrative actions, such as entering into consent orders with persistent violators, in the absence of criminal prosecution.

Federal and state inspection personnel continue to demonstrate unfamiliarity with humane slaughter enforcement rules, as evidenced by their failure to take appropriate enforcement actions, particularly in response to egregious violations. Egregious inhumane treatment includes dragging injured animals to slaughter, running them over with equipment, and skinning them alive.

Federal suspensions of slaughter plants have increased dramatically since 2008, following the largest beef recall in US history — spurred by video footage documenting workers at Westland/Hallmark Meat Co in California abusing downed animals. Nevertheless, humane slaughter enforcement remains low in comparison to other aspects of food safety enforcement.

Resources devoted to humane handling oversight at the federal level represent less than 3 percent of total funding for food safety inspections.

AWI's recommendations

The USDA and state agriculture departments must significantly increase funding for humane handling and slaughter enforcement. The USDA should more closely monitor state enforcement programmes to verify that they are complying with the law.

To deter repeat violators, federal and state enforcement agencies must establish escalating penalties and, when necessary, pursue criminal animal cruelty charges.

The USDA must revise federal humane slaughter regulations, which have not been updated since 1979, to address the most common noncompliance issues at plants (eg, faulty animal stunning devices and inadequate worker training).

## **AUSTRALIA**

### **Precios de exportación de hacienda en pie caen**

30 April 2020

Key points:

The price of export cattle from Darwin to Indonesia has fallen to \$2.80/kg.

Australian cattle exports in March totalled 82,500 head, down 16% on March 2019.

Demand for top cuts of fresh beef through Indonesian festive period is expected to be restrained.

COVID-19 is hampering beef demand in Australia's largest cattle export market, Indonesia. While Indonesia has strong fundamentals for increased beef consumption, short term massive social restrictive measures have suppressed sales and demand and the threat of a recession has flowed through to live export prices. Meanwhile, Vietnam, Australia's second largest cattle export market, has been able to manage the COVID-19 outbreak reasonably well and Australia posted the highest first-quarter export numbers on record.

As Indonesia enters the month-long season of Ramadan (24 April – 23 May), the impact of COVID-19 measures will continue to hamper demand for meat across the country. Shutdown of foodservice outlets, reduced consumer spending and a nationwide restrictive measures have caused a demand shock that could not have been foreseen just two months ago. As the government has banned city dwellers from



going back to their hometowns or villages this Eid Fitr, it is anticipated that beef demand – both fresh and frozen – would be more concentrated in major urban cities like Greater Jakarta.

Following the record \$3.85/kg set in March, export cattle prices from Darwin to Indonesia have dropped to \$2.80/kg, while quotes out of Townsville have ceased altogether.

It is not uncommon to see prices ease during April, with first round muster resulting in large numbers of cattle being made available for the export market. However, the continued uncertainty surrounding the socioeconomic implications of COVID-19 in Indonesia has contributed additional downward price pressure on export cattle. This has led the normally aligned Australian steer prices to become disjointed, with Darwin and Queensland prices falling out of sync with NSW, which has been more strongly supported by restocker demand following solid rainfall in the New Year.

COVID-19 restrictions expected to slow Indonesian beef demand through the festive period

Reports indicate Indonesia is facing challenges in containing COVID-19 so far, with concern the economy could enter a recession. Given its very dense population, slow initial response and testing delays, Indonesia faces a multitude of headwinds in coming months and could be dealt a much slower recovery than other South East Asian nations.

March live cattle exports to Indonesia were just 34,000 head, back 16% on last month and down 41% on March last year. A combination of high Australian cattle prices earlier in the year and a weak Indonesian exchange rate against the USD have contributed to the decline. Additionally, feeder cattle demand from Indonesian feedlots is sluggish, attributed to a COVID-19 slowdown in abattoir activity – slaughter is running 30-50% below typical levels – and an uncertain consumer outlook. As a result of reduced slaughter, ample supplies of cattle are currently in Indonesian feedlots, likely sufficient to meet requirements through the Ramadan and Eid Fitr period, provided the downstream supply chain can function appropriately.

Understandably, this demand uncertainty has importers feeling cautious. With COVID-19 movement restrictions, business closures and reduced consumer purchasing power, demand for beef through the festive period will likely remain subdued relative to typical years.

