



## NOTICIAS INTERNACIONALES AL 04/05/2018

<b>GLOBAL</b> .....	<b>2</b>
FAO: Índice de precios se mantienen estables en abril .....	2
<b>BRASIL</b> .....	<b>3</b>
Presión a la baja en el mercado de hacienda .....	3
CEPEA: Final de cuatrimestre con valores en baja.....	3
Exportaciones de carnes bovinas sumaron 70 mil toneladas en abril .....	3
Misión técnica viaja a Estados Unidos para tratar de reabrir el mercado de carnes frescas .....	3
Misión a CANADA para asistir a SIAL negociar apertura de mercado .....	3
Advertencias sobre probables consecuencias negativas de llevar a la UE ante la OMC.....	4
<b>URUGUAY</b> .....	<b>6</b>
Continúa la suba de precios en el mercado de la hacienda gorda .....	6
Uruguay pasó a tener el novillo más caro de la región .....	7
China y Turquía los motores de las exportaciones ganaderas en Uruguay .....	7
Uruguay ocupa casi un tercio de los negocios de la Cuota 481 .....	8
Paro por 24 horas en los frigoríficos.....	8
Gremiales estiman que el agro perderá US\$ 1.007 millones por la sequía.....	8
Tras la sequía, ahora el exceso de agua suma otros problemas al campo.....	9
<b>PARAGUAY</b> .....	<b>10</b>
Sector cárnico espera un buen año, pero con mínima expansión .....	10
<b>UNIÓN EUROPEA</b> .....	<b>11</b>
Cuota 481: Europa está dispuesta a atender los reclamos de EEUU .....	11
Brasil complica los avances del acuerdo comercial entre Mercosur y UE.....	11
<b>ESTADOS UNIDOS</b> .....	<b>12</b>
Precios de vacas lecheras de reposición caen .....	12
Sin cambios en la composición de la oferta ganadera.....	12
USRSB lanzó consulta pública sobre el marco para una ganadería vacuna sustentable .....	13
Exportaciones de carnes bovinas alcanzaron 693 millones de dólares. Aumentos en Asia ( Japón y Corea del Sur ) y Latinoamérica ( Chile y Colombia).....	14
Aftosa: precauciones y cambios en el manejo del virus.....	15
USDA anunció un ejercicio de simulación de Aftosa .....	15
<b>VARIOS</b> .....	<b>16</b>
AUSTRALIA: Modifican proyecciones para 2018.....	16
Australia pone la mira en un TLC para la carne vacuna con los mercados europeos.....	16
Beef + Lamb New Zealand lanzó un Nuevo rótulo: Taste Pure Nature .....	17
<b>EMPRESARIAS</b> .....	<b>18</b>
Tyson Ventures anunció un emprendimiento tecnológico en ISrael .....	18



## GLOBAL

### FAO: Índice de precios se mantienen estables en abril

Primeras previsiones de la FAO para este año: la producción de cereales se aleja de los niveles récord

Photo: ©FAO/Olivier Asselin

Agricultores colocan arroz en bolsas antes de llevarlo al mercado en Congo. 3 de mayo de 2018, Roma -

El índice de precios de los alimentos de la FAO se mantuvo prácticamente sin cambios en abril, con un promedio de 173,5 puntos, lo que supone un pequeño incremento respecto a marzo y un 2,7 por ciento más que en el mismo mes de 2017.

Los precios de los cereales y los productos lácteos continuaron su reciente tendencia alcista, mientras que los del azúcar siguieron bajando.

La FAO publicó también sus primeros pronósticos para la campaña comercial 2018/19, y prevé una disminución de la producción y las reservas mundiales de cereales, que han estado ambas en niveles récord o casi récord.

El año por delante

Las primeras perspectivas para los mercados mundiales de cereales en el año que tenemos por delante son favorables, a pesar de que se prevé una disminución, según indica la última Nota informativa de la FAO sobre la oferta y la demanda de cereales, también publicada hoy.

