



## NOTICIAS INTERNACIONALES AL 13/11/2020

<b>CHINA</b> .....	<b>2</b>
Banco Mundial proyecta crecimiento de 2% del PBI de China en 2020 .....	2
Recurren a la OMC ante medidas de China.....	2
Preven mayor presión de China sobre el mercado del maíz .....	2
<b>BRASIL</b> .....	<b>3</b>
CEPEA: aumento del ganado llega al 5 por ciento a mediados del mes.....	3
Precios mayoristas de la carne suben semana a semana en San Pablo .....	3
Alza de precios redujo el margen del sector frigorífico.....	4
Autoridades chinas anunciaron la detección de COVID 19 en embarque de carne brasileña .....	4
Las exportaciones de carne vacuna de Brasil en octubre bajan un 4% .....	5
Exportaciones de carne vacuna rumbo a un nuevo récord en noviembre .....	5
IBGE: cae la faena de bovinos en 2020.....	5
Dudas sobre la evolución sectorial .....	6
La Niña: provocaría lluvias por encima del promedio.....	7
Discuten con el Reino Unido un posible acuerdo bilateral.....	7
<b>URUGUAY</b> .....	<b>8</b>
Uruguay cae, la región sube .....	8
Exportaciones de carne vacuna cayeron 22% en octubre .....	8
Duplicar la producción de carne subiría el PIB un 10% .....	9
Europa “no será un buen mercado” para Uruguay durante, al menos, los próximos meses .....	10
Importaciones de carne equivalen a 150.000 novillos en lo que va del año .....	10
Guillermo Villa: “Es fundamental que los productores acompañen el proceso de apertura de mercados” .....	11
Presencia de las carnes de Uruguay en China International Import Expo 2020 .....	11
<b>PARAGUAY</b> .....	<b>12</b>
El macho y la vaca para exportación alcanzaron los precios más altos del año .....	12
Faena kosher se activó en cuatro frigoríficos y se extendería por dos meses .....	12
<b>UNIÓN EUROPEA</b> .....	<b>12</b>
UE impone aranceles retaliatorios sobre productos de EE.UU. ....	12
Brotos de influenza aviar afectan a Reino Unido y Alemania .....	13
BREXIT: urgen medidas al gobierno los productores agropecuarios.....	13
<b>ESTADOS UNIDOS</b> .....	<b>14</b>
COVID 19 evalúan casos en la industria de carnes .....	14
Empresa frigorífica entabló una demanda contra el Estado de Nuevo México por obligar su cierre ante casos de COVID .....	15
Pocas expectativas de recuperación del sector restauración .....	16
NAMI se expresó la necesidad de priorizar el acceso de la vacuna contra COVID .....	16
<b>AUSTRALIA</b> .....	<b>17</b>
Feed lots: capacidad en nivel récord.....	17
Corea del Sur podría gatillar la cláusula de salvaguardia y limitar las exportaciones de AUSTRALIA .....	17
Diversificación de mercados resguardó a las exportaciones de carnes .....	18
<b>EMPRESARIAS</b> .....	<b>20</b>
Minerva Foods prevé una mayor demanda en el cuarto trimestre de 2020 .....	20
McDonald's lanzará una versión vegetal de sandwich el "McPlant" .....	21
JBS informó que no le fueron solicitados datos sobre la operación de compra del establecimiento Mataboi .....	21
JBS registró un resultado mejor a lo previsto .....	22
Empresas brasileñas fueron evaluadas en función a sus iniciativas de sustentabilidad .....	22
Marfrig fue aprobado plan para recompra de acciones.....	23
Tyson contra la deforestación. Anunció un Global Forest Protection Standard .....	23



## **CHINA**

### **Banco Mundial proyecta crecimiento de 2% del PBI de China en 2020**

09/11/2020 GANADERÍA

Las proyecciones del Banco Mundial se adhieren a la tesis de que China será de los pocos países del mundo que mantendrá una tasa de crecimiento positiva este año.

En los datos actualizados a finales de octubre estimó una expansión de 2%, sostenida por mayores gastos del gobierno para compensar el impacto del coronavirus, en un crecimiento de las exportaciones y en baja tasa de contagio del Covid-19 desde marzo en adelante.

El resto del sudeste asiático se contraería 3,5%, por lo que, en promedio, la región crecerá 0,9% según estas proyecciones.

Aunque es positiva, será la menor tasa de expansión desde 1967 y determinará un crecimiento de la pobreza de entre 33 y 38 millones de personas.

### **Recurren a la OMC ante medidas de China**

10/11/2020 -

Algunos países agrícolas exportadores recurrieron a la Organización Mundial de Comercio (OMC) para presionar a China, reclamando acciones relacionadas con la pandemia de covid-19, que están afectando el comercio de algunos productos.

Según publicó el portal BeefPoint, Canadá, Brasil, Australia, México, Paraguay, Estados Unidos y el Reino Unido, acudieron a la OMC.

China suspendió importaciones de algunos frigoríficos con casos de covid-19 y exige tests para permitir el ingreso de alimentos a su mercado. El cúmulo de contenedores en los puertos de China está aumentando cuando los tests para detectar el covid-19 son positivos. Los exportadores alegan que el gobierno chino viene restringiendo injustificadamente el ingreso de productos agrícolas sin tener justificaciones con bases científicas. La incertidumbre crece por más que la agencia de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) dijo que “hasta ahora, no hay evidencia que el virus cause enfermedades respiratorias que sean transmitidas mediante los alimentos”.

Para los exportadores, las restricciones impuestas por Beijing amenazan la integridad de las cadenas de abastecimiento global de productos agrícolas, en un escenario donde ya existen dudas sobre el mantenimiento de la seguridad alimentaria.

La delegación china sostiene que apenas está protegiendo la vida de las personas. Dicen que las medidas provisionales adoptadas, tienen base científica.

### **Preven mayor presión de China sobre el mercado del maíz**

Fonte: Valor Econômico. This post was published on 12 de novembro de 2020

O ano de 2020 poderá ficar marcado por uma mudança substancial no mercado mundial de milho, com a entrada efetiva da China na lista de importadores. E essa participação deverá ser significativa, capaz de “perturbar” os preços em países produtores como o Brasil. Foi o que confirmou hoje o economista Alexandre Mendonça de Barros, sócio-fundador da consultoria MB Agro, para quem o gigante asiático já poderá importar entre 22 milhões e 28 milhões de toneladas do grão no ano que vem, ou cerca de 15% de todo o volume comercializado no mercado internacional hoje.

“Tudo faz crer que a China vai participar do mercado mundial de milho. É possível que em 2021 o país passe a importar até 28 milhões de toneladas de milho, sendo que nunca passou de 3 milhões a 5 milhões de toneladas”, disse ele durante apresentação virtual a suinocultores da América do Sul nesta quarta-feira.

“Quem produz carne deve prestar atenção nisso. É provável que 2020 marque uma mudança no mercado mundial de milho. Se a China, que não participava, entra comprando 20 milhões de toneladas adicionais, mexe com os preços no Brasil, perturba os preços. Isso poderá aumentar as exportações brasileiras de milho e reduzir o estoque de passagem de maneira muito significativa”, acrescentou.

A produção mundial de milho está estimada em 1,2 bilhão de toneladas, mas apenas cerca de 180 milhões são comercializadas entre os países. O volume que a China pode comprar, de 22 milhões a 28 milhões de toneladas, “é muito pouco perto do que se produz, mas perto do que se comercializa é muito”, reforçou Mendonça de Barros.

O grande volume potencial de importações é para suprir a transformação em curso na suinocultura chinesa, com a recuperação do rebanho após grande parte dele ter sido dizimada com a peste suína



africana. Mendonça de Barros indicou que está havendo naquele país investimentos “pesados” de grandes grupos de criadores, com até 3 milhões de cabeças.

Como informou o Valor esta semana, o perfil da criação chinesa mudará e passará a consumir mais ração, produzida a partir dos grãos importados. “A maioria do rebanho destruído não consumia ração, era de pequenos criadores, com baixa tecnologia. Agora, na reconstrução, estamos olhando um cenário que inverteu”, pontuou.

A produção de carne suína na China deverá aumentar em 6 milhões de toneladas em 2021, ainda longe de alcançar o patamar registrado antes da peste. Até lá, o país continuará demandando grãos, mesmo produzindo cerca de 260 milhões de toneladas de milho. O economista prevê que o rebanho chinês, que já foi de 350 milhões de cabeças de suínos, será recomposto até o fim de 2022.

O “desafio” para as companhias brasileiras de proteína animal será disputar esse milho com os chineses, que compram com grande antecipação (até três safras). “Falta desenvolver um mercado futuro de suíno e de frango, porque aí se trabalharia custo e receita, assim como a indústria americana trabalha. A cadeia deve tentar criar ferramentas nessa direção”, afirmou Mendonça de Barros durante a apresentação online.

Sobre a eleição de Joe Biden

No mesmo evento virtual, Alexandre Mendonça de Barros disse que a eleição do democrata Joe Biden para a presidência dos Estados Unidos não deve arrefecer a guerra comercial do país com a China, mas apenas fazê-la mudar de estilo. Para o economista, a continuidade do conflito, apoiada pela elite americana — e que não será abandonada pelo novo comandante —, poderá favorecer o incremento da produção de grãos no Brasil e de outros países da América Latina para ajudar a “resolver a equação” da demanda chinesa nos próximos anos.

“A China não vai depender no longo prazo de alimento americano, e a elite americana já tomou a decisão de ter o embate com a China”, disse o economista durante videoconferência com suinocultores brasileiros e de outros países da América do Sul. Para ele, Biden deve seguir um estilo próprio e construir pontes, diferentemente da condução explosiva e conflituosa via Twitter de Donald Trump.

Biden provavelmente vai montar uma estratégia multilateral de se aproximar de parceiros usuais e reconstruir pontes com Canadá, México e Europa, para criar uma coalizão contra os chineses. Diferente de Donald Trump, que estava brigando com todo mundo e deixou os EUA isolado”, opinou.

Segundo Mendonça de Barros, a China vai intensificar a busca de produtos em outras regiões, e a América Latina pode se beneficiar disso. “A China vai financiar o produtor, vai comandar a logística e criar os braços para puxar o alimento para a China”.

Esse movimento e os preços históricos das commodities vão influenciar um investimento “espetacular” na produção de grãos no Brasil, diz o economista. “Vamos ter incremento de área plantada recorde e mais forte ainda no ano que vem, porque as margens de rentabilidade de grãos são absolutamente sem precedentes, absurdas, ridículas. A área de soja do Brasil vai dar uma porrada e a área de milho safrinha vai ser monstra”, destacou.

## **BRASIL**

### **CEPEA: aumento del ganado llega al 5 por ciento a mediados del mes**

This post was published on 12 de novembro de 2020Os valores da arroba bovina negociada no estado de São Paulo seguem renovando as máximas reais da

série histórica do Cepea, iniciada em 1994 e deflacionada pelo IGP-DI de outubro. Nessa quarta-feira, 11, o Indicador do boi gordo CEPEA/B3 (à vista, mercado paulista) fechou a R\$ 292,00, aumento de 4,89% no acumulado da parcial de novembro.

Segundo pesquisadores do Cepea, o impulso segue vindo da baixa oferta de animais e da demanda aquecida por novos lotes para abate, especialmente para exportação. E as vendas externas de carne seguem registrando bom desempenho, devido, principalmente, aos envios à China.

De janeiro a outubro deste ano, o país asiático foi destino de 685,36 mil toneladas de carne bovina, segundo dados da Secex, correspondendo por 41,6% de todo o volume exportado pelo Brasil em 2020.

### **Precios mayoristas de la carne suben semana a semana en San Pablo**

Por: Denis Cardoso 12/11/2020

O levantamento realizado pela consultoria Scot vem desde o dia 25 de junho

As valorizações dos cortes no atacado paulista de carne bovina sem osso parecem não ter fim, relata a Scot Consultoria em seu boletim pecuário divulgado nesta quinta-feira (12/11).

Segundo levantamento da consultoria, desde o dia 25 de junho deste ano, o atacado registra alta semana após semana. Já são 21 semanas seguidas de aumento nas cotações da carne. Nos últimos sete dias, os preços subiram 2,3%, com alta de 3,3% para os cortes de dianteiro e de 1,9% para os cortes de traseiro.