A recent McKinsey Global Institute study on Indonesian consumer sentiment highlighted that job security is a big point for concern and people are now being very careful with their spending. At the same time, about half of consumers surveyed remain optimistic about a speedy economic recovery, particularly as social-restrictive measures ease. Food remains a core expenditure and with the pandemic, consumers are educating themselves and being more particular about what they are consuming. Food safety, quality control and traceability (origin) discussions have been prominent in the digital channels, particularly as some businesses, including wet market traders and supermarkets, have taken to sell fresh produce – including beef – online. While this online channel currently represents only a very small portion of the trade, it offers a potential opportunity for businesses to put more investment into cold chain, quality assurance and control initiatives within their supply chain processes – and therefore offer a better differentiated product – from their competitors.

While softer demand and logistic disruption has led to some short-term price instability, there remain strong fundamentals for increased red meat consumption in Indonesia. If Indonesia can weather this initial COVID-19 shock and move into a recovery stage, export prices should improve as slaughter levels normalise.

Vietnam was very proactive in their response to COVID-19, taking cautious measures to suppress the spread of the virus. While tighter regulations may temporarily slow demand, if Vietnam continues with its diligent approach, the economic impact will likely be lessened and typical purchasing behaviour may return more promptly.

Vietnam demand for cattle continues to drive ahead, taking 28,000 head in March, with first quarter exports up 97% on 2019 to a record 91,500 head. Vietnam continues to struggle with outbreaks of African Swine Fever (ASF), which has impacted local meat supplies and supported demand for imported cattle. Vietnam continues to build its supply of feeder cattle, with 10,000 head being exported from Australia in March.

Vietnam is heavily reliant on regional movement of livestock from as far as Myanmar through Thailand, Cambodia and Laos. Restrictions in movement of people and goods across land borders in the region will be having an impact on the movement of all livestock throughout the whole region. The full impact of this is yet to be seen and difficult to quantify as the trade is largely unofficial.

With low levels of infection so far, Vietnam appears poised to return to more normal business conditions fairly soon, barring a significant COVID-19 outbreak. With a growing gap between local production and consumption (led by a young and urbanising population and the impact of ASF), Vietnam will remain an important market in supporting live export cattle prices.

## **Clima promueve una recuperación en las existencias ganaderas**

28 April 2020



#### Key points:

National beef production forecast to decline as potential herd rebuild emerges

Annual adult cattle slaughter revised lower on the back of improved conditions

COVID-19 adding uncertainty to already complex global protein trade environment

Widespread rainfall since February has fuelled the prospect of the national beef cattle herd entering a rebuilding phase for the first time in three years, according to Meat & Livestock Australia's (MLA) Cattle Industry Projections April update.

Vastly improved conditions, combined with a positive rainfall outlook, has led to a forecast adult cattle slaughter for 2020 of 6.9 million head, a drop of 19% on 2019.

MLA Senior Market Analyst, Adam Cheetham, said for the first time since 2017, many producers are now in a position to seriously consider rebuilding depleted herds, particularly across southern Queensland and New South Wales.

"From a cattle supply perspective, the impact of improved conditions on producer intentions is anticipated to see cattle turnoff decline to the lowest point since the mid-1990s and remain at historically low levels for the next two years," Mr Cheetham said.

"The flow-on effect of a sharp contraction in adult cattle slaughter has seen a decline of 16% in the national beef production forecast to 2.05 million tonnes carcass weight (cwt), with increasing carcass weights only offsetting some of the decline in slaughter.

"National adult carcass weights are forecast to lift 10.4kg to average 294kg/head in 2020, driven by an improvement in feed, lower stocking rates and easing percentage of female slaughter.

"Intense competition for store cattle will challenge the lot feeding sector and the number of cattle on feed is anticipated to ease, limiting the upside potential for average carcass weight gains."

Looking at exports, Mr Cheetham said amid the turmoil and uncertainty surrounding the impact of COVID-19, beef exports are forecast to reach 990,000 tonnes shipped weight (swt), back 20% on last year.

"The COVID-19 global disruption outside of China, which intensified in March, will likely lead to some significant shifts in coming months," Mr Cheetham said.