Se espera que la producción mundial de cereales en 2018 baje hasta los 2 607 millones de toneladas, alrededor de un 1,6 por ciento menos que la cosecha cercana al récord de 2017.

La disminución se debe principalmente a una contracción prevista en la producción de maíz, en especial en los Estados Unidos. El descenso de la producción de trigo obedece en gran parte a una reducción esperada en la Federación de Rusia, tras el resultado excepcional de un año atrás. Mientras tanto, la FAO pronostica en forma tentativa un aumento del 1,3 por ciento en la producción mundial de arroz, para llegar a 510,6 millones de toneladas, estableciendo un nuevo récord, gracias sobre todo a la expansión de los cultivos en Asia.

En cuanto a la utilización de cereales -tanto para alimentos como para piensos-, las nuevas previsiones de la FAO apuntan también a un máximo histórico de 2 626 millones de toneladas. Esto refleja un aumento proyectado del 1,0 por ciento en la utilización mundial de arroz, del 0,8 por ciento en la de trigo y del 0,4 por ciento en los cereales secundarios. Entre estos últimos se espera que el consumo de maíz aumente hasta en un 2,8 por ciento, marcando un nuevo récord con 615 millones de toneladas. El mayor incremento interanual en la utilización de maíz para piensos se prevé en China y América del Sur.

Como resultado, la FAO espera que las existencias mundiales de cereales al final de las temporadas que terminan en 2019 disminuyan en un 2,7 por ciento y que el coeficiente entre las existencias mundiales de cereales y la utilización baje al 27,2 por ciento, por debajo del nivel máximo en 16 años del 28,8 por ciento alcanzado en 2017/18, pero muy por encima del mínimo histórico del 20,4 por ciento registrado en 2007/08.

El primer pronóstico de la FAO sobre el comercio internacional de cereales para el año en curso se cifra en 406 millones de toneladas, lo que implica un ligero descenso del 0,6 por ciento en comparación con el máximo histórico previsto para la temporada actual.

Tendencias de los precios

El índice de precios de los cereales de la FAO subió un 1,7 por ciento en abril -su cuarto aumento mensual consecutivo-, y está ahora un 15,4 por ciento por encima respecto a un año antes. Los precios del trigo se vieron apoyados por el riesgo de la meteorología adversa en los Estados Unidos, mientras que la producción reducida por la sequía en Argentina y las menores plantaciones en EEUU hicieron subir los precios internacionales del maíz. Igualmente hubo un incremento de los precios del arroz.

El índice de precios de los productos lácteos de la FAO aumentó un 3,4 por ciento con respecto a marzo, lo que refleja la fuerte demanda de todos los productos lácteos y los temores sobre las disponibilidades de exportación en Nueva Zelanda.

El índice de precios de los alimentos de la FAO mide las variaciones mensuales en los precios internacionales de cinco grupos principales de alimentos básicos.

Otros tres subíndices de precios de la FAO experimentaron descensos en abril: el de los precios de los aceites vegetales disminuyó un 1,4 por ciento en relación a marzo, mientras que el de precios de la carne cayó un 0,9 por ciento.

Además, el índice de precios del azúcar bajó en abril un 4,8 por ciento con respecto al mes anterior, continuando un declive que comenzó en diciembre pasado y promediando un 24 por ciento menos que en abril de 2017. Los precios más bajos fueron reflejo de un exceso de oferta alentada por producciones récord de azúcar en Tailandia y la India -el segundo mayor productor mundial-, así como la depreciación del real, la moneda de Brasil, el mayor productor del mundo.



## **BRASIL**

### **Presión a la baja en el mercado de hacienda**

Sexta-feira, 4 de maio de 2018 - Maio apenas começou, mas por enquanto, mesmo com o feriado da última terça-feira (1/5) e, conseqüentemente, um dia a menos de compra, o rumo do mercado do boi gordo ainda é de queda.