Os cortes de maior valor agregado, como o contrafilé e filé mignon com cordão, puxaram a forte alta desta semana, com variações positivas de 6% e 6,2%, respectivamente, informa a Scot. Essa reação nos



preços deve-se a um conjunto de fatores, relata a consultoria, tais como a oferta restrita de matéria-prima no primeiro elo da cadeia; o melhor escoamento de carne bovina; e o bom ritmo das exportações de carne bovina in natura.

### **Alza de precios redujo el margen del sector frigorífico**

Fonte: Valor Econômico. This post was published on 13 de novembro de 2020

A safra de balanços dos frigoríficos terminou com sinais de que as contas ficarão mais apertadas para quem produz e, sobretudo, comercializa carne bovina no Brasil. Sem o benefício do câmbio favorável, que agrega margem para a operação, as vendas no mercado doméstico dão retorno negativo.

Frigoríficos de médio porte, normalmente com estrutura de capital mais frágil, enfrentam dificuldades para absorver a disparada do preço do boi gordo, que bateu recorde na última quarta-feira. Em doze meses, o preço subiu cerca de 40%, de acordo com o indicador Esalq/B3.

“A operação está no vermelho”, disse ontem um empresário ao Valor. De acordo com ele, mesmo na exportação a situação não é simples. Com a recente valorização do real, as margens na exportação caíram, embora a China permaneça como um mercado remunerador.

Líder na produção brasileira de carne bovina por larga margem, a JBS sinalizou ontem que a perspectiva é “desafiadora” devido ao preço da matéria-prima – o boi gordo responde por 80% do custo de produção de um abatedouro. No setor, a avaliação é que a oferta de gado permanecerá restrita em 2021.

Dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que a oferta de gado é menor. Ontem, o órgão informou que os abates de bovinos com algum tipo de inspeção sanitária totalizaram 7,58 milhões de cabeças no terceiro trimestre, diminuição de 10,8% ante igual período do último ano.

À frente das operações da JBS na América do Sul, Wesley Batista Filho disse ontem, em teleconferência com analistas, que vê o mercado de carne bovina “mais desafiador com os atuais preços do gado e a perspectiva de oferta para o ano que vem”.

Em comparação com as concorrentes com ações na bolsa – Marfrig e Minerva -, a JBS é relativamente mais afetada pelo cenário adverso para a oferta de gado porque vende proporção maior de carne bovina no mercado interno. Marfrig e Minerva também produzem carne bovina em outros países da América do Sul que não apenas o Brasil, o que as favorece na comparação com a concorrente. Em dólares, o boi argentino, uruguaio e paraguaio é mais barato.

No terceiro trimestre, a margem de lucro antes de juros, impostos, depreciação e amortização (Ebitda, na sigla em inglês) da unidade que reúne as operações de carne bovina da JBS no Brasil foi a que mais caiu. No período, a margem alcançou 7,5%, redução de 6,3 pontos na comparação com a margem de 13,8% reportada no trimestre imediatamente anterior. Na operação sul-americana, a margem Ebitda da Marfrig recuou 3,4 pontos na mesma comparação, para 10,5%. Na Minerva, diminuiu 2,6 pontos, para 10,8%. Na comparação entre as empresas, é preciso ponderar que a unidade JBS Brasil incorpora a operação de couro e novos negócios, que podem ter impactos negativos sobre as margens.

Em entrevista ao Valor na última quarta-feira, o CEO da Marfrig, Miguel Gulate, avaliou que o atual nível de preços do boi no Brasil é temporário. A tendência é que o mercado corrija a “distorção” existente na comparação com os demais países da América do Sul. “Não faz sentido ter boi a US\$ 3,5 por quilo quando vale US\$ 2,9 no Uruguai e US\$ 2,84 na Argentina”, disse o executivo. Na avaliação dele, o clima seco ajudou a impulsionar as cotações do gado no mercado brasileiro. No entanto, ele está confiante em uma correção, ainda que o animal permaneça em um patamar médio mais alto do que no último ano. “É de se esperar que a correção aconteça e volte a um valor mais razoável”, afirmou.

Outro fator que pode mexer com o boi é o futuro do auxílio emergencial. Se o pagamento acabar a partir de 2021, o preço da matéria-prima dos frigoríficos pode ceder, conjecturou Gulate. A avaliação está ancorada no fato de que mais de 70% da produção no Brasil é destinada ao mercado doméstico. E, por mais que a China mexa com o mercado com sua demanda explosiva, o peso interno na formação dos preços do boi gordo não pode ser ignorado.

Do ponto de vista global, a pressão de margens que Marfrig e JBS sofrem no Brasil não deve alterar a tendência de resultados favoráveis. Ambas obtêm a maior parte do faturamento e da geração de caixa nos EUA, onde a perspectiva de margem segue positiva graças à boa oferta de gado. Segundo o CEO da JBS USA, André Nogueira, a produção americana de carne deve crescer no ano que vem e ficar estável em 2022, garantindo mais dois anos de bons retornos.

### **Autoridades chinas anunciaron la detección de COVID 19 en embarque de carne brasileña**

Fonte: Valor Econômico. This post was published on 13 de novembro de 2020

A cidade chinesa de Wuhan disse nesta sexta-feira que detectou o novo coronavírus na embalagem de um lote de carne bovina brasileira, ao intensificar os testes de alimentos congelados nesta semana, como parte de uma campanha nacional.

A Comissão Municipal de Saúde de Wuhan disse em um comunicado em seu site que encontrou três amostras positivas na embalagem externa de carne bovina congelada e desossada do Brasil.



A carne bovina entrou no país no porto de Qingdao em 7 de agosto e chegou a Wuhan em 17 de agosto, onde permaneceu em um frigorífico até recentemente.

O novo coronavírus apareceu pela primeira vez na cidade chinesa central no ano passado, em um mercado, e se espalhou pelo mundo.

O código de registro do exportador do carregamento de carne bovina era 2015, disse a comissão, que se refere a uma fábrica de propriedade da Marfrig Global Foods S.A., de acordo com uma fonte da Reuters. A Marfrig não foi encontrada para comentar o assunto.

Mais de 100 funcionários na instalação de Wuhan foram submetidos a testes, disse a fonte, e 200 amostras ambientais foram coletadas.

Depois de tomar medidas drásticas para controlar a propagação do vírus na população este ano, a China começou no fim de junho a testar alimentos importados para o vírus também.

Em setembro, havia encontrado apenas 22 amostras positivas em quase 3 milhões, mas com alguns trabalhadores portuários recentemente descobertos estar infectados com o vírus, o país intensificou os testes e a desinfecção das importações de alimentos nesta semana.

As autoridades chinesas também encontraram o coronavírus na embalagem da carne bovina argentina esta semana, e outra amostra de carne bovina importada foi considerada positiva em Shandong, disse a província na sexta-feira.

A China é o maior comprador mundial de carne bovina e o Brasil e a Argentina seus maiores fornecedores.

### **Las exportaciones de carne vacuna de Brasil en octubre bajan un 4%**

10/11/2020 - 10:03 AM

Durante 2020 el país mantiene un crecimiento de 9% en cantidad con 1,65 millones de toneladas, por un valor de US\$ 6.800 millones

EUROCARNE | Las exportaciones de carne vacuna de Brasil bajaron 4% en cantidad y 8% en valor durante octubre en comparación con 2019, según Abrafrigo. En total el país exportó 189.575 toneladas por US\$ 790 millones.

En el conjunto del año, el país mantiene un crecimiento de 9% en cantidad con 1,65 millones de toneladas, por un valor de US\$ 6.800 millones, un 16% más. China, a través de sus importaciones en todo el continente y la ciudad de Hong Kong, continúa apalancando este crecimiento. Hasta octubre, las importaciones chinas totalizaron 948,168 toneladas con ingresos de US\$ 4.000 millones. En octubre de 2020, las importaciones chinas totalizaron 109.000 toneladas.

Después de China, entre los 20 mayores importadores del producto brasileño, en la segunda posición se encuentra Egipto con compras de 113.304 toneladas o -27,4% con relación a 2019; le sigue Chile con importaciones de 71.512 toneladas, un 25,6% menos; Rusia ocupa la cuarta posición, con 51.201 toneladas y una reducción del 16% respecto a 2019; en quinto lugar está EE.UU., con un movimiento de 48.772 toneladas y un crecimiento del 52,3% con relación a 2019; Arabia Saudita, a su vez, manipuló 35.402 toneladas (+ 0,3%); los Emiratos Árabes Unidos compraron 33.811 toneladas (-49%) mientras que Filipinas importó 33.778 toneladas, un aumento del 15,9% en comparación con 2019.

La mayoría de los países de la Unión Europea, otro cliente tradicional del producto brasileño, también registraron una caída en Importaciones.

En total, en el acumulado hasta octubre, 82 países aumentaron sus compras mientras que otros 82 redujeron sus compras.

### **Exportaciones de carne vacuna rumbo a un nuevo récord en noviembre**

Fuente: Canal Rural. por Cecilia Pattarino noviembre 11, 2020

En noviembre, Brasil podría alcanzar las 200.000 toneladas de carne vacuna exportada y concretar así un nuevo récord mensual.

En la primera semana de noviembre, el país sudamericano exportó 42.000 toneladas de carne vacuna según informó la Secretaría de Comercio Exterior (Secex). Si se mantiene el promedio diario de 10.200 toneladas durante el resto del mes, los envíos podrían superar las 200.000 toneladas y establecer un nuevo récord mensual.

El mayor volumen enviado hasta el momento se registró en octubre del año pasado, cuando se vendieron 170.500 toneladas al mercado exterior.

Según el analista Fernando Iglesias, de Safras & Mercado, la demanda de China debería seguir incrementando las exportaciones y existe una gran posibilidad de que el volumen sea superior al récord anterior.

### **IBGE: cae la faena de bovinos en 2020**

Fonte: IBGE. This post was published on 13 de novembro de 2020





No 3º trimestre de 2020, foram abatidas 7,58 milhões de cabeças de bovinos, o que representa uma variação negativa de 10,8% na comparação com o 3º trimestre de 2019. Em relação ao 2º trimestre de 2020, houve alta de 3,8%.

A produção de 2,02 milhão de toneladas de carcaças bovinas no 3º trimestre de 2020 consistiu em uma retração de 8,0% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior e aumento de 7,6% em relação ao 2º trimestre de 2020.

Aquisição de couro foi 6,6% menor na comparação anual

A Pesquisa Trimestral do Couro mostra que os curtumes que realizam curtimento de pelo menos 5 mil unidades inteiras de couro cru bovino por ano declararam ter recebido 8,02 milhões de peças inteiras de couro no 3º trimestre de 2020. Essa quantidade foi 6,6% menor na comparação com o 3º trimestre do ano anterior. Constatou-se aumento de 9,5% em relação ao 2º trimestre de 2020.

## **Dudas sobre la evolución sectorial**

30/10/2020

Saldo foi positivo para os ganhos em 2020, segundo produtores. Já para 2021, a história muda completamente de figura

O mercado do boi parece não ter limites. Os preços são históricos ao produtor e as exportações de carne bovina devem ser recorde nesse ano. No entanto, o cenário não é claro para o pecuarista, como é para o agricultor de grãos que praticamente tem boa parte de sua safra 2020/2021 já vendida e muitos negociando a seguinte.

Na pecuária o quadro é outro, embora 2020 venha sendo considerado um ano sem precedentes na história recente da pecuária, segundo o produtor Nedson Rodrigues Pereira, da fazenda Cachoeirão, no município de Bandeirantes (MS). Pereira termina 2 mil bovinos, por ano. Os custos da atividade e a relação de troca têm assustado os produtores

“A conta certa deve ser feita sobre o valor do bezerro, comprado dois anos atrás, e que hoje está supervalorizado. Quem foi eficiente, realmente ganhou dinheiro este ano. Minha dúvida é como matar boi ano que vem. Tudo vai estar mais caro”, diz Pereira, que também é o presidente do Associação Sul-mato-grossense de Produtores de Novilho Precoce (ASPNNP).