"The impact of COVID-19 on each country's red meat market will be shaped by many factors including its dependence on imports, level of disposable income, the prominence of red meat in consumer diets, as well as many evolving factors, such as the level of restrictions imposed by governments.

"The impact on the meat industry from COVID-19 is impossible to predict, but is likely to include an Australian and global economic downturn, a significant reduction in foodservice demand and reduced demand for higher value meat cuts.

"Critically, China appears to be emerging from their COVID-19 shutdown, with strong meat import demand beginning to return. However, the crisis has escalated across the rest of the world and will continue to disrupt supply chains and the consumption of Australian red meat around the globe in coming months.

"Balancing the uncertainty of COVID-19 with other key factors, such as African Swine Fever and the US-China Phase-One Agreement will be critical for the performance of Australian red meat in 2020."

Mr Cheetham said global and volatile demand had applied downward pressure to cattle prices in recent weeks, after prices surged to record levels across all categories in March on the back of improved seasonal conditions.

"Looking ahead, driven by limited supply availability, domestic conditions continue to be a key factor influencing Australian cattle prices. However, developments in local and global markets, specifically foodservice demand and ongoing economic conditions, will continue to pressure prices," Mr Cheetham said.

"Currently, Australian prices remain out of sync with global price trends, largely due to the influence of domestic conditions.

"While this seesaw effect may continue given the global uncertainty, Australian cattle prices are expected to maintain a certain level of support for the next 12-18 months, given limited domestic supply and strong restocker demand."

#### **VIETNAM fuerte aumento en importaciones de carnes porcinas y bovinas**

29/04/2020 A lo largo de los 4 primeros meses del año, Vietnam ha importado ya un 300% más de carne de cerdo que en 2019 y la cantidad importada, 46.400 t, suponen ya el 70% del total importado en 2019, según los datos del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Las mayores fuentes en el extranjero fueron Canadá, Polonia, Brasil, Estados Unidos y España.

Se ha permitido a 788 empresas de 19 países exportar carne de cerdo a Vietnam. Estados Unidos tiene la mayor participación, con 141 negocios, seguido de España con 139 e Italia con 120. Desde principios de 2020, 108 empresas en Vietnam han importado carne de cerdo.

Un estudio de algunas tiendas y supermercados en Hanoi mostró que los productos de cerdo importados eran más baratos que la carne vendida en los populares wet markets a pie de calle.





Este incremento de las exportaciones también se ha dado en el caso de la carne de vacuno ya que hasta el pasado 13 de abril el país asiático había importado 37.100 t, un 200% más que en 2019, y un 135% más de carne de búfalo. Los principales exportadores en este caso fueron Estados Unidos, Rusia, Canadá e India en el caso de la carne de búfalo.

### **MÉXICO aumenta las exportaciones de carne bovina y porcina**

27/04/2020 Exportó 14,5% más de carne vacuna y 51,2% de carne de cerdo.

México superó en 2020 sus mejores registros de exportación de carne vacuna y de cerdo para el primer trimestre de cualquier año pese a la pandemia del coronavirus, según un informe del Grupo Consultor de Mercados Agrícolas (GCMA).

Las exportaciones de carne de cerdo se dispararon un 51,2% respecto a los primeros tres meses de 2019 en cuanto a volumen, hasta llegar a las 57.691 toneladas métricas, publicó Eurocarne.

El precio de este tipo de carne se mantuvo muy parecido al del año pasado, en torno a los US\$ 3,8 la tonelada, por lo que el valor comercial de lo exportado subió un 45,3% y se situó en 219 millones.

El crecimiento más significativo en el producto porcino se dio en las exportaciones a China, que en el primer trimestre de 2020 llegaron a las 16 mil 500 toneladas, un 943 por ciento más que en el mismo tramo de 2019. Sin embargo, las importaciones de carne de cerdo subieron un 9.4%, con el problema añadido del encarecimiento de los precios de importación por la debilidad de la moneda mexicana. Por ello, el país gastó un 40.7 % más que el año anterior en carne de cerdo importada para pagar las 301. 800 toneladas adquiridas.

En cuanto a la carne de res, México exportó un 14,5% más en el primer trimestre de 2020, empujado por su crecimiento en Asia Pacífico.