A maior oferta de boi gordo e vaca gorda, boa parte decorrente do aumento do descarte de fêmeas, tem sido suficiente para atender a demanda e possibilitar às indústrias pressionar o mercado.

A menor capacidade de suporte das pastagens é outro fator que também resultou com a maior disponibilidade de animais para o abate.

O cenário de baixa no mercado do boi, aliás, tem sido comum em 2018, em Goiás, por exemplo, o preço da arroba do boi gordo caiu 11,6% no último quadrimestre, considerando a região sul do estado. Até o momento, esta é a região com maior desvalorização no período.

No mercado atacadista de carne bovina com osso, a entrada do mês e a proximidade com o dia das mães, segundo melhor feriado para o varejo, colaboraram para firmeza nos preços.

### **CEPEA: Final de cuatrimestre con valores en baja**

03/05/18 - por Equipe BeefPoint Segundo levantamento do Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (Cepea), da Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (ESALQ/USP), os preços do boi gordo finalizaram o primeiro quadrimestre de 2018 enfraquecidos. Considerando-se as médias mensais, o Indicador do boi ESALQ/BM&FBovespa (estado de São Paulo, à vista) caiu 3,56% na parcial deste ano.

O valor médio de abril, especificamente, foi o menor desde agosto de 2017, quando a arroba era negociada a R\$ 138,52, em termos reais – valores foram deflacionados pelo IGP-DI de março/18. Esse cenário se deve, especialmente, ao fraco ritmo das vendas da carne no mercado brasileiro, visto que a oferta de boi gordo para abate não está elevada.

Muitos agentes do setor consultados pelo Cepea afirmam que ainda não sentiram a recuperação da economia esperada para o Brasil neste ano.

### **Exportaciones de carnes bovinas sumaron 70 mil toneladas en abril**

04/05/18 - por Equipe BeefPoint As exportações de carne bovina "in natura" do Brasil renderam US\$ 280,4 milhões em abril (21 dias úteis), com média diária de US\$ 13,4 milhões. A quantidade total exportada pelo país chegou a 70,1 mil toneladas, com média diária de 3,3 mil toneladas. O preço médio da tonelada ficou em US\$ 4.000,30.

Na comparação com março, houve perda de 41,8% no valor médio diário da exportação, baixa de 42,3% na quantidade média diária exportada e alta de 0,8% no preço.

Na comparação com abril de 2017, houve recuo de 17,7% no valor médio diário, baixa de 14,2% na quantidade média diária e queda de 4% no preço médio.

Os dados são do Ministério da Indústria, Comércio e Serviços e foram divulgados pela Secretaria de Comércio Exterior.

### **Misión técnica viaja a Estados Unidos para tratar de reabrir el mercado de carnes frescas**

4 de maio de 2018 - Equipe técnica viajará na semana que vem para tentar resolver os problemas relativos à exportação. Maggi espera que liberação ocorra até o fim do semestre

O ministro da Agricultura, Blairo Maggi, afirmou que uma nova missão brasileira seguirá aos Estados Unidos, na próxima semana, para tentar reabrir o mercado norte-americano à carne in natura do país. O mercado está fechado desde junho de 2017, após a constatação de abscessos em cortes dianteiros de bovinos, uma reação à vacina contra a febre aftosa. À época, Maggi previa a retomada do comércio até o fim do ano passado, o que não ocorreu.

"Creio que é a última missão nossa, pois todos os documentos e questionários pedidos foram respondidos e a bola está com os Estados Unidos. Espero que essa viagem técnica resolva os problemas e minha expectativa é de que até o final deste semestre a gente volte a exportar carne in natura para os Estados Unidos", afirmou o ministro durante visita à 25ª Agrishow, em Ribeirão Preto (SP).