Seguindo a linha de raciocínio de Pereira, só com a alta do bezerro, o produtor ganhou 91,5%, fazendo a comparação do preço do animal, a R\$ 1.221,22 (29/10/2018), e a atual cotação de R\$ 2.338,76 (29/10/2020), de acordo com o Indicador do bezerro Esalq/BM&FBovespa, do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), de Piracicaba (SP), com base de preços em Mato Grosso do Sul.

Tempo tende a ficar mais nebuloso para a pecuária em 2021, por conta dos custos. Foto: DBO

O temor de Pereira para o próximo ano, sobre custos e relação de troca, é também compartilhado pelo médico veterinário José Abel e Silva Júnior, gestor de pecuária da BSB Agropecuária, no município de Jussara (GO).

“A gente está muito preocupado é com 2021. Para este ano o saldo é positivo, mas para o próximo está muito complicado. Nessa semana tive de fazer uma reunião com os fornecedores de grãos da fazenda. O plano é não deixar nada faltar, mas vai ser muito difícil”, diz Silva Júnior.

Trator só para 2021

As indefinições de cenário, vistas pelo produtor, não são somente relativas ao preço do bezerro, dos fertilizantes para o pasto, ou do milho e do farelo de soja. Toda a sorte de insumo que se imaginar para a fazenda também está faltando ou ficou muito mais caro.

“Só para se ter uma ideia, eu fui comprar arame na revenda. Não tinha o que eu queria. Havia um rolo de um produto de segunda linha que antes custava R\$ 350 e que hoje está em R\$ 700”, diz Pereira.

Em outra ocasião recente, o pecuarista conta estava cogitando a ideia de trocar de trator, mas os planos minguaram. “Disseram que havia uma fila de espera de cerca de quatro a cinco meses e aí desisti da ideia”, afirma.

De acordo com ele, todas essas dificuldades dão sinais de que o próximo ano não será fácil. Daí a preocupação com a gestão do seu negócio. “Os insumos estão dobrando de valor e, certamente, no próximo ano, a arroba do boi não estará nos atuais patamares de preço para compensar todas as altas. O produtor vai ter de rebolar muito para fechar suas contas”, diz Pereira.

Dólar nas alturas

Preços altos em toda a cadeia tem um denominador que, neste caso, é o dólar que a cada dia fica mais valorizado perante o real. Nesta quinta-feira (29/10) a moeda fechou a R\$ 5,78. Para a médica veterinária Lygia Pimentel, economista e CEO da consultoria Agrifatto, de São Paulo (SP), cada movimento de alta da moeda americana influencia imediatamente as compras de boi pelos frigoríficos, o que, acaba influenciando na elevação do preço do boi gordo.



“Na quarta-feira, 28/10, vários países europeus anunciaram um novo lockdown. Na sequência, o dólar disparou e triscou em R\$ 5,80. Na mesma hora, os grandes frigoríficos abriram compra de boi a R\$ 280”, diz Pimentel.

De acordo com a executiva, está difícil saber até onde pode ir a arroba ou mesmo o preço de insumos, mas ela arrisca um palpite: todas as altas, daqui para frente, devem ser muito bem sustentadas pela valorização do dólar. “Se o preço do dólar continuar sustentado, podemos ver preços novos”, diz Pimentel. Isso significa que o pecuarista tem de fazer dever de casa nos trinquês, comprando muito bem os insumos, planejando e fazendo as contas para passar por 2021 sem sobressaltos.

### **La Niña: provocaría lluvias por encima del promedio**

Fonte: Agrolink This post was published on 12 de novembro de 2020

O fenômeno climático La Niña deve provocar chuvas acima do normal entre os meses de Dezembro de 2020 e Janeiro 2021 no Brasil. Essa é a projeção feita pelo meteorologista Leonardo de Benedictis, durante um evento do Grupo Az, ao explicar que as temperaturas mais abaixo do normal serão características que estarão presentes até março de 2021. “As condições de chuva podem ser vistas acima do normal, na forma de núcleos, mas de grande relevância. O país [Brasil] está atrasado nas chuvas, daí o atraso no plantio, mas espera-se uma forte recuperação. Essa recuperação das chuvas pode ter suas vantagens ou desvantagens, em termos de temperatura e umidade e doenças”, acrescentou o meteorologista.

Leonardo de Benedictis, no entanto, ressalta que o impacto mais importante ocorre fora da área onde são plantadas as culturas de maior relevância. “Esta área centro-sul tem chuvas abaixo do normal, enquanto nas demais, haverá um aumento mais significativo nas chuvas. Este ano em particular, a estação das chuvas não começou, mas prevê-se que comece a partir de dezembro”, completou.

Impactos típicos de um ano com a presença do fenômeno climático “La Niña”, de acordo com a Consultoria Az Group:

O norte do Brasil será caracterizado pelo aumento das chuvas

Austrália terá chuvas acima do normal

No hemisfério norte haverá menos impacto

Em parte dos Estados Unidos, algum impacto no sul, com condições mais secas

A Europa e grande parte da Ásia estarão praticamente intactas

Na Argentina está associado a características secas

### **Discuten con el Reino Unido un posible acuerdo bilateral**

Por: Agência Brasil 12/11/2020

Entre os pontos debatidos, estão temas como crescimento limpo e sustentável, cooperação comercial multilateral e bilateral, acesso a mercados e projetos do fundo interministerial do governo britânico

Videoconferência da 11ª edição do Comitê Econômico e de Comércio Conjunto entre Brasil e Reino Unido Representantes do Brasil e do Reino Unido discutiram a possibilidade de uma negociação de um acordo comercial entre os dois países. Outros pontos debatidos foram medidas que evitem a dupla tributação (quando um imposto é cobrado pelos dois governos), a adesão do Brasil à Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e acordos bilaterais de investimento, tributação e seguridade social.

A reunião do Comitê Econômico e de Comércio Conjunto entre Brasil e Reino Unido (Jetco na sigla em inglês) ocorreu ao longo de todo o dia desta quarta-feira (11/11) em Brasília. Participaram da reunião o secretário especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais do Ministério da Economia, Roberto Fendt, e a secretária de Estado de Comércio Internacional do Reino Unido, Elisabeth Truss.

O secretário especial de Comércio Exterior e Assuntos Internacionais do Ministério da Economia, Roberto Fendt (centro), durante reunião da 11ª edição do Comitê Econômico e de Comércio Conjunto entre Brasil e Reino Unido (Jetco). Foto: Gustavo Ranieri/ME

Entre os pontos debatidos, estão temas como crescimento limpo e sustentável, cooperação comercial multilateral e bilateral, acesso a mercados e projetos do Prosperity Fund, fundo interministerial do governo britânico destinado a impulsionar o crescimento econômico e projetos sustentáveis em países em desenvolvimento.

Em relação à OCDE, os representantes do Reino Unido reforçaram o apoio britânico à adesão do Brasil à organização, que reúne as economias mais industrializadas do planeta. As autoridades britânicas, informou o Ministério da Economia, disseram estar cooperando com o governo brasileiro nos processos de alinhamento do Brasil aos padrões e aos instrumentos legais da organização.

Multilateralismo

Em relação ao comércio internacional, Fendt defendeu o fortalecimento do sistema multilateral de comércio e uma reforma abrangente da Organização Mundial do Comércio (OMC) como meio para promover o investimento global e aumentar a produtividade. A secretária britânica disse que atualmente



há maior espaço para cooperação bilateral na OMC em temas como compras governamentais, comércio eletrônico e facilitação de investimentos, num momento em que o Reino Unido passa a ter assento próprio na organização após a saída do país da União Europeia.

Os dois países também discutiram o reconhecimento mútuo das indicações geográficas do uísque escocês e da cachaça brasileira. A indicação geográfica torna exclusiva a denominação de origem para bens produzidos em determinadas regiões e países.

**Fundo de desenvolvimento**

Sobre o Prosperity Fund, o fundo deve investir 1,2 bilhão de libras esterlinas em países em desenvolvimento até março de 2023. Para o Brasil, deve destinar aproximadamente 110 milhões de libras nas áreas de facilitação de comércio, ambiente de negócios, saúde, educação, energia, finanças verdes, cidades inteligentes e acesso digital.

Somente o Ministério da Economia deverá receber até 30 milhões em projetos para a facilitação do comércio. O dinheiro será aplicado em cinco frentes de ação: inserção de micro, pequenas e médias empresas nas cadeias globais de valor; eficiência dos portos; melhoria regulatória; apoio à acessão do Brasil à OCDE e propriedade intelectual.

Pelo lado brasileiro, o encontro teve a presença de representantes de outros órgãos além do Ministério da Economia. Também participaram autoridades dos Ministérios das Relações Exteriores e da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, além de integrantes da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) e do Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI).

Segundo o Ministério da Economia, um comunicado preparado pelos dois países deve ser divulgado até o fim desta semana com as principais conclusões e medidas acertadas.

## **URUGUAY**

### **Uruguay cae, la región sube**

por Cecilia Pattarinonoviembre 11, 2020

La amenaza climática y la cautela de la demanda europea ante al avance del Covid-19 impactan sobre el mercado ganadero uruguayo, que comienza su octava semana consecutiva de ajuste a la baja en los valores.

Las industrias ofrecen entre US\$ 2,90 y US\$ 3 por kilo en cuarta balanza por el novillo especial y otros frigoríficos no están pasando precio. Es el menor valor desde diciembre de 2017 y un escenario muy diferente al registrado hace un año atrás, cuando el novillo gordo cotizaba en US\$ 4,35, con el auge de China.

Pero mientras el precio del ganado en Uruguay cae, en la región sube. Fundamentalmente en Brasil, donde la escasa oferta de animales aptos para faena y la ávida demanda internacional impulsa el precio a máximos históricos en reales superando por primera vez desde enero de 2018 al de Uruguay.

Al cierre de la nota, el novillo gordo alcanzó los R\$ 288 por arroba de 15 kilos (US\$ 3,57 por kilo). Según el Centro de Investigación de Economía Aplicada (Cepea) de Brasil, en el último mes el novillo gordo avanzó 17% medido en reales y 12% en dólares, mientras que el aumento en el último año es de 61% en reales y 23% en dólares.

La menor producción de carne vacuna asociada con la demanda internacional creciente ayuda a reforzar la tendencia alcista en el mercado de la carne vacuna. Según analistas de Safras y mercados, el novillo gordo debería alcanzar los R\$ 300 por arroba esta semana.

En los demás países de la región la tendencia es de aumento. En Argentina el novillo especial de exportación subió la semana pasada, pasando de US\$ 2,70 a US\$ 2,80. Mientras que en Paraguay el precio del ganado gordo pasó de US\$ 2,80 a US\$ 2,90.

### **Exportaciones de carne vacuna cayeron 22% en octubre**

por Cecilia Pattarinonoviembre 11, 2020

La segunda ola de Covid-19 que azota a Europa, Estados Unidos y demás países repercutió directamente en las exportaciones de carne vacuna de Uruguay en octubre y lo que va de noviembre.

De acuerdo con los datos publicados por el Instituto Nacional de Carnes, el mes pasado Uruguay exportó 30.568 toneladas peso canal de carne vacuna, un 17% menos que las 36.710 del mes anterior y un 22% menos que las 39.259 toneladas de octubre de 2019.

China se mantiene como el principal comprador a pesar de haber bajado su participación. Las ventas en octubre totalizaron 18.937 toneladas, un 31% menos que las 27.238 de un año atrás.

Le sigue los países del Nafta –EEUU y Canadá- con 5.224 toneladas, un ajuste de 23% interanual. Donde Canadá quintuplicó su volumen enviado y EEUU –uno de los países más afectados por la pandemia- lo redujo a la mitad.





Las ventas a Europa en octubre se duplicaron respecto al mismo mes del año pasado, pasando de 1.539 toneladas a 3.112. Mientras que las compras de Brasil se redujeron a la mitad.

En el acumulado de los últimos 12 meses, las exportaciones alcanzan mínimos de cuatro años con 388.000 toneladas peso canal. Las ventas a Brasil están en el menor registro en 15 años y a China en cuatro años.

### **Duplicar la producción de carne subiría el PIB un 10%**

08/11/2020 Análisis de Ceres sostiene que el impacto total sumaría US\$ 4.926 millones y genera mayor efecto multiplicador sobre la economía.

El Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (Ceres), emitió el análisis: ¿Cuál es el impacto de aumentar la producción de carnes sobre la economía uruguaya?. En el trabajo se hace un análisis directo y sobre los derrames que genera. “Si Uruguay consiguiera duplicar la producción de carne, el impacto total que generaría sería un aumento acumulado de 10% del PBI”, destacó el análisis.

Ceres destacó que la cría de ganado emplea alrededor de 83.000 trabajadores agropecuarios y cerca de 18.000 en frigoríficos. “Siguiendo la metodología tradicional de cálculo de impacto total, se obtiene un multiplicador indirecto de 1,67 que genera la producción de carne a lo largo de toda la cadena de valor y un multiplicador extra de 1,76, inducido por el impacto que generarían las remuneraciones sobre la economía. Estos valores son individualmente muy superiores al promedio observado en otros sectores económicos. Si se toman ambos multiplicadores conjuntamente (3,43), la producción de carne genera un gran impacto sobre la economía”, destacó el trabajo técnico de Ceres.

Análisis. “Si se duplicara la producción de carne, el impacto directo ascendería a \$113.727 millones (US\$ 2.670 millones), el impacto indirecto a \$189.857 millones (US\$ 4.458 millones) y el impacto inducido a \$199.836 millones (US\$ 4.692 millones). Por lo tanto, el impacto total ascendería a \$503.419 millones (US\$ 11.821 millones), en todos los casos, en términos de valor bruto de producción. El impacto total contribuiría con el PBI en un monto aproximado de \$209.786 millones (US\$ 4.926 millones), destacó Ceres.

“En otras palabras, dejando el resto de sectores constantes, el crecimiento del PBI asociado a la duplicación de carne sería 10%”, detalló el análisis.

“Se debe mencionar que, si bien el efecto total puede ser medido en términos de Producto Bruto Interno (PBI), los impactos desagregados en efecto directo, indirecto e inducido están medidos en Valor Bruto de Producción (VBP). El PBI cuenta únicamente el valor agregado en la economía o el valor de todos los bienes finales, mientras que el VBP cuenta el valor de todos los bienes -intermedios y finales- de la economía. Por lo tanto, el VBP es considerablemente mayor al PBI”, estableció Ceres.

“Las principales áreas de la economía impactadas serían los criadores de ganado, servicios ganaderos y actividad de frigoríficos. Los sectores más afectados positivamente por el derrame que genera el aumento de la producción de carne son los mayores vendedores de insumos para esta actividad”, marca el informe.

“La producción de cultivos utilizados como praderas y servicios agrícolas que estos implican, sería de las más beneficiadas del derrame: el aumento en utilización intermedia de este sector sería de una magnitud equivalente al 14,4% del crecimiento en la producción de carne. Algo similar sucede con las ventas de abonos y químicos: si sumamos el impacto en estos sectores, el aumento en utilización intermedia sería 13,2% del impacto directo. Otros servicios empresariales, además de los que son específicamente ganaderos, también se verían afectados. La actividad de sectores dedicados a la intermediación aumentaría en un 7,2% del impacto, mientras que el sector empresarial compuesto por alquileres de maquinaria y servicios informáticos se incrementaría en un 5,2% del aumento en la producción de carne”.

Consumo. A su vez, cuando se suma al modelo el comportamiento de los hogares, aumenta notoriamente la actividad de sectores de consumo final. “Después de incluir este impacto, uno de los sectores más afectados es el de servicios de alojamiento y suministro de comidas y bebidas (hotelería y restaurantes), que registra un aumento de su actividad del 14,6% del impacto en la carne (US\$ 390 millones). Otros sectores muy beneficiados serían los servicios inmobiliarios (27,3% del impacto directo, que corresponde a US\$ 730 millones), correo y telecomunicaciones (8,1% , US\$ 215 millones), ventas de comercios minoristas (7,8% , US\$ 208 millones) y elaboración de bebidas (7,1% , US\$ 190 millones)”.

“El sector cárnico genera más de 100 mil puestos de trabajo. Por falta de datos precisos disponibles, se asume, con base en entrevistas con informantes calificados, que una duplicación de la producción de carne incrementaría un 20% los puestos de trabajo en los establecimientos ganaderos, 30% en los servicios asociados y 50% en los frigoríficos. Duplicar la producción de carne generaría cerca de 30 mil nuevos puestos de trabajo”.

Reducción del costo en la operativa de frigoríficos.

Para poder crecer, Ceres reconoció que “habría que generar las condiciones para que la industria frigorífica pueda reducir costos en el proceso industrial y ser competitiva a nivel internacional. En esta línea, la reducción de los sobre costos asociados a la conflictividad, ausentismo y la baja productividad laboral son aspectos críticos”, detalló.



Los creadores del estudio técnico agregaron respecto a este punto que “aparece la necesidad de regularizar la actividad sindical a través de la personería jurídica, una medida sugerida por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para un funcionamiento adecuado del derecho colectivo”. Al igual que en otros sectores, los costos son un problema que impiden un mayor crecimiento de la exportación.

El potencial para exportar y los aranceles.

Según el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (Ceres), “existe un enorme potencial para expandir significativamente las exportaciones de carne uruguaya. Las perspectivas del consumo de carne en Asia, que hoy representa el 50% de las importaciones de carne del mundo, muestran un crecimiento tendencial sostenido. China tiene potencial para seguir creciendo como mercado, pero el sudeste asiático también es muy importante. Mercados como Japón y Corea son muy relevantes para ampliar las exportaciones, en la medida en que se mejoren las condiciones de ingreso”.

Reconoce que “los aranceles son muy dañinos, cuando competidores directos, como Australia, no los pagan. El mundo árabe tiene gran potencial y Uruguay está en condiciones de ingresar con fuerza. También se deben mejorar las condiciones de ingreso a Estados Unidos: el 26% de arancel por fuera de cuota es demasiado elevado. Con la Unión Europea, gran parte del partido está jugado en el acuerdo con el Mercosur y habrá que esperar”.

Considera que “para poder materializar el potencial del sector también hay deberes internos por hacer”.

En caso de los productores, Ceres no pasó por alto que muchos productores “deberían reoptimizar su modelo de negocios. El ciclo ganadero incluye la cría, la recria y el engorde. Y, para aumentar la producción, se deberían mejorar indicadores en todas sus etapas”.

El trabajo detalla que “las tecnologías necesarias para incrementar la producción están disponibles en el país. Algunas son de bajo costo y otras requieren de cierta inversión. En todos los casos, es necesario generar las condiciones adecuadas que incentiven al productor”, analiza el trabajo técnico emitido por el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social.

### **Europa “no será un buen mercado” para Uruguay durante, al menos, los próximos meses**

12/11/2020 - En lo que va del año Uruguay ha bajado notoriamente sus exportaciones a este mercado

Si bien la posibilidad de una vacuna cercana ha quitado incertidumbre, se prevé que durante 2021 la situación continúe siendo compleja desde el punto de vista económico para Europa.

“Habrá que estar preparados desde el punto de vista comercial, lo que interesa a Uruguay. Europa no será un buen mercado en el correr de los próximos meses desde el punto de vista económico”, indicó Tomas Friedman, corresponsal de radio Carve en Europa.

La situación en Europa desde el punto de vista de la pandemia del covid-19 continúa siendo “muy complicada” con varios países aún cerrados y en confinamiento.

En ese sentido, Friedman informó que la Unión Europea (UE) “está muy preocupada” por temas comerciales y de consumo.

“Hay preocupación por cómo se ha afectado la situación agrícola y ganadera que han tenido un descenso de precios y baja de consumo muy importante. Han habido problemas en materia de salarios, desempleo. Se ha bajado mucho el consumo de carne. Se ha conocido que el consumo de carne en los 27 países de la UE ha bajado y que los precios que Europa paga por la carne también han bajado”, dijo.

Ranking. Según un informe elaborado por el Observatorio de carne de la UE, hoy los principales compradores de carne son China y Hong Kong por lejos. Le siguen Estados Unidos, Japón, Singapur, Corea del Sur, Rusia, Reino Unido, UE y Canadá.

Los principales exportadores son: Brasil, Australia y EEUU. Uruguay, por su parte, se encuentra en el décimo lugar.

“Uruguay tiene precios aún muy altos respecto a los precios del mercado internacional de carnes”, señaló.

Uruguay en lo que va del año ha disminuido notoriamente sus exportaciones a la Unión Europea respecto a 2019. Según este informe lleva exportadas entre 23 mil y 24 mil toneladas y el pronóstico es que la situación se mantenga así. De igual forma, Friedman advirtió que “hay que tener mucho cuidado con los precios”.

El precio más competitivo para el mercado hoy es de Argentina, seguido por Brasil y Nueva Zelanda. En tanto, la carne australiana tiene un valor muy importante, pero es muy apreciada por su alta calidad.

### **Importaciones de carne equivalen a 150.000 novillos en lo que va del año**

por Cecilia Pattarini noviembre 11, 2020

Las importaciones de carne vacuna de enero a octubre totalizaron 27.247 toneladas peso embarque – equivalente a 150.000 novillos aproximadamente- por un total de US\$ 107 millones.

Se registró un aumento de 16% respecto a las 23.571 toneladas del mismo período del año pasado y de 19% en divisas según los datos de la Dirección Nacional de Aduanas.



En octubre las importaciones aumentaron y fueron las segundas más altas del año. Esto, a pesar del aumento de precios de la hacienda gorda en los países proveedores y el fuerte ajuste a la baja en Uruguay (ver nota aparte).

En el décimo mes del año, las compras totalizaron 3.226 toneladas, 39% más que las 2.316 del mes anterior pero un 18% por debajo que un año atrás cuando se importaron 3.947 toneladas -el mayor volumen registrado en la historia-.

En los primeros cuatro meses del año, el precio se ubicó por encima de los US\$-CIF 4.000 para luego bajar a los US\$ 3.700. Pero en octubre, se registró un aumento a US\$ 3.906 por tonelada peso de embarque, 100 dólares más que un año atrás.

Uruguay se consolidó en los últimos dos años como un fuerte importador de carnes. Según los datos del Instituto Nacional de Carnes, en los primeros nueve meses de 2020 uno de cada cuatro kilos es de origen importado (25%, frente al 13% del mismo período de 2019).

La carne vacuna viene mayoritariamente de Brasil (76%) aunque su participación ha bajado debido a la devaluación del real y el fuerte aumento del novillo gordo. Paraguay ha absorbido ese volumen y se coloca en segundo lugar (22%) y en menor proporción Argentina (2%).

Abasto Santa Clara, Saturno y Maufe lideran las compras de carne del exterior con una participación del 21%, 10% y 8% del total respectivamente.

### **Guillermo Villa: “Es fundamental que los productores acompañen el proceso de apertura de mercados”**

09/11/2020 - 5:48 PM

Entre otras cuestiones, el representante de la Federación Rural en la Junta de INAC se refirió a la salida de la industria del grupo Procarnes a raíz de la posición de la industria de abandonar el grupo Procarnes - tras declaraciones del representante de los productores-, Guillermo Villa, representante de la Federación Rural en la Junta de INAC, sostuvo que fue una decisión “desmedida” y aseguró que “es fundamental que los productores acompañen el proceso de apertura de mercados y baja de aranceles”.

En tanto, dijo que la posición de los productores sobre mantener la cuota Hitlon exclusivamente a pasto -y no preferentemente- no es nueva y agregó que “la cuota funciona y se cumplió en forma regular desde que se la otorgó”.

“Lo que funciona no hay que tocarlo”, señaló.

A su vez, opinó que el gobierno “tomó una medida correcta” al decidir excluir momentáneamente a los productores y a la industria.

“Se dice que es provisorio. Tenemos claro que el ámbito es de cordialidad dentro de Procarnes. Es muy importante que estemos en Procarnes para saber cual es la dinámica del mercado para poder crecer”, concluyó.

### **Presencia de las carnes de Uruguay en China International Import Expo 2020**

09/11/2020 - La CIIE es la exhibición más relevante para la importación en China

Comenzó la tercera edición de la feria CIIE 2020 (China International Import Expo) del 5 al 10 de noviembre, en la ciudad de Shanghai. Al igual que en los años anteriores, las carnes de Uruguay están presentes en el stand del Instituto Nacional de Carnes (INAC).