### **INDONESIA admitirá importaciones de carnes bovinas desde BRASIL y ARGENTINA**

24 April 2020

The Indonesian government is removing certain import restrictions to shore up its food supply as the coronavirus pandemic continues.

According to Reuters, Suhanto, Indonesia's Trade Ministry director general of domestic trade told parliament that it issued permits to import 20,000 tonnes of beef from Brazil or Argentina.

He said state companies PT Berdikari and PR Perdagangan Indonesia have been appointed to carry out the imports.

The move to ease import rules on certain food commodities comes amid moves to shore up Indonesia's food supply as the global pandemic continues. Indonesia also needs to ensure food supplies ahead of Ramadan, the Islamic fasting month.

In March, the trade minister said Indonesia was importing 170,000 tonnes of water buffalo meat to meet domestic demand.

## **EMPRESARIAS**

### **JBS USA anunció cierre de planta en Wisconsin y reabrió establecimiento en Colorado**

TheCattleSite News Desk 28 April 2020 US - Over the weekend, JBS USA announced the temporary closure of its Green Bay, Wisconsin, beef production facility.

The facility employs more than 1,200 people and feeds nearly 3.2 million Americans every day. In partnership and consultation with the Wisconsin Department of Health Services and the Brown County Health and Human Services Department - Public Health Division, the company will advise its Green Bay team members to follow Wisconsin Governor Tony Evers' 'Safer at Home Order' while the plant is closed.

Society collectively faces a global coronavirus pandemic that has spread throughout the world and every state in the United States. In Wisconsin, the virus has spread to 66 of 72 counties, including Brown County, home of the JBS Green Bay facility.

JBS USA is striving to provide the safest working environment possible for its team members who are providing food for the nation during these unprecedented times. The company's efforts to combat coronavirus continue to evolve as new information from medical experts becomes available. JBS USA will pay its team members during the plant closure.

"As an essential business providing necessary supplies and services for Wisconsin, we have endeavored to maintain operations to ensure continued access to safe, affordable food," said Shannon Grassl, President of the JBS USA Regional Beef.

"Given the continued spread of coronavirus in our community and among our workforce, we have decided to voluntarily close our Green Bay facility in an effort to help flatten the curve of infections in Brown County. We've been focused on doing everything we can to keep the virus out of our facility, but we believe a temporary closure is the most aggressive action we can take to help our community collectively slow the



spread of COVID-19." JBS USA operates more than 60 meat, poultry and prepared foods facilities across the United States. The Greeley beef facility is the fourth JBS USA plant to temporarily close to help slow community spread, joining the Souderton, Pennsylvania, beef production facility and the Greeley, Colorado, beef production facility, both of which have reopened, and the Worthington, Minnesota, pork facility that remains closed.

JBS USA continues to partner with expert epidemiologists and medical professionals, and is following guidance provided by the US Centers for Disease Control and Prevention, local health departments and other officials, to prevent the potential spread of COVID-19. To date, the company has adopted the following safety measures at its facilities to prevent coronavirus from entering its workplaces and support its team members:

Temperature testing all team members prior to entering facilities, including the use of hands-free thermometers and thermal imaging testing technology;

Providing extra personal protective equipment (PPE), including protective masks, which are required to be worn at all times;

Promoting physical distancing by staggering starts, shifts and breaks, and increasing spacing in cafeterias, break and locker rooms, including plexiglass dividers in key areas;

Increasing sanitation and disinfection efforts, including whole facility deep-cleaning every day;

Hiring dedicated staff whose only job is to continuously clean facilities, including common areas beyond the production floor;

Removing vulnerable populations from facilities, offering full pay and benefits;

Requiring sick team members to stay home from work;

Waiving short-term disability waiting periods;

Relaxing attendance policies so people don't come to work sick;

Providing free 100 percent preventative care to all team members enrolled in the company's health plan;

Offering free LiveHealth Online services for team members enrolled in the company's health plan that allow for virtual doctor visits at no cost;

Educating and encouraging team members to practice social distancing at home and in the community outside of work; and

Restricting access to facilities and not allowing visitors.

Fonte: Valor Econômico. This post was last modified on 27 de abril de 2020 11:26

A planta da JBS em Greeley, no Estado americano do Colorado, foi reaberta hoje para o recebimento de animais, após os funcionários serem submetidos a uma quarentena de 15 dias. Conforme comunicado da JBS USA, as operações de processamento de carne bovina voltarão a funcionar na segunda-feira.