Ainda sobre questões do comércio exterior, Maggi afirmou que a possível retirada da tarifa de importação de etanol importado, de até 20%, "não está em pauta neste momento", e voltou a criticar a suspensão de frigoríficos para a exportação de carne de frango à União Europeia (UE), válida a partir de 15 de maio.

### **Misión a CANADA para asistir a SIAL negociar apertura de mercado**

30/04/18 - por Equipe BeefPoint O secretário executivo do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA), Eumar Novacki, chefiará a delegação brasileira que estará em Toronto e Montreal,



Canadá, entre os dias 30 de abril e 5 de maio, em negociações para obter a liberação das exportações brasileiras de carne bovina e para participar da abertura da feira SIAL Canadá 2018.

A feira é o principal evento da indústria de alimentos canadense e a porta de entrada para os produtos agropecuários do Brasil na América do Norte. Serão cerca de mil expositores de aproximadamente 50 países. O objetivo da missão brasileira é diversificar a pauta de exportação que está concentrada em poucos itens e expandir para produtos de maior valor agregado.

As vendas externas do agronegócio brasileiro representam menos de 10% da totalidade das exportações nacionais para o Canadá. Em 2017, as exportações agrícolas para a América do Norte somaram US\$ 658 milhões e as carnes representaram 7,76% dessas vendas dominadas pelo setor sucroalcooleiro (59%) e o café, que responde por 20,87%.

O Canadá é o país com a maior extensão territorial da América com 9,9 milhões de quilômetros quadrados, com taxa de crescimento de 2,5% (registrada no ano passado) e um Produto Interno Bruto (PIB) semelhante ao brasileiro, embora sua população seja de 36 milhões de habitantes, cerca de um sexto da brasileira.

A balança comercial entre o Brasil e o Canadá é equilibrada, tanto no total comercializado quanto em produtos agrícolas. De olho no potencial desse mercado para os produtos agropecuários, em especial para a carne brasileira, a comitiva terá encontros bilaterais com autoridades canadenses, como o secretário de estado do Ministério da Agricultura canadense, Jean-Claude Poissant, e o inspetor-geral da Canadian Food Inspection Agency (CFIA), empresários, importadores, pesquisadores e representantes da Câmara de Comércio Brasil-Canadá.

Essas missões internacionais integram a estratégia do MAPA que tem a meta de saltar dos atuais 7% do comércio mundial do agronegócio para 10% em cinco anos baseada em garantias sanitárias, produtividade e conquista de novos mercados.

As próximas missões do MAPA são na feira SIAL Xangai, na China, e a reunião geral da Organização Mundial da Saúde Animal (OIE), em Paris, quando o Brasil receberá o certificado de País livre de aftosa com vacinação, além de Austrália e Nova Zelândia, que serão chefiadas pelo ministro Blairo Maggi. Novacki irá a missões na Argélia, no Egito e nos Estados Unidos.

### **Advertencias sobre probables consecuencias negativas de llevar a la UE ante la OMC**

04/05/18 - por Equipe BeefPoint O Brasil corre risco de se expor negativamente – e em praça pública – se o painel que o Ministério da Agricultura pretende abrir na Organização Mundial de Comércio (OMC) contra a União Europeia for adiante. A disputa, que envolve recentes barreiras sanitárias impostas pelo bloco à carne de frango brasileira, poderá jogar os holofotes sobre as investigações da Polícia Federal (PF) no âmbito das diferentes etapas da Operação Carne Fraca, que envolvem casos de corrupção entre funcionários de frigoríficos e fiscais agropecuários e fraudes em testes de salmonela. Nesse sentido, o painel poderá até atrapalhar os esforços brasileiros para recuperar a credibilidade de seu sistema de inspeção sanitária.