El mismo cuenta con una superficie de 90 m<sup>2</sup>, con una excelente ubicación en el pabellón de alimentos. La presencia de las carnes de Uruguay en esta particular edición, marcada por un contexto que no ha permitido viajar a los exportadores y operadores comerciales de Uruguay, muestra el compromiso y la confianza del sector productor y exportador hacia el mercado de China,

La feria comenzó el 5 de noviembre, aunque en el primer día la actividad fue muy restringida. El 6 de noviembre la concurrencia fue mayor, con la presencia de compradores profesionales en su mayoría, que mantuvieron una continua concurrencia al stand de Uruguay. Hay presencia de co-expositores radicados en el país asiático.

El stand está siendo atendido y representado por la misión diplomática de Uruguay en China. Una nutrida delegación encabezada por el embajador Fernando Lugris, el cónsul de Shanghai Leonardo Olivera, y el cónsul de Guangzhou Martín Alvez, acompañados por Mercedes Aguiar y también personal de la agregaduría agrícola. Asimismo, por parte de INAC, ya ha comenzado en sus funciones la representante del Instituto en China, Victoria Cai.

En el entorno de la CIIE, INAC ha programado otras actividades. El día 7, INAC estará participando como presentador y promotor en una mesa redonda de las carnes organizado por la CFNA (Chamber of Commerce for Foodstuffs and Native Produce). El orador será el embajador Fernando Lugris.



## PARAGUAY

### **El macho y la vaca para exportación alcanzaron los precios más altos del año**

11/11/2020 GANADERÍA Los frigoríficos exportadores volvieron a marcar una nueva suba de precios para todas las categorías de hacienda gordas, rompiendo un nuevo récord histórico en guaraníes para el valor del macho y alcanzando, como también sucede en la vaca, la cotización más alta del 2020. Un operador comentó a Valor Agro que la semana abrió con una suba de US\$ 0,05 para el macho, que se ubicó en US\$ 2,95 por kilo carcasa. Sin embargo, dijo que se han concretado negocios por encima de los US\$ 3 por animales de confinamiento.

Hasta el momento se sigue sin ofrecer un diferencial de precio por el ganado Europa, a razón del rebrote de covid-19 que se está experimentando en varias ciudades de la comunidad y paralizó la demanda de carne. Los US\$ 2,95 para el macho significan una referencia histórica en guaraníes, con un tipo de cambio de Gs. 7.000 por dólar, rompiendo los récords de semanas anteriores.

En la moneda norteamericana, es la cotización más alta del año, dejando atrás el segundo máximo que se registró, previo a esta tendencia de subas, la semana del 14 de enero con una posición de US\$ 2,92 a la carne.

Por vacas, el operador señaló que la referencia ronda los US\$ 2,75 por kilo carcasa, superando los US\$ 2,70 que predominaron en los meses de enero y febrero de este año.

Cabe recordar que, en plena pandemia, el macho para faena llegó en mayo a un piso de US\$ 2 a la carne, mientras que en ese mismo periodo de cuatro semanas la vaca llegó a una referencia mínima anual de US\$ 1,80. Fuente: Valor Agro.

### **Faena kosher se activó en cuatro frigoríficos y se extendería por dos meses**

Valor Agro. 09/11/2020 Las cuadrillas de rabinos comenzaron las operaciones de faena kosher en cuatro plantas frigoríficas para las exportaciones de carne bovina a Israel, comentó a Valor Agro un bróker de carnes.

Un industrial confirmó a Valor Agro que hoy se inició la actividad en la cuarta planta y adelantó que se espera la llegada de al menos un equipo más de rabinos.

Con acuerdos de precios que fueron de intensas negociaciones, la fuente explicó que la referencia de exportación se ubica cercana a los US\$ 6.000 por tonelada.

Más allá de que los sacrificios estaban previstos únicamente para noviembre, los operadores del mercado coincidieron que las cuadrillas van a realizar faenas durante dos meses.

Entre enero y octubre del 2020, Israel se posiciona como el cuarto mayor mercado para la proteína roja nacional con 14.093 toneladas por un total de US\$ 72,1 millones. Fuente:

## UNIÓN EUROPEA

### **UE impone aranceles retaliatorios sobre productos de EE.UU.**

09 November 2020

The European Union is set to impose tariffs on \$4 billion of US imports in retaliation for US subsidies for plane maker Boeing.

Reuters reports that European diplomats are preparing for an eleventh-hour showdown with President Trump.

A majority of EU governments have backed imposing the widely expected tariffs once EU trade ministers meet next Monday - the latest twist in a transatlantic trade saga that has spanned 16 years and four US presidents.

Though Joe Biden won the US election on 7 November, Donald Trump remains in office until 20 January and has plenty of leeway to increase US tariffs on Europe that were imposed in a parallel case over subsidies for Airbus.

US Trade Representative Robert Lighthizer last month warned any EU tariffs would "force a US response" and Trump has threatened to "strike back harder"

Brussels views its own tariffs - authorised by the World Trade Organization last month - as important leverage in negotiations to end a dispute that began in 2004.

"I would expect the tariffs to be imposed [on 10 or 11 November]," an EU diplomat said.

In October 2019, Washington imposed tariffs on Airbus planes and other European products from cheese to olives and single-malt whisky. Combined, the two cases represent the world's largest ever corporate trade dispute.

Washington argues there is no legal basis for EU tariffs because underlying subsidies to Boeing have been repealed. European officials argue it is only the WTO that can decide on compliance and that last month's green light stands.





Both sides accuse the other of failing to obey WTO rulings but are seen as determined to maximise their positions ahead of probable negotiations.

If Biden wins, the avowed transatlanticist is expected to work quickly to mend fences with Brussels on a host of issues, and could use talks over the aircraft subsidies as a gesture of goodwill as he tries to build a more united front against China.

After holding off on tariffs to avoid clashing with the US presidential campaign, EU governments formally cleared tariffs on Tuesday 3 November, Election Day, but must now decide their timing.

What this means for the farm sector

Tariffs will hit US planes and parts, fruits, nuts and other farm produce, orange juice, some spirits and other goods from construction equipment to casino tables, diplomats said.

The European Commission said it was fine tuning what it regards as its retaliation rights in case no agreed solution could be found with Washington, including an immediate suspension of US tariffs.

Lighthizer's office had no immediate comment. One senior US source said Trump was not expected to feel constraint about expanding US tariffs, even if he loses the election.

The United States is authorised to impose tariffs on \$7.5 billion of European goods, but has not used the whole quota. It could raise duties on various goods or expand the target list.

European producers have voiced similar complaints about US tariffs. Politicians on both sides of the Atlantic are under mounting pressure to prevent the aircraft feud hurting other industries.

New EU tariffs will also hand Britain, which left the bloc this year, delicate decisions about whether to join neighbours in imposing tariffs at a time when it is caught between trade negotiations with both the United States and EU.

Britain, a partner of France-based Airbus, has pledged to "keep all options open".

### **Brotos de influenza aviar afectan a Reino Unido y Alemania**

09/11/2020 - La investigación epidemiológica está en curso para determinar el origen de la enfermedad en ambos casos

EUROCARNE | Reino Unido ha comunicado a la OIE la detección de un brote de influenza aviar altamente patógena (H5N8). Ha sido detectado en la localidad de Frodsham y ha afectado a una explotación avícola con 13.500 aves y ha causado la muerte de 178 de 230 que se han encontrado enfermas. Como medidas se ha incrementado la vigilancia en la zona de protección y se han destruido los productos de origen animal procedentes de esa granja.

Alemania también ha comunicado a la OIE la detección de influenza aviar, también H5N8. En este caso se ha detectado en el norte del país, cerca de la frontera con Dinamarca, en el lander de Schleswig-Holstein. Ha afectado a 12 animales de un grupo de 68 y ha ocasionado 8 muertos, obligando al sacrificio del resto. Se han establecido zonas de restricción.

La investigación epidemiológica está en curso para determinar el origen de la enfermedad en ambos casos.

### **BREXIT: urgen medidas al gobierno los productores agropecuarios**

13 November 2020 National Farmers Union

With less than eight weeks before the end of the Brexit transition period, the UK Farming Roundtable has stressed the critical importance of getting new agricultural policy right in the devolved nations.

On 1 January 2021 the UK will enter a new era for farmers, growers and land managers as the UK's devolved governments gain the power to define, design and deliver new agricultural and environmental policies and measures.

The UK Farming Roundtable are pleased with the introduction this week of the Agriculture Act, a landmark moment for post-Brexit farming. Issues remain though around a deal with the EU, free and frictionless trade and domestic agricultural policy.

A UK Farming Roundtable statement said: "We are less than eight weeks from this historic moment, but in many parts of the UK, despite some government discussions, many farmers and landowners have no clear detailed picture of what or how these new policy frameworks will replace those run under the Common Agricultural Policy (CAP) for almost 50 years. Our organisations are unclear how measures in each part of the UK will avoid dislocation and disruption of the UK single market, or how the impact of new trade agreements will be weighed in the speed and direction of domestic agricultural transition. Detailed discussion with farming groups on these critical issues must be a priority.

"In every part of the UK our organisations have collaborated to set out constructive proposals for the forthcoming transition from the CAP based payments to new regimes supporting the principles of sustainable farming, better suited to the UK circumstances. We all see this transition as a significant opportunity to reset our relationship with society, providing new and meaningful employment, recognising our vital role in managing and enriching 75 percent of the UK's land area and growing more than 60



percent of the nation's food. Our dual role as food producers and environmental stewards should be a defining feature of all agricultural policies across the UK.

"The agriculture and horticulture sectors with access to the Basic Payment Scheme (BPS) have proven relatively resilient during the COVID-19 pandemic, after initial supply chain dislocation. However, the government has had to take unprecedented economic action to mitigate mass unemployment and business collapse. The costs of the on-going intervention will be felt for years to come. Against this backdrop, agriculture's share of public expenditure sustains world-leading standards of production. Across the UK, new policy measures are planned to reinvigorate public good delivery, measures that will sustain climate-friendly, high welfare, environment-driven sustainable farming systems. Maintaining public investment sustains the rural economy and improves the health and wellbeing of society.

"The UK government is negotiating new trade agreements with the European Union, and countries around the world. We have always argued that that agreement with the EU must be the priority. Simply, the EU will remain the largest market for UK farm products for the foreseeable future. Therefore, that agreement must provide as free and frictionless context as possible. We welcome the government's recognition with the establishment of the Trade and Agriculture Commission that high production standards are a valuable feature of UK farming. Protecting our standards and any threat to them must be a material consideration for new trade agreements put before Parliament for approval."

The UK Farming Roundtable is asking ministers to provide

Clear roadmaps setting out their agricultural transition plans, that give all farmers the opportunity to consider and respond to policy options and adapt their business plans.

Assurance that public investment in climate-friendly sustainable farming systems is maintained during and beyond this policy transition.

Confidence that retaining high UK farm production standards will be a material consideration as new trade agreements are negotiated and agreed.

## **ESTADOS UNIDOS**

### **COVID 19 evalúan casos en la industria de carnes**

November 9, 2020 09:13 AM

Meat processing plants house unique environments. From chilled temperatures to unique air flow, researchers at Kansas State are researching if CDC guidelines work in meat processing facilities. ( Kansas State University )

The scene seven months ago was stark. Some grocery stores housed bare shelves, while others revealed record high retail beef prices. The food scare rattled the country as the COVID-19 pandemic caused panic. The vivid scene across the country sparked some rapid response research at Kansas State's Biosecurity Research Institute. From the outside, it looks like a basic building, but it's a location at Kansas State that houses high-level research with animals, plants and the food system. Now, researchers are trying to carve out answers for COVID-19.

It fits very well within our mission here, to be able to use our containment facilities to start learning about this virus and how it can be transmitted in various environmental situations," says Dr. Randall Phebus, professor of food safety at Kansas State University.

The research is funded by the U.S. Department of Agriculture (USDA) and the National Institute of Food and Agriculture (NIFA). Phebus and team are researching protection of the meat and poultry processing industry workers.

"In food processing, we have a lot of people in small spaces," says Phebus. "And not only that, but we have a lot of environmental conditions that are very different."