A planta havia suspenso o recebimento de animais no último dia 9 e os seus processos fabris em 15 de abril, após mais de 40 trabalhadores testarem positivo para a covid-19, 14 serem internados e dois morrerem.

Segundo a companhia, o Centro de Controle e Prevenção de Doenças (CDC) recomenda um período de isolamento de sete dias a partir do momento em que os sintomas da doença surgem, incluindo uma recuperação pós-sintomática de três dias, bem como a espera pela melhora dos sintomas respiratórios. Os funcionários da empresa ficaram em quarentena por 12 a 15 dias.

Mais de 275 novos casos foram registrados no condado de Weld desde o fechamento da fábrica. No condado de Weld, cuja população supera 300 mil, a JBS emprega 6 mil pessoas.

Para aprimorar os esforços da empresa no combate ao coronavírus, os membros da equipe com sintomas agora farão testes gratuitos no local, coordenados pelo Departamento de Saúde Pública e Meio Ambiente do Condado de Weld (WCDPHE), antes de entrarem nas instalações. E qualquer funcionário com febre ou outros sintomas confirmados da covid-19 será enviado imediatamente para casa.

Durante o fechamento da fábrica, a empresa deu sequência às suas atividades de limpeza profunda no interior do edifício, instalou um novo sistema de ventilação para o refeitório, aprimorou os protocolos de distanciamento social existentes, finalizou a instalação de barreiras físicas nas linhas de produção, fez treinamentos online adicionais para a detecção de sintomas da covid-19 e aumentou a sinalização em vários idiomas para instruir os membros da equipe sobre maneiras de se prevenir proativamente da contaminação.

"Depois de fechar voluntariamente a planta de carne bovina de Greeley, em um esforço para impedir a disseminação potencial entre nossa força de trabalho e contribuir para a contenção da doença na comunidade local, tomamos medidas proativas para complementar nossos esforços de prevenção contra a covid-19 e continuarmos a fornecer um ambiente de trabalho seguro", disse Chris Gaddis, líder de recursos humanos da JBS USA.

Funcionários do CDC, WCDPHE e do Instituto Nacional de Segurança e Saúde Ocupacional (NIOSH) visitaram o frigorífico de Greeley várias vezes durante o seu fechamento para avaliar e estabelecer um plano de reabertura da planta, segundo a JBS.



## **Marfrig – Brasil reinici  exportaciones de carnes bovinas a EE.UU.**

28 April 2020

Brazilian meat packing giant Marfrig Global Foods has resumed sales of fresh beef from Brazil to the United States as the coronavirus epidemic restricts US beef supplies.

According to Reuters, Marfrig's chief executive reports that the sales are part of an earlier trade agreement between the company and the US.

Sales of fresh beef from Brazil to the United States resumed in February after a ban, which had been in place since 2017, was lifted. The initial ban was attributed to health and safety concerns with the imports.

The first shipments should occur this month, Marfrig CEO Miguel Gularte said in an interview on Friday.

An increase in US beef purchases was first identified at Marfrig's units in Argentina and Uruguay.

"In the last 15 days this has been noticed in Brazil," Gularte said, without detailing volumes.

Though the company already had a strategy of resuming shipments to the US, consumer demand for fresh beef has increased due to coronavirus lockdowns and meat plant closures in the US.

Marfrig, which owns Missouri-based National Beef, temporarily suspended production at its Iowa beef plant after workers tested positive for COVID-19, the respiratory disease caused by the coronavirus.

The company does not plan to suspend production at any other US plants, he said.

National Beef's total slaughtering capacity in the United States is 13,000 head per day, with 1,100 at the Iowa plant, which has resumed production, Gularte said.

US rivals including JBS SA and Tyson Foods also have had to suspend production at some plants, raising the prospect of meat shortages in the United States.

Overall Brazilian beef exports rose by 5 percent in the first quarter while Marfrig's own beef sales abroad soared 24 percent, driven mainly by strong Chinese demand.

A rise in US meat sales is likely in the short term as American consumers stock up on food during the health crisis, he said.