A crítica é de Pedro de Camargo Neto, vice-presidente da Sociedade Rural Brasileira (SRB) e ex-presidente da Associação Brasileira da Indústria Produtora e Exportadora de Carne Suína (Abipecs). Aos 69 anos, Camargo Neto é um veterano em disputas comerciais. Quando liderou a Secretaria de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura, entre 2001 e 2002, foi o articulador das vitórias obtidas pelo Brasil na OMC contra os Estados Unidos, devido ao subsídio daquele país ao algodão, e contra o subsídio da UE ao açúcar.

Na semana passada, a Câmara de Comercio Exterior (Camex) aprovou os estudos que podem levar à abertura do painel contra a UE por causa da carne de frango. Mas, para Camargo Neto, o caminho é equivocado. Para ele, as necessidades das companhias que tiveram frigoríficos embargados – especialmente a BRF, que está proibida de exportar à União Europeia – são urgentes, e o contencioso, além de expor fragilidades sistêmicas brasileiras, levará anos para se resolver.

Confira abaixo, os principais trechos da entrevista com Camargo Neto, feita pelo jornal Valor Econômico:

Valor: É uma boa ideia abrir um painel contra a União Europeia na OMC em razão das cotas e do embargo à carne de frango do Brasil?

Pedro de Camargo Neto: Em qualquer painel eles vão pôr o relatório da Polícia Federal lá. A gente vai se expor. É totalmente errado. O caminho do contencioso é equivocado. Demora meses para começar e anos para terminar. E precisamos de um resultado com urgência. Não podemos esperar anos. Depois, a crise é de credibilidade. Todo o problema vem de credibilidade e o contencioso não ajuda a resolvê-lo. Pode até atrapalhar. Então esquece.

Valor: E como reconstruir a credibilidade do sistema brasileiro?

Camargo Neto: Fui às reuniões do grupo técnico [criado ano passado pelo Instituto Pensar Agro, braço da frente parlamentar agropecuária, para estruturar uma reação à Carne Fraca]. E não via uma reação das empresas. Há um problema de corrupção das empresas com os serviços públicos. A BRF está pagando por não ter se posicionado. Ela nem ia à reunião. A JBS é a única. Contratou o americano. É um negócio



bem óbvio. Eu falava: não tem liderança! Só associação [nas reuniões]. Cadê as empresas? Um dia, eu cheguei e disse: a maior delas, a JBS, está com os controladores presos, e a segunda maior, a BRF, está com o rabo preso.

Valor: Rabo preso?

Camargo Neto: Esses e-mails que pegaram [na Operação Trapaça, a respeito das fraudes em testes de salmonela]. Tinha problema. Eles tinham corrompido. Agora é o seguinte: aconteceu, aconteceu. Vira o disco. Você não pode ficar esperando. O que a ABPA [Associação Brasileira de Proteína Animal, que representa as indústrias produtoras de carne de frango e carne suína] devia ter feito? Preparar as empresas. Vamos chamar todo mundo aqui e garantir conformidade. O discurso [deveria ter sido o de] “tem que entrar na linha. Vamos melhorar tudo. Nós fomos pegos”.

Valor: Mas o discurso dominante após a Carne Fraca foi o de que a Polícia Federal estava errada.

Camargo Neto: Exatamente. E eu mesmo ajudei nessa linha. Por quê? A Polícia Federal exagerou, extrapolou. Mas pegou corrupção. Ela não estava

errada. Bem ou mal, no fundo tinha uma verdade. Mas o Turra [o ex- ministro da Agricultura Francisco Turra, presidente da ABPA] soube fazer isso [criticar os equívocos da PF], o Temer fez bem. Mas o problema da Carne Fraca continuou.

Valor: E depois veio a delação do Wesley Batista, que prometeu entregar fiscais agropecuários que recebiam “mensalinho” da JBS. Mas a lista ainda não apareceu...

Camargo Neto: Mas pode aparecer. São 90 fiscais, cento e tantos técnicos. E tem a delação do Daniel Gonçalves [ex-superintendente do Ministério da Agricultura no Paraná, preso na Carne Fraca]. Então, o discurso deveria ter sido: “Vamos revisar o relacionamento entre empresa e funcionários”.