From chilled temperatures to ample airflow, the researchers are determined to discover how the virus spreads through processing plants.

"We're going to be looking at how the virus survives and maintains its infectivity throughout the meat and poultry processing facility, and so looking at how disinfectants and cleaners are effective or not effective against the virus, and also how it kind of migrates through the air patterns of a plant to know how long it can survive in that situation," says Phebus.

Setting out to see if CDC guidelines for other facilities works for meat processors is done in a highly secure lab, and researchers are handling a virus with space-like suits and other protective gear. The research is placing a priority on not only the overall food supply chain, but the essential workforce working in these environments.

"This current pandemic has had such a tremendous impact on the food supply, but also workers' health, and those workers go back to their families, they go back to their communities," says Jeanette Thurston, director and professor in the College of Agriculture at K-State.

The research is being done not just in the food science department, but with experts across campus.



“One thing that I’m personally very proud of is this is an interdisciplinary team,” he says. “We have a virologist, we have microbiologist that have worked in safety, we have a risk assessor, all working on trying to understand the virus in these environments, and to be able to identify ways and strategies where we can protect those workers.”

Thurston says the research also has ties beyond campus, with an advisory board of industry representatives to allow this research direct ties to real-time problems.

“For example, identifying the kinds of disinfectants that are typically used, so we can understand whether those disinfectants are effective in reducing the load of this virus in those environments,” says Thurston.

“We’re going to be trying to mimic a lot of the meat and poultry processing facilities to actually replicate how the virus spreads and try to make generally generate data to make sure that what we generate can be used by the industry to make sure that the whole food system is safe,” explains Daniel Vega, a fourth-year PhD student working on this research project.

Vega says in searching for answers, there isn’t a model to follow.

“This is a new virus, this is a new pandemic, nobody was expecting this,” he says. “There’s really no data. We’re lacking a lot of information.

On the surface, the research seems straight-forward, but Vega says the it’s a project that involves many steps.

“Some of those steps related with virus include how we’re going create that virus, how we’re going to inoculate our surfaces, how we’re going to create the different disinfectants that we’re going to use.

The project is funded by an emergency program, meaning USDA wants rapid results.

“We have to understand that our agricultural system is very complex, we have producers, we have feed manufacturers, we have processors, retailers, wholesalers, it becomes very complicated in a pandemic, such as with COVID,” says Phebus. So, part of what we’re doing here is understanding how we can minimize that disruption, so that we can keep producing meat and food and other consumer supplies that we need.”

For Vega, it boils down to creating new data the public will trust.

“Making sure that the data we’re generating is accurate, and just keep that constant confidence to the consumer,” he says. “I think that’s where we need to lay most of our efforts and make sure that what we’re generating is good for the for the consumer and for the government.”

By focusing on food defense, the researchers are studying a vital piece of the food supply chain

“I think it’s tremendously important from both a public health standpoint, but just ensuring our homeland security,” says Phebus. “If you think back a couple of months ago, and you started seeing shortages of food supply in the grocery stores, that’s kind of scary, if you think about it from the standpoint of homeland security. We don’t want that to happen in this country.

The research is aiming for rapid results, in hopes of learning more about protein processing problems created by a pandemic and replacing fear with facts.

## **Empresa frigorífica entabló una demanda contra el Estado de Nuevo México por obligar su cierre ante casos de COVID**

12 November 2020

A US meat company that supplies Walmart and Costco is suing the state of New Mexico to fight an order that seeks to close a production facility where more than 100 workers have tested positive for COVID-19.

Reuters reports that the lawsuit from Stampede Meat argues the plant in Sunland Park, New Mexico, should stay open under an executive order from President Donald Trump, pitting the federal government against local health officials as coronavirus infections rise.

Trump in April ordered meat plants to stay open to protect the US food supply, following virus outbreaks at slaughterhouses that slashed production and prompted retailers like Costco and Kroger to limit customers’ purchases.

However, the New Mexico Department of Health last week ordered Stampede Meat to shut for 14 days, after the state identified at least six COVID-19 cases at the plant during a five-day period in late October.

Stampede Meat’s lawsuit said the order is unconstitutional and would force the company to destroy millions of pounds of meat that could go to grocers or other customers like the restaurant chains Denny’s and Applebee’s.

“Allowing the Department of Health to ignore the President’s Executive Order and close Stampede Meat and other meat and poultry processing companies will lead to similar food shortages and rationing,” the lawsuit said.

Stampede Meat did not respond to a request for comment on Wednesday 11 November.

New Mexico’s health department declined to comment on the lawsuit. Department spokeswoman Marisa Maez said Stampede Meat had not halted operations at the plant as far as the department was aware. At least 11 employees had tested positive over two weeks when the state ordered the plant shut, and more than 100 employees have tested positive during the pandemic, she said.



Stampede Meat contacted the US Department of Agriculture for possible help testing employees, according to the lawsuit. A USDA spokesman said the agency offered to help New Mexico manage the pandemic and ensure food supplies.

### **Pocas expectativas de recuperación del sector restauración**

November 9, 2020

Promising news of a COVID-19 vaccine trial made headlines Monday, but the Meat Demand Monitor recently found only one-third of people say they're confident in returning to more indoor dining, even with a vaccine. ( Tork Mason/USA TODAY NETWORK-Wisconsin via Imagin Content Services, LLC )

Promising news of a COVID-19 vaccine trial made headlines Monday and spurred stock market momentum. Pfizer, which developed the vaccine with the German drugmaker BioNTech, announced its clinical trial found the vaccine was more than 90% effective in preventing the disease among trial volunteers with no evidence of prior infection.

While details surrounding when the vaccine will be available are sparse, research from Kansas State University shows a vaccine may not be enough to restore confidence in consumers for eating out.

"Meat Demand Monitor, supported by the beef and pork checkoffs, shows the average person thinks first quarter of 2021 is when they might have a vaccine available," says Glynn Tonsor of Kansas State University, who helps conduct and author the research. "Only about one-third of the people surveyed say they're going to return back to more in-the-restaurant and dine-in meals, if they have a vaccine."

Tonsor says the fact consumers will be cautious about eating out even with a vaccine available, means more attention will still be placed on retail meat demand. He thinks those restaurants able to provide drive-thru or curbside options will continue to do better.

"I think the relative strength of retail demand instead of food service has many months ahead of us, not just the next couple of months during the winter, and a vaccine alone won't change that behavior," says Tonsor.

Tonsor says he's been surprised at the strength of retail meat demand and how long it's lasted. He feared cooking fatigue and things would wear on people, but that hasn't happened.

"My concerns are in the retail side of things and keep logistics up," he says. "Can we keep a high volume of meat going through grocery stores to sustain that? I'm optimistic we can, because they've made a lot of adjustments, just like the live animal processing side, but going through the next few months, that's going to be critical to sustain that."

### **NAMI se expresó la necesidad de priorizar el acceso de la vacuna contra COVID**

November 13, 2020 11:20 AM

The North American Meat Institute (NAMI), along with 14 other food and beverage associations, sent a letter to President Donald Trump requesting priority access to COVID-19 vaccines to protect workers and keep the food supply chain running.

The letter, dated Nov. 11, was similar to a letter sent to Trump in June.

"Our members have been on the front lines of the response to the pandemic by continuing operations and ensuring Americans have access to safe, nutritious, and affordable food," the letter stated. "Challenges have taxed the food supply chain over the past eight months, but the food, agriculture, manufacturing, and retail industries are resilient, and the supply chains have not broken.

"Once a vaccine for COVID-19 is developed, it is imperative that we have a federally orchestrated vaccine distribution program and prioritization of vaccination among population groups."

In addition to NAMI, the letter was signed by FMI – The Food Industry Institute, American Bakers Association, American Frozen Food Institute, Consumer Brands Association, Global Cold Chain Alliance, International Dairy Foods Association, National Automatic Merchandising Association, National Confectioners Association, National Grocers Association, National Restaurant Association, North American Millers Association, Peanut and Tree Nut Processors Association, SNAC International and United Fresh.

The administration currently considers four groups for prioritizing COVID-19 vaccinations if the initial supply is limited. The four groups include: health care personnel (paid and unpaid persons serving in health care settings who have the potential for direct or indirect exposure to patients or infectious materials); non-health care essential workers; adults with high-risk medical conditions who possess risk factors for severe COVID-19 illness; and people 65 years of age and older (including those living in long-term care facilities).

The groups said they "strongly support" prioritizing essential workers in critical infrastructure industries, including those responsible for ensuring the continuity of the nation's food supply.

"Prioritizing vaccinations for food, agriculture, retail and CPG workers will be a key intervention to help keep workers healthy and to ensure that agricultural and food supply chains remain operating," the groups said. "To ensure a successful vaccination campaign, a strong, coordinated, public education campaign will





be required to ensure widespread and sustained acceptance of vaccinations. The playbook provides a roadmap for doing so. We encourage the administration to begin activating this as soon as possible.

“The agricultural, food manufacturing, distribution and retail industries will continue to fulfill the ‘special responsibility’ critical infrastructure industries carry, and we are proud that our industry’s workforce has selflessly persevered to feed America,” the groups said. “We also look forward to partnering with the administration to reinforce the importance and safety of vaccinations and ensuring our essential workers can access and receive vaccinations when available.”

## **AUSTRALIA**

### **Feed lots: capacidad en nivel récord**

12 November 2020

Key points:

ALFA/MLA September survey reports cattle on feed are stable, increasing by 128 head to 1,010,320 head

National feedlot capacity reaches a new record – 1,449,200 head

Feedlot utilisation remains at 70%

The results of the ALFA/MLA feedlot survey found that feedlot numbers remained steady over the September quarter, where there were 1,010,320 cattle on feed nationally, up 128 head from the June quarter.

Western Australia and New South Wales were the only two states that had increases in the number of cattle on feed, rising 2% and 12%, respectively. All other states experienced a decline in cattle on feed, with Queensland, Victoria and South Australia numbers falling 3%, 18% and 7%, respectively.

Despite feedlot utilisation and numbers on feed stabilising, national feedlot capacity increased. In the September quarter the national feedlot capacity reached 1,449,200 – a new record for the industry. This high capacity has been underpinned by lower grain prices and general confidence in the sector.

Grain prices were down significantly over the September quarter, with wheat ex-Darling Downs falling 21% to \$338/tonne and barley falling 18% to \$298/tonne. The drivers behind the grain price fall were the Chinese ban on Australian barley exports and the expectation of an improved harvest across most of Australia’s eastern grain growing regions.

These falls in grain inputs helped offset slight increases in the National Steer Indicator, which closed 4% higher for the quarter, making cattle more expensive for feedlots to purchase.

Grainfed turnoff eased slightly in the September quarter, reducing 4% from June quarter levels to 666,822 head and accounting for 36% of all adult cattle slaughtered.

Grainfed exports also fell for the September quarter, reducing 12% to 68,590 tonnes shipped weight (swt), the lowest volume of grainfed beef exported since June 2017. Exports to Japan and China both fell, reducing 15% and 35%, respectively on June quarter figures, while exports to Korea rose by 1%.

The dramatic fall in grainfed exports to China saw Korea surpass it as the second largest destination for Australian grainfed beef on a volumetric basis and reflects the current trade environment with China.

### **Corea del Sur podría gatillar la cláusula de salvaguardia y limitar las exportaciones de AUSTRALIA**

12 November 2020

Key points:

Australia will likely trigger the 2020 beef safeguard to Korea in the next week

The imported beef tariff will increase from 21.3% to 30% until 31 December 2020, reducing to 18.6% on 1 January 2021

Strong demand in Korea for Australian beef has led to the annual safeguard volume being fully utilised since KAFTA entered into force in 2014

Korea’s beef import safeguard – what is it?

The beef import safeguard is a mechanism that allows Korea to increase tariffs temporarily once imports exceed an agreed level under the Korea-Australia Free Trade Agreement (KAFTA). The safeguard volume for 2020 is 174,087 tonnes shipped weight (swt) and increases by 2% each year. As of 11 November, Australia has utilised 97.3% of the safeguard volume with approximately 4,737 tonnes remaining. Once the safeguard volume has been realised, Korea can raise the tariff for Australian products from 21.3% to 30% – effective until 31 December 2020. From 1 January 2021, the tariff rate will revert to 18.6% for Australian beef (Source: DFAT FTA portal).