## **Tyson cerr  temporariamente establecimiento en Dakota City, US**

30 April 2020 Tyson foods is temporarily pausing processing at a beef facility in Dakota City, Nebraska until 4 May to complete a deep cleaning amid the COVID-19 pandemic.

According to reporting in Reuters, the plant, operated by Tyson Fresh Meats, plans to screen plant employees for coronavirus this week. The plant has scaled back production due to increased absenteeism over the past weeks.

The facility employs 4,300 people and is among the largest beef processing plants in the United States, producing enough beef in one day to feed 18 million people, according to Tyson.

Many of the largest slaughterhouses in the US have been shut down due to outbreaks of COVID-19 among workers, forcing farmers to cull livestock as they run out of space to house animals.

## **Cargill prev  reabrir establecimiento en Alberta**

30 April 2020 After closing a beef processing plant in High River, Alberta due to hundreds of coronavirus infections, Cargill says it will reopen the facility as of 4 May.

According to Reuters, Cargill issued a statement saying it would resume operations after a 14-day temporary shutdown, with a single shift a day beginning on 4 May. The company announced the temporary closure of the plant on 20 April. The plant represents nearly 36 percent of Canada's total beef processing capacity.

The company said all healthy employees from its slaughter department who have not been in contact with someone infected with COVID-19 for 14 days are asked to report to work. Employees should also practice social distancing in the facility.

As of Tuesday 28 April, 759 cases of COVID-19 had been found in workers from the Cargill plant, according to Alberta Health Services data, with 1,167 total cases linked to the plant's outbreak. One worker has died.

Health officials have said carpooling by workers to the plant was a contributing factor. On Wednesday, Cargill said busses with protective barriers between the seats will be provided as part of its new safety measures. Additional barriers have also been installed in bathrooms and lockers have been reassigned to provide workers with more space.

## **Minerva mejora en el primer trimestre de 2020**

PORTAL DBO 29/04/2020

A Minerva Foods, maior exportadora de carne bovina da América do Sul, registrou lucro líquido de R\$ 271,2 milhões no primeiro trimestre de 2020, revertendo o prejuízo de R\$ 31,4 milhões registrado em igual período de 2019, informou a empresa, em comunicado. O EBITDA (lucro antes de juros, impostos,



amortização e depreciação) registrou acréscimo de 16% para R\$ 381,5 milhões. A margem EBITDA subiu para 9,2%.

No entanto, devido à pandemia do novo coronavírus, os abates da Minerva caíram 11,4% nos primeiros três meses deste ano, para 749,2 mil cabeças, na comparação com igual período do ano passado. Com isso, as vendas de carne bovina também recuaram no período – queda de 13,2%, para 254,5 mil toneladas, em relação à quantidade registrada no primeiro trimestre de 2019.

Além disso, o nível de utilização de capacidade instalada da companhia caiu para 71,2% no primeiro trimestre, comparado ao patamar de 75,5% verificado no mesmo período do ano passado.

Porém, apesar do menor volume de carne negociado ao mercado, a receita líquida da companhia subiu 11,8% no primeiro trimestre, para R\$ 4,16 bilhões. Em declaração à agência Reuters, o CEO da Minerva, Edison Ticle, disse que o aumento de receita deve-se sobretudo à elevação nos preços médios da carne bovina. “O volume de vendas caiu, mas os preços subiram em cerca de 25% e mais do que compensaram essa queda de volume”, disse Ticle.

Fonte: Reuters. This post was last modified on 29 de abril de 2020 12:35

A Minerva Foods (BEEF3), maior exportadora de carne bovina da América do Sul, espera elevar ainda mais a participação das vendas externas no “market share” da empresa durante o segundo trimestre de 2020, devido ao cenário de alta demanda combinado à escassez de oferta de proteína, disse à Reuters o CFO da companhia, Edison Ticle.

Com o fechamento de unidades nos Estados Unidos devido ao coronavírus, a empresa espera se beneficiar de vendas aos norte-americanos e também a países que tradicionalmente compravam carne no país da América do Norte.

Considerando as operações no Brasil, Uruguai, Argentina, Paraguai e Colômbia, a exportação representa 68% dos negócios e as vendas internas, 32%.

O executivo afirmou que não é possível prever o potencial para o crescimento dos embarques, mas lembrou que o mercado externo já chegou a representar 80% dos negócios da empresa.