Valor: Na época, o governo fez várias promessas de revisão do sistema de inspeção sanitária. Que criaria uma mega-agência de defesa. Mas vimos pouco acontecer.

Camargo Neto: Na primeira reunião que a gente fez em Brasília [após a operação], o que se identificava? O que era a Carne Fraca? Corrupção no Paraná, relacionamento promíscuo entre superintendente e políticos. Então, como a gente enfrenta isso? Daí alguém falou: o pessoal do Dipoa [Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal] quer verticalizar. Levar tudo para Brasília. Uma boa ideia. Hoje, o fiscal federal do Paraná é subordinado ao superintendente do Paraná. Ele segue a norma técnica emitida por Brasília, mas salário, férias e a gestão dele quem resolve é o Paraná. A verticalização era isso. Mas ficou seis meses parada na secretaria-executiva. Foi publicado um decreto em dezembro. E a portaria [que regulamenta a verticalização] só saiu dois dias depois da Trapaça.

Valor: E aquele outro projeto de criar uma taxa de abate para financiar a inspeção sanitária?

Camargo Neto: Olha, esse projeto me foi apresentado na semana retrasada. Apresentaram duas minutas de projeto de lei. Falei para o Rangel [Luis Eduardo Rangel, secretário de Defesa Agropecuária]. Projeto de lei? Agora? Ano eleitoral? É difícil. Não vejo ser possível aprovar. Rangel vai mandar agora para o gabinete do ministro. Vai saber quanto tempo vai ficar por lá. A verticalização, muito mais fácil, levou seis meses. Depois vai para a Casa Civil. Depois, para o Congresso.

Valor: No setor, não havia grandes dúvidas de que existia propina a fiscais. Mas não se sabia como isso se dava. Como mudar o sistema?

Camargo Neto: Que existia, existia. Mas tem níveis. Estamos no Brasil. Havia um regulamento de inspeção sanitária de 1947, que era para um setor desse “tamanhozinho”. E de repente nos tornamos os maiores do mundo e não mudamos nada. Temos que modernizar a inspeção. Por exemplo, numa época o fiscal ganhava hora extra, daí tiraram a hora extra. Começaram a ganhar [por fora]. Entre esses 210 que ganhavam do Wesley [Batista], deve ter uma boa parte que ganhava hora extra. É até sacanagem chamar de propina. Mas não dá para explicar ao europeu. É o jeitinho brasileiro.

Valor: As investigações da Operação Trapaça, que envolvem BRF e laboratórios, não são mais graves?

Camargo Neto: Aí não é hora extra. A Carne Fraca e a Trapaça são distintas. Vamos ficar na Carne Fraca... O que aconteceu? Os fiscais ficaram com medo. Pararam de receber hora extra e pararam de trabalhar. E travou o sistema de inspeção. Existia um jeitinho brasileiro de operar aquilo. A Carne Fraca acabou com o jeitinho brasileiro.

Valor: O que se alega é que, em algumas unidades, principalmente de aves, o ritmo de abates diminuiu bastante de modo que o custo de produção subiu em 30%.

Camargo Neto: Paciência. Se os caras faziam coisa errada, tem que subir custo mesmo. Tem que ter norma. Tem que seguir regra.

Valor: Mas de algum modo era preciso uma adaptação, já que a lei é antiga...

Camargo Neto: Sim. A verticalização foi um passo. Outra linha de ação é o autocontrole. A ideia é aumentar a responsabilidade da empresa. O autocontrole é muito importante. Não tem sentido ter o fiscal agropecuário. Para a exportação, algumas coisas vão continuar sendo feitas com fiscais. Mas não tudo.

Valor: Mas como discutir autocontrole se o problema apontado pela Operação Trapaça é que a BRF teria burlado seus controles?