Note: the safeguard volume was calculated during KAFTA negotiations, using the average of 2007 to 2009 Australian beef import volumes (using Korean import data) plus an additional 10%.

What are the implications for Australia?

Competition in the market



The US is Australia's major competitor in the Korean imported beef market. The US tariff will remain at 16% due to a greater safeguard volume (318,000 tonnes swt) under the Korea-US Free Trade Agreement (KORUS).

The US' safeguard volume was calculated using the average of 2002–03 US export volumes to Korea plus an additional 10%, increasing by 2% annually.

US beef exports to Korea were at record highs during this time, prior to the 2004 suspension of US imports into Korea after an outbreak of bovine spongiform encephalopathy (BSE), which is the key reason the US has a much larger safeguard volume than Australia.

Once Australia has triggered the safeguard volume, the tariff differential between Australia and the US will increase from 5.3% to 14%. Typically, once the safeguard has been triggered, the clearance of Australian beef into the market drops and any volumes cleared before 31 December also carry-over into the following year's safeguard volume.

### **Diversificaciòn de mercados resguardó a las exportaciones de carnes**

Jon Condon, November 12, 2020

AUSTRALIAN beef and sheepmeat is far less exposed to a narrow basket of international markets than other Australian ag commodities, or indeed, competing red meat export industries overseas.

That was one of the points to emerge from a marketing webinar held this afternoon by Meat & Livestock Australia, under a series built around the concept of industry resilience.

General manager of international markets Andrew Cox said from a markets perspective, resilience was defined by focusing on the customer and the consumer – competition from end-users, including retailers, food serviced operators and consumers – for available beef, lamb and goatmeat that drives meat and livestock prices.

"Without the money that is coming into the top of the funnel from these people, our industry doesn't exist," he said.

Mr Cox said one simple way to measure resilience was determining how much competition we have for our product.

On the graphic below, Australian beef and sheepmeat export destinations and break-up are compared to other Australian export commodities, including barley, wool, cotton, wine and iron ore.

"Taking sheepmeat as an example, there are 19 export destinations that together account for 95pc of Australian exports. Sure there is a large market share for sheepmeat in China (marked in red on the circle), but there are a host of other markets across the world, from the Middle East to Asia and elsewhere. It's a diversified wagon-wheel," Mr Cox said.

"Beef is somewhat similar, with 12 export destinations accounting for 95pc of exports – with the top three (US, Japan, China) all very close in terms of size. With a host of smaller markets, it means we have great diversification in beef exports."

This contrasts with the commodities represented on the right-hand side of the graphic, which are all much more reliant on a single market – China. Iron ore relies on just three export customers for 95pc of its exports, with barley, five, and cotton/wool, six each.

"Their wagon-wheels are a lot less diversified," Mr Cox said. "Arguably that opens up a lot more reliance on a single market – therefore, higher risk."

He said one of the great benefits for Australian beef and sheepmeat exports was that they had been able to grow markets across the world consistently, and diversify the export mix, for decades.

In a second comparison, Mr Cox compared Australian beef and sheepmeat (this time including domestic sales marked in green, as well as exports), with other major exporting nations including Brazilian,

"In those three major beef exporting nations, they have a strong reliance firstly on their domestic market (green), which obviously exposes them to political and economic risk within that market. But even when you look at these countries' export markets, they tend to be much less diversified than Australian beef. Both Argentina and Brazil have a heavy reliance on China (red)."

In sheepmeat comparisons, NZ has a similar diversified market spread as Australia, but without a large domestic market at its disposal.

"Under a classic definition of resilience, Australian red meat actually looks quite good, in terms of market diversification, with less risk on a single market," Mr Cox said.

Similar principles applied to customer diversification. No one customer had the ability to dictate to our industry, so on this measure of resilience, we looked quite good, he said.

He suggested there were four factors the Australian red meat industry had to look at, in building future industry resilience in the international market space.

The first was consumers and competition.

"We really need to make sure we understand consumers globally, but we also need to look closely at our competitors. Pork and chicken, for example, remain very popular globally, and both industries have the ability to increase production rapidly, efficiently and cheaply if the market demands it. We need to make



sure we are well positioned against those products, and understand what our benefit and proposition for purchase are.”

The second was trade influences.

“It’s something we have no direct control over, but of course we need to make sure we are continually monitoring the trade dynamic and are aware of it. As an industry we’re always advocating for free and fair trade – open access to markets and consumers globally. We’ve had tremendous success with that over the past decade, but of course the future remains somewhat unclear in certain markets, and we need to make sure that we are together, as an industry, in advocating for access to these markets,” Mr Cox said.

The third factor was the economy, and economic influences.

“Even before COVID set in in March, the global economy appeared to be slowing down, but obviously the pandemic has now brought whole sectors of the economy to a halt. For us, that means customers who are exposed to events, like hospitality and tourism, are struggling badly, but also many consumers globally have less money in their pocket and are worried about their financial security. When it comes to resilience, we know Australian beef and lamb is not the cheapest product – so if consumers are looking to save pennies they might drop imported beef. So we need to make sure we continue to demonstrate the equity that we have in our brand, why our products are worth paying more for, and helping customers make money from our products via education over use of alternate cuts or novel techniques.”

The fourth factor was about resilience in supply.

“Resilience in our supply is also of vital importance to international customers, who want consistent access to a product. We need to make sure that we have resilience in terms of our systems, and are always focussed on providing a high quality item into international markets.”

Mr Cox said once information was gathered on what would dictate future resilience, the industry needed to know what to do with that information.

An example was the emerging middle class in Asia, which has driven our industry for the past couple of decades, and will continue to do so – and not just in Japan, Korea and China, but Indonesia, Malaysia, Thailand, Vietnam and the Philippines.

“We need to understand those consumers, what makes them tick, and how our product might fit into their lives,” Mr Cox said.

There was also a need to look at global trends that were influencing consumer purchasing.

“An example is the huge explosion that’s occurred over the past few years in Japanese and Korean barbecue restaurants across Asia, and globally. That’s actually become a wonderful driver of Australian beef and lamb exports, so we need to understand consumers, and what makes them tick.”

Understanding technology was also important. Marketers needed to be aware of technology trends, and how this was engaging with customers. MLA had recently used the Tic-Tok social media platform to engage with consumers, for example, and had recently run digital trade seminars with overseas customers, to continue to engage and communicate with customers while travel restrictions were in place.

Signs of COVID recovery delivers ‘great platform’ for domestic market in 2021

In a separate address in today’s webinar, MLA’s recently-appointed general manager for marketing and insights, Nathan Low, said 2020 had been a ‘year like no other’ for consumers in the face of the COVID pandemic, which had dominated over the past six to eight months.

“COVID has definitely changed us all, and changed consumer mindset,” Mr Low said.

“Prior to the pandemic, top of mind was always the economy – whether that be house prices or interest rates. Now, our minds are very much dominated by thoughts related to health care, whether that be COVID directly, or simply health and wellbeing and living healthy lifestyles.

“Health is now very much top of mind. Economic concerns now tend to relate to unemployment and what that means for long-term economic recovery.”

As people spent a lot more time at home, through lockdown and travel restrictions and border closures, consumption behaviour had changed, Mr Low said.

“Spending more time at home, consumers were looking for ways to entertain themselves. Within the food categories, that means consumers were trying more new cuisines than ever before, trying new recipes, and the use of online ordering and delivery went up significantly, with many people trying it for the first time “But equally, consumers’ mindsets was around belt-tightening, with budgets during shopping,” Mr Low said.

“What we bought also changed. For the 12 weeks to early September (post the initial panic buying phase), quite remarkably, fresh meat was the fastest growing category at retail – significantly higher than all other segments in the supermarket. That’s even more impressive, and cannot be under-estimated, because we are also the biggest category in the retail space. Invariably, the bigger you are, the harder it is to grow faster than smaller categories. That’s a vote of confidence in the fresh meat category, and the role it plays in a healthy diet, in that they voted with their wallets when they did their shopping.”

“Where we shopped did change, though, as a result of COVID. Total retail sales for fresh meat showed double digit growth, but consumers actually shopped local a lot more.



“Local IGA’s and independents out-performed the majors in Coles and Woolies. And the trusty local butcher – a channel that’s been declining for a number of years on fresh meat sales, actually saw really significant growth, above 20pc, as people became increasingly concerned about supporting local businesses, as well as looking for environments that held a lot of ‘trust and information’.”

Total food service sales (restaurants hotels and cafes) was significantly down, however, but within the greater food service sector, online delivery did increase significantly, rising 12pc. It is now a segment of the industry worth \$750 million annually.

As a consequence of the consumer changes outlined above, MLA had shifted its marketing emphasis – especially as a chunk of the 2020 campaign was geared around the postponed Tokyo Olympics, Mr Low said.

“We had a strong opportunity to tap into that home-cooking trend. We leveraged the number one rating TV show, Masterchef, which gained even higher ratings than usual, because more people were at home, watching TV. We gave them an education about new and innovative ways with affordable beef cuts to use in their increased home cooking repertoire.”

MLA also used the ‘star power’ of TV host Jessica Rowe to showcase and elevate the trusty local butcher as a convenient source of red meat, expertise and cooking tips, driving the advocacy of beef and lamb’s quality credentials to consumers.

**Demand, prices rise**

As a result, with everything that was happening under COVID, demand for red meat remained incredibly strong in retail, with beef (blue line) growing in line with the total category (black line), and lamb (orange) growing slightly faster.

“Interestingly, people were not so excited to be eating chicken during COVID – so relatively, a great result for beef and lamb,” Mr Low said.

Even more remarkable, given the historic higher price premiums for beef and lamb over other proteins within the retail channel, has been price performance. Chicken since COVID has remained relatively stable, while lamb and beef have recorded growing premiums this year, with demand remaining strong, despite higher ‘budget consciousness.’

“That’s a further vote of confidence in red meat and show the resilience in the marketplace,” Mr Low said.

“Those results meant red meat held and grew market share this year. Beef has remained sold at a 36pc share of retail fresh meat sales, while lamb grew slightly to 12pc,” he said.

**Positive outlook for 2021**

Mr Low said as the industry stated to look to 2021, the economy was already starting to improve, with the expectation that by the end of next year, the Australian economy will be almost back to pre-COVID levels.

“In certain states, economies have already started to recover. Retail spending is up, across the board in Australia. It’s really only been the impact of prolonged lockdowns in Victoria that has subdued some of the growth in retail environments,” Mr Low said.

Despite the impact of prolonged closures in Victoria, retail spending in cafes and restaurants is already back to 80pc of what it was pre-COVID.

“As borders start to open, Victoria starts to normalise, business and holiday travel starts to resume, we will see continued growth and recovery in the food service channel,” he said.

Despite all this, Australian consumers were ‘forever changed’ by the COVID experience, Mr Low said.

“Health and wellbeing is very much at the forefront of peoples’ minds, which presents great opportunities to showcase the role that red meat plays in a healthy and balanced diet.

“Importantly, consumers are also much more considerate about empathy and inclusion, and they are looking for marketers and brands to reflect that.”

“As we move into 2021, consumers are looking for us to come together a lot more than we have, and that is an opportunity for brands to showcase some of the great Australian values that we all know and love, which make us proud to be Australian.”

**A Christmas “like no other”**

Given the sense of isolation that has occurred, Christmas 2020 was likely to be a “Christmas like no other,” Mr Low said, as many families come together around a dining table for the first time in a ‘very, very long time.’

“It’s an opportunity for marketers and brands to tap into that sense of togetherness that people are looking for – and MLA’s upcoming marketing campaigns tap into that sentiment, in one way or another,” he said.

## **EMPRESARIAS**

### **Minerva Foods prevé una mayor demanda en el cuarto trimestre de 2020**

10/11/2020 - La demanda por food service en China ha alcanzado el 90%





CARNETEC| Minerva Foods prevé un aumento en la demanda de carne bovina de China y Brasil en el cuarto trimestre de 2020 con la reanudación del consumo en el segmento de food service, dijeron ejecutivos de la empresa en una conferencia telefónica.