Atualmente, a Minerva responde por cerca de 20% de toda a carne bovina embarcada pela América do Sul.

Assim como na concorrente Marfrig Global Foods (MRFG3), Ticle disse que a Minerva já identificou um incremento na demanda dos EUA por carne bovina sul-americana em meio aos fechamentos de frigoríficos naquele país por causa de funcionários infectados pela Covid-19.

“O efeito (dos fechamentos de plantas) está sim acontecendo. Estamos sentindo principalmente (aumento) na importação dos EUA e de países que compravam (carne) dos EUA que agora estão buscando a gente.”

Segundo Ticle, a companhia tem plantas no Brasil, Argentina e Uruguai habilitadas para vender aos norte-americanos.

Dentre os demais mercados compradores, ele destacou que a China voltou com força nas aquisições da proteína desde meados de março, após o controle parcial da crise do coronavírus no país. “Há também restrição na oferta de carne na Índia e na Austrália” que favorecem as exportações brasileiras.

“Neste contexto, vamos assistir a demanda ainda maior para a exportação no segundo trimestre, aliada à oferta restrita de carne em importantes compradores”, estimou.

Vale destacar que a China segue afetada pelo surto de peste suína africana, que dizimou parte das criações de suínos no país e tem elevado as compras de proteínas de origem animal desde o ano passado.

No mercado interno, segundo o CFO, a perspectiva é de recuo nos preços da carne bovina decorrente do recuo no poder de compra da população e da substituição por proteínas mais acessíveis, em meio à crise do coronavírus.

“A continuidade da queda de preços que já está acontecendo vai depender do tamanho do impacto que a recessão econômica vai ter sobre o consumidor”, disse.

### **Analisis sobre el rol de Tyson Foods en la crisis por COVID**

Jen Skerritt, Bloomberg Published 11:49 a.m. ET April 29, 2020

John Tyson, the billionaire whose family business reigns as the largest meat processor in the U.S., took out ads in national newspapers to complain about a “breaking” food supply chain.

No one would argue that supplies aren’t an issue right now. Even Donald Trump is invoking the Defense Production Act to secure meat production. But the roots of this problem go back to decades of consolidation that Tyson’s own company helped lead. Tyson Foods Inc. and its top two rivals – JBS SA and Cargill Inc. – control today about two-thirds of America’s beef, and the large bulk of it gets processed in a few dozen giant plants. Pork and chicken are similarly dominated.

While Tyson pointed out that the pandemic has affected businesses of all sizes, the producers, which also include Smithfield Foods Inc., have such a stranglehold on output that it leaves the supply chain with few



remedies when even just a handful plants are down. There have been about 12 closures at U.S. slaughter plants this month because of coronavirus outbreaks among employees who are jammed together on processing lines.

That's wiped out roughly 25% of pork-processing capacity and 10% for beef – enough for analysts to say that the country was weeks away from shortfalls. Meat prices are already surging.

"This is 100% a symptom of consolidation," said Christopher Leonard, author of "The Meat Racket," which examines the protein industry. "We don't have a crisis of supply right now. We have a crisis in processing. And the virus is exposing the profound fragility that comes with this kind of consolidation."

In his plea to the public, Tyson, the company's chairman, suggested meat plants should keep running, despite the outbreaks. Late Tuesday, Trump signed an order for the facilities to stay open amid the pandemic, drawing sharp criticism from unions and activists who want to protect workers that find it extremely difficult to practice social distancing in the cramped factories.

"This pandemic has affected businesses across our nation, in every sector of the economy, regardless of size, service, location, or ownership," Tyson said in emailed response to questions from Bloomberg. "It's also affected thousands of farmers and ranchers, whose continued viability is extremely important to us."

"The safety of our team members is our top priority," Tyson said. "We've been screening worker temperatures, requiring protective face coverings and conducting additional cleaning and sanitizing." The company is "also implementing social distancing measures, such as installing workstation dividers and providing more breakroom space."

Smithfield and JBS didn't respond to requests for comment on industry consolidation. Cargill declined to comment.

Given the high concentration of meat and poultry processors in a relatively small number of facilities, the closure of any plant can disrupt the food supply, according to a White House statement on Trump's order. The shutdown of a single large beef processing plant can result in the loss of more than 10 million servings of beef in a single day, according to a statement from the White House.