Camargo Neto: Para entrar no autocontrole, é preciso assumir compromissos. Então, se a fiscalização pegar que a empresa não está trabalhando, quem se comprometeu é responsável.

Valor: Mas por que o europeu aceitaria o autocontrole se a maior exportadora de frango do país teve esse problema?

Camargo Neto: Eu não encaro a acabou com ele” União Europeia, o serviço sanitário, como [alguém que] veio aqui para ferrar. Não vi isso. Na Carne Fraca, que é um escândalo mundial, todo produtor da Europa ficou contra o Brasil. Queriam que fechasse o Brasil. O comissário europeu pega o avião, passa uma semana no Brasil [no ano passado] para poder voltar lá e falar para não fechar. Ele fez um relatório e mandou uma carta ao ministro [da Agricultura do Brasil] informando o que esperava.

Valor: Aí começa o problema?

Camargo Neto: O Brasil provavelmente não cumpriu nada. É histórico. O Brasil não costuma responder questionário. Não vi o que aconteceu aqui, mas garanto que tem um ano de não cumprimento de promessa. E a gente sabe que a verticalização demorou. Teria que ter saído a verticalização imediatamente e depois entrar com autocontrole.

Valor: E a questão dos recursos? Também se diz que falta dinheiro.

Camargo Neto: No Brasil, falta recurso para tudo. Principalmente para educação. Se você quiser fazer hoje do mesmo jeitinho que você fazia há 70 anos, não tem dinheiro que chegue. É preciso fazer as mesmas coisas de maneira mais eficiente, mais criativa, mais moderna, se enquadrando no orçamento. Acho que é um pouco por aí. Essa modernização implica em aumentar a eficiência, a responsabilidade em assumir compromisso.

Valor: Então não é arranjar um modelo que crie tarifa de abate? Camargo Neto: A proposta deles [do Ministério da Agricultura] é um

modelo que cria tarifa. Mas o problema vai ser a gestão do dinheiro.

Valor: O risco é o dinheiro parar na conta do Tesouro Nacional...

Camargo Neto: O Ministério da Agricultura está trabalhando nesse novo projeto de lei. Está criando uma maneira de ter uma conta própria para não perder o dinheiro. A Secretaria de Defesa Agropecuária seria mais forte e mais independente do ministério. É o modelo da Receita Federal. Eu acho que tem que ser por aí mesmo.

Valor: Voltando à BRF, o que fazer para solucionar o problema?

Camargo Neto: Acho que ter prendido o Pedro Faria [ex-CEO da empresa] foi uma arbitrariedade. O cara nem mais presidente era. Você prende ou porque vai fugir ou porque pode destruir prova. Agora, prendeu para prestar depoimento. Europeu não consegue entender. E isso pegou. Quando eles viram o presidente preso, resolveram punir a firma inteira... Pensaram: se a cabeça está ruim, a firma inteira está.

Valor: E o que fazer agora?

Camargo Neto: Na minha opinião, eles tinham que contratar um escritório de advocacia, com especialização em compliance, de preferência europeu. Chamar os caras e falar para fazer um pente fino, ver todos os procedimentos. [E dizer:] Se tinha erros, desculpe, agora não tem mais.

Valor: Mas a empresa informou em nota que mudou procedimentos depois da Operação Carne Fraca.

Camargo Neto: É muito pouco. Acho que não reviu. Tem que mudar, tem que chegar e pelo menos escolher um bode expiatório. Vai trabalhar em outro lugar porque você fez besteira aqui. Quem tinha um relacionamento promíscuo com fiscal, sai. Tem que demitir o cara que mandou corromper. Não é inventar a roda. É copiar o que os caras fazem lá fora. Ninguém enxergou. A única que enxergou foi a JBS.

Valor: E qual vai ser o jeito de recolocar a BRF no mercado?