La demanda en este segmento en China ha alcanzado el 90%, de lo que era antes de la pandemia. En Brasil, la demanda del segmento está entre el 80% y el 85% de lo registrado en el mismo período del año pasado, según los ejecutivos.

“El cuarto trimestre es estacionalmente el período más fuerte (en demanda) en el mercado interno... somos muy optimistas”, dijo el presidente de Minerva, Fernando Galletti de Queiroz.

El director financiero de Minerva, Edison Ticle, dijo que espera que la demanda en el mercado brasileño crezca en el cuarto trimestre, pero podría bajar en el primer trimestre de 2021 con el fin de los estímulos económicos a raíz de la pandemia.

“Pero si hay menos demanda y caen los precios de la carne, habrá una caída en el precio del ganado gordo, lo que nos beneficia mucho”, dijo.

En China, la demanda de carne bovina tiende a crecer cada año en el cuarto trimestre. “Vemos un ciclo estacional normal en China”, dijo Queiroz.

Cabe decir que, según informaciones de Reuters, Minerva y la entidad china Greenland Group anunciaron una empresa conjunta para distribuir los productos de la empresa en el país asiático.

### **McDonald's lanzará una versión vegetal de sandwich el "McPlant"**

NOVEMBER 9, 2020 McDonald's is bringing a plant-based version of its beef patties – dubbed the McPlant – to U.S. locations starting next year, company officials said Monday.

The fast-food chain began testing a plant-based patty in Ontario, Canada, last year. After seeing "an encouraging response," McDonald's now plans to test the new sandwich in select U.S. cities, although it did not say when the item would be available.

"In the future, McPlant could extend across a line of plant-based products including burgers, chicken-substitutes and breakfast sandwiches," Ian Borden, McDonald's international president, said in a call with investors on Monday.

McDonald's didn't disclose which cities would see the McPlant first, but said it would be a beef burger alternative. Company officials said the McPlant has the same taste as a Big Mac or Quarter Pounder.

"In fact, we think our culinary team nailed it," McDonald's said in a blog post introducing the product.

"There are other plant-based burgers out there, but the McPlant delivers our iconic taste in a sink-your-teeth-in kind of sandwich."

McDonald's, which has more than 39,000 restaurants worldwide and 13,800 in the U.S., also announced a new chicken sandwich coming next year that will be served on a potato roll. The menu offering will compete with popular chicken sandwiches from the likes of Popeyes Louisiana Kitchen and Chick-fil-A.

A growing number of fast-food chains are hopping on the meatless food bandwagon. Burger King started selling its Impossible Whopper in 2018, while KFC, Tim Horton's and Dunkin' have also put plant-based products on their menus.

Plant-based options are growing in popularity as evidenced by startup's Beyond Meat IPO in 2019. McDonald's partnered with Beyond Meat for its trial, but the relationship expired in April at the end of the trial, with no word from either company on future plans.

News of the McPlant patty caused Beyond Meat shares to fall nearly 10% in early morning trading, although the stock regained most of that ground by close of trading. "Beyond Meat and McDonalds co-created the plant-based patty which will be available as part of their McPlant platform," a Beyond Meat spokesperson told Yahoo Finance.

McDonald's on Monday also reported \$5.4 billion in revenue, a 2% dip compared to the same period last year. Net income was \$1.8 billion, up 10% year-over-year. More customers using the drive-thru and delivery options helped boost profits, McDonald's said.

The coronavirus pandemic forced thousands of McDonald's restaurants to temporarily close their indoor dining options. Since then, roughly 2,000 dining rooms have reopened, company officials said Monday.

### **JBS informó que no le fueron solicitados datos sobre la operación de compra del establecimiento Mataboi**

Fonte: Valor Econômico. This post was published on 9 de novembro de 2020

A JBS informou que não foi notificada pela Justiça a respeito de processo que a família Dorazio, ex-controladora do Mataboi, move contra a empresa.

Como noticiou a "Broadcast", a família questiona o valor da venda do Mataboi à JBJ Agropecuária, em 2014. A JBJ é controlada por José Batista Júnior, conhecido como Júnior Friboi, que é irmão de Joesley e Wesley Batista, controladores da JBS.

"A JBS desconhece qualquer ação dessa natureza e não está relacionada com a empresa citada", informou a maior empresa de proteínas animais do mundo.



Como já informou o Valor, o negócio entre Mataboi e JBJ foi fechado em 2014, por valor não revelado. O Mataboi era, então, o quarto maior frigorífico de carne bovina do país, com capacidade de abate de 2,6 mil animais por dia, em três unidades — Araguari (MG), Rondonópolis (MT) e Santa Fé (GO) — e faturamento anual da ordem de R\$ 1,7 bilhão.

Apesar da boa escala, o Mataboi havia pedido recuperação judicial em 2011, com dívida de R\$ 253,5 milhões. Quando foi adquirida pela JBJ, a dívida era de R\$ 480 milhões, assumida pelo novo controlador, mas em 2017 a empresa saiu da recuperação.

Também em 2017, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) mandou a JBJ se desfazer do Mataboi, por considerar a possibilidade de a empresa de Júnior Friboi atuar em consonância com a JBS — e avaliar que a participação de mercado da JBS já era elevada.

A JBJ recorreu da decisão do Cade na Justiça, obteve em 2018 uma liminar favorável e continua a controlar o Mataboi. Júnior Friboi não tem há anos participações nem na JBS nem na J&F, a holding dos irmãos Batista.

Mas, amparada na posição do Cade de que JBJ e JBS podem agir em consonância, a família Dorazio, segundo a “Broadcast”, pede na Justiça a diferença entre o efetivo valor da venda do Mataboi à JBJ e o valor que a empresa supostamente teria caso a JBS não tivesse “interferido” no mercado. A família estima que essa diferença pode chegar a R\$ 1 bilhão.

Para a família, essa “interferência” da JBS, que teria ficado clara nas delações dos irmãos Joesley e Wesley, teria prejudicado frigoríficos menores. O Valor não conseguiu contato com a família Dorazio.

### **JBS registró un resultado mejor a lo previsto**

12 November 2020

Brazilian meat packing giant JBS SA reported a near nine-times increase in third-quarter net profit, beating market expectations.

Reuters reports that the strong performance was driven by increased demand in Brazil as well as the United States and China.

July-September profit reached 3.133 billion reais (\$581.2 million) versus 357 million reais in the same period a year prior. That compared with the 2.870 billion reais average of three analysts estimates compiled by Refinitiv. Net revenue rose more than 34 percent to 70 billion reais, with all business units recording growth in reais terms.

JBS said earnings were bolstered by strong performance in its US beef, pork and chicken businesses. Its Seara processed foods division in Brazil, which also exports pork and poultry products, also performed well, boosted by government cash aid for lower-income households during the COVID-19 pandemic.

"Our industry's long-term fundamentals remain solid," JBS said in a statement. "We may face occasional mismatches in supply and demand by region in the short term, which does not change the trend."

Pork production returned to pre-pandemic levels in the United States, and JBS said strong demand there and on export markets meant it could raise prices above year-earlier levels.

From the United States, JBS said it was able to grow pork exports to China, with Mexico and Canada two other main export destinations.

Overall, almost a third of JBS' meat exports went to China.

In Europe, JBS said it continued to see improvement in its poultry business, with consumer demand gradually recovering from the impact of the pandemic.

JBS also said its vegetal line of products had been a hit in Brazil, with its "Incrível" brand reaching 60 percent of market share.

### **Empresas brasileñas fueron evaluadas en función a sus iniciativas de sustentabilidad**

11 November 2020

Socially conscious investors rank Brazil's meatpacking giants JBS and BRF as “medium” risk and Minerva as “high” risk, saying that the firms have yet to address key sustainability issues.

Reuters reports that the Coller FAIRR Protein Producer Index finds that on-going sustainability issues are affecting investor perceptions of the meatpacking industry.

One smaller Brazilian meatpacker, Minerva SA, was ranked "high risk" by the FAIRR Initiative, an investor network that monitors environmental, social and governance (ESG) issues across the dairy, meat and aquaculture sectors.

JBS, BRF and Marfrig were rated "medium risk" in the index, which ranked 60 global listed companies against 10 ESG risk factors.

Of the 60 firms covered, 38 firms valued at \$165 billion are ranked as "high risk" on average, across all of the 10 risk and opportunity categories gauged by the FAIRR Initiative, whose members have \$25 trillion of assets under management.

In Brazil, Marfrig got the top score of 59 out of 100 possible points. Rivals JBS and BRF scored 51 and 49 points respectively. Minerva scored 20 points.



In a statement, Minerva disagreed with FAIRR's methodology, saying the index criteria are too broad and can potentially distort results. JBS praised "the evolution" of FAIRR's criteria after rising ten positions in the overall standings.

The top performer among all was Norway's Mowi, the world's biggest farm-raised salmon supplier. The two worst performers are based in China and India.

This year, climate change and the COVID-19 pandemic weighed on an industry "already cracking from fundamental constraints around land, water and antibiotics use," FAIRR said. The health crisis exposed "governance failings" with respect to working conditions in meat-packing plants, it said.

In Brazil, companies including JBS, Marfrig and Minerva are also increasingly subject to close scrutiny due to alleged links with Amazon deforestation.

While FAIRR recognises their commitments to avoid buying cattle from areas where deforestation potentially occurred, it said tracing the origin of cattle only from direct suppliers was not enough.

Marfrig said in a statement it can trace the origin of 42 percent of cattle supplied by direct breeders, and by 2030 aims to be able to trace 100 percent.

BRF did not provide comments.

JBS said it monitors cattle suppliers on 45 million hectares in the Amazon, an area bigger than Germany.

### **Marfrig fue aprobado plan para recompra de acciones**

Fonte: Valor Econômico. This post was published on 12 de novembro de 2020

A Marfrig Global Foods, segunda maior indústria de carne bovina do Brasil, informou hoje que aprovou um plano de recompra de 4,2 milhões de ações.

O objetivo do plano é adquirir as ações de emissão da própria companhia na bolsa de valores, a preços de mercado, para permanência em tesouraria, cancelamento ou posterior alienação das ações no mercado. A operação será intermediada pelo Credit Suisse.

Em fato relevante enviado à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a empresa informou que pretende adquirir 0,59% do total de ações de emissão e 1,18% das ações em circulação, sendo portanto inferior a 10% das ações em circulação, que somam 356,5 milhões.

Segundo a Marfrig, a compra das ações será feita com a utilização dos recursos disponíveis do período de seis meses encerrado em 30 de junho de 2020. Além disso, a companhia estabeleceu o prazo máximo de 18 meses, contados a partir de hoje, para concluir o plano.

### **Tyson contra la deforestación. Anunció un Global Forest Protection Standard**

November 12, 2020 When purchasing meat, consumers want info on production practices ( Supermarket Perimeter )

Tyson Foods launches an initiative to reduce deforestation in its global supply chain. An announcement Thursday (Nov. 12) says the company will focus on four commodities – cattle and beef; soy; palm oil and pulp, paper and packaging.

After a deforestation risk assessment performed earlier this year with Proforest, Tyson concluded that nearly 94% of its land footprint is at no to low risk of being associated with deforestation. To proactively address the remaining six percent that was found to be at risk, the Forest Protection Standard was developed to ensure the company is continuing to target the reduction of deforestation risk throughout the global supply chain.

"As one of the world's largest food companies and a recognized leader in protein, we have an important role in protecting forests and other natural ecosystems," said Dean Banks, Tyson Foods president and CEO. "We are asserting our ambition to make protein more sustainable and look forward to working with our supply chain partners, customers and other stakeholders to do our part on this important issue."

In order to support the Forest Protection Standard, Tyson is developing specific Commodity Action Plans to outline the work required in each commodity area to support deforestation free sourcing. Progress towards meeting the goals of the Forest Protection Standard will be outlined in the company's annual Sustainability Report.

Tyson Foods is a member of the United Nations Global Compact and supports the United Nations Sustainable Development Goals (UNSDG) and its 2030 agenda for sustainable development. Tyson Foods says its Forest Protection Standard aligns with three SDGs including Goal 12 - Responsible Consumption and Production; Goal 13 - Climate Action; and Goal 15 - Life on Land. For more information on sustainability at Tyson Foods, visit [www.tyson sustainability.com](http://www.tyson sustainability.com).