Two U.S. senators are asking the Federal Trade Commission to investigate consolidation in American meatpacking and processing for any anticompetitive behavior resulting from concentration. Senators Tammy Baldwin of Wisconsin and Josh Hawley of Missouri said that the high concentration has "undermined the stability of America's meat supply and become an issue of national security," according to a copy of the letter sent to the FTC on Wednesday and seen by Bloomberg.

There's a reason meat is so cheap in America compared with the rest of the world. A big part of that is the rapid consolidation that's allowed meatpackers to operate on huge economies of scale and run lines at lightning speeds that continue to increase.

The number of slaughtering plants has plummeted about 70% since 1967, according to the U.S. Department of Agriculture. A huge chunk of that consolidation came in just the past few decades. In a 2019 report, Tyson lists an acquisition or a consolidation for almost every year of operation starting from 2001, though some of those deals were in packaged food and sometimes made outside the U.S.

In Europe, it's a different story. The top 15 companies account for less than a third of the European Union's meat production, and the region has seen far fewer disruptions to supply.

In normal times, the U.S. concentration is touted as a hallmark of a successful industry that's become extremely efficient at pumping out huge amounts of affordable meat – something that's reaped rewards for the companies and investors alike. Tyson clocks in annual net income of about \$2 billion and its shares have surged about 60% in the last five years, bringing its market value to about \$23 billion.

But in the virus era, the vastness of these companies is a crucial point of vulnerability for U.S. food supply. Huge plants are responsible for processing thousands of animals per day. Employees are jammed into elbow-to-elbow processing lines. And low-paying jobs also mean workers face tough living conditions at home, where multiple families are sometimes sharing the same dwellings.

"We work to ensure our team members receive fair compensation," Tyson said. "We provide our team members and families with affordable health, life, dental, vision and prescription drug benefits."

Advocacy groups like Food and Water Watch have long called for a break in the concentration, and they say the pandemic makes that more important.

"The highly consolidated, industrial food system is in fact less resilient than the regional, diversified systems it replaced," Amanda Claire Starbuck, a senior food researcher at Food and Water Watch, said in a posting on its website. "We need smaller, more diverse crop-and-livestock systems and regional food hubs."

But it's hard to say if Americans would actually go for that, since it would also undoubtedly bring an increase in meat prices.

"There's a moral obligation to bring low-cost food to American consumers as not everyone can afford to buy grass-fed beef or antibiotic-free pork," said Steve Meyer, an economist at Iowa-based Kerns and Associates.



“They’re not that way by accident, and they’re not that way by conspiracy,” he said of the consolidated meat companies. “Americans really like their food, but they want to buy it for as little as they can.”

Practically every food company has announced increased measures to protect employees, including meat giants like Tyson, Smithfield and Cargill. Companies are enforcing hand washing and spraying down plants and break rooms. Shifts are staggered and lunch breaks are taken alone.

Still, it’s been hard to stop the spread of the disease in massive plants where hundreds of employees show up for each shift. Twenty workers in U.S. meatpacking and food-processing plants have died and at least 6,500 have been directly impacted by the coronavirus, according to the United Food and Commercial Workers Union, America’s largest private-sector union.

Plants that remain open are also facing a worker crunch as employees call in sick and deal with child-care issues and the other complexities the virus has unleashed. Meat processing plants require a lot of labor to disassemble, trim and de-bone carcasses.

While some companies have stepped up hiring, it’s not easy to find workers, even with rising unemployment. The industry has struggled with a reputation of difficult conditions since the days of Upton Sinclair, the American author who wrote of abuses in his 1906 novel, “The Jungle.” Producers often rely heavily on immigrant workers to fill jobs that Americans shun.

The problem of consolidation isn’t limited to the U.S. Nearly all the beef sold in Canadian grocery stores and exported from the country comes from just three meatpacking plants. A halt at one of those facilities is forcing McDonald’s Corp’s Canadian unit to start importing.

“I do expect for the U.S. and Canadian governments to look very closely at how things are done today and how we need to do it differently to protect the national interest, so if and when such an event happens again, we’re better prepared for it,” said Kevin Kenny, chief operating officer of Decernis, an expert in global food safety and supply chains.