Camargo Neto: A BRF não pode ficar esperando. Ela tem que contratar alguém. Ela tem que contratar o Almanza europeu, uma empresa que faça isso na Europa. Com a credibilidade do Almanza para vir fazer um estudo, sugerir alterações e daí ir lá [na União Europeia explicar]. É o óbvio.

Valor: Mas no Brasil não há uma cultura de pedido de desculpas.

Camargo Neto: O cara erra e quer falar que não fez nada. Diz: Errei e consertei.

## URUGUAY

### Continúa la suba de precios en el mercado de la hacienda gorda

Por Blasina y Asociados, especial para El Observador Mayo 4, 2018 Por los mejores novillos se logra US\$ 3,40 por kilo y por las vacas especiales US\$ 3,15

La oferta de ganados para faena se ajusta semana tras semana. Después de tres semanas consecutivas con bajas en la actividad en las industrias frigoríficas, los ingresos a las plantas se ubicaron en el último registro por debajo de las 40.000 cabezas, en la que fue la segunda menor faena semanal en lo que va del año.

A pesar de ser una semana particular, sin actividad el 1° de Mayo por el Día Internacional del Trabajador, ni el 2 de mayo por el paro en la industria frigorífica, el mercado de la hacienda gorda mantiene la firmeza y aumenta sus precios.



Por lotes puntuales de novillos gordos especiales se lograron los US\$ 3,40 por kilo de carcasa. Pero la mayoría de los negocios se dan por ganados buenos a generales en el entorno de los US\$ 3,30.

El precio de la vaca acompaña la firmeza del novillo, alcanzando los US\$ 3,10 por kilo que en vacas especiales puede lograr los US\$ 3,15.

Uruguay con el precio más alto para el novillo regional

En la región el novillo gordo uruguayo se consolidó como el de precio más alto, seguido por el de Paraguay que cotizó en la última semana entre US\$ 3,20 y US\$ 3,25.

En Brasil el novillo gordo cayó 10 centavos en la última semana, pasó de US\$ 2,80 a US\$ 2,70 por kilo, principalmente por la devaluación del real. Es el precio más bajo desde julio de 2017 con el escándalo de Carne Débil y el más bajo en la región, seguido por el de Argentina que se ubica entre US\$ 3,13 y US\$ 3,15.

La faena de bovinos cayó por tercera semana consecutiva. Del 21 al 28 de abril totalizó 39.970 cabezas, es decir 3% por debajo de las 41.187 de la semana anterior y 21% por debajo de las 50.765 del mismo período del año anterior.

La participación de las vacas fue de 49,2% (19.662 cabezas) y la de novillos 48,7% (19.452 animales). Con respecto al mismo período del año pasado la participación es cinco puntos porcentuales menor.

En ovinos la faena mostró un descenso marcado. Totalizó 8.798 cabezas, es decir 20% por debajo de las 10.955 de la semana anterior, pero todavía 52% por encima que la misma semana del año pasado cuando se faenaron 5.787 lanares.

Precio de exportación de carne de vacuno promedia 4% más que el año pasado

Entre el 22 y 28 de abril el precio de exportación para la carne de vacuno promedió US\$ 3.758 la tonelada, casi 8% por encima de los US\$ 3.493 de la semana anterior. Y en lo que va del año se afirma en US\$ 3.521, es decir 4% arriba del promedio en mismo período del año pasado (US\$ 3.389), pero con mucho más volumen colocado.

Del 1° de enero al 28 de abril el volumen acumulado fue de 160.514 toneladas peso canal, un 12% superior que las 143.556 toneladas exportadas en el mismo período del año anterior.

Al contrario de lo que sucede en la carne de vacuno, el volumen acumulado en lo que va del año es 4% inferior que el del mismo período del año pasado, con 5.073 toneladas contra 5.264 toneladas.

### **Uruguay pasó a tener el novillo más caro de la región**

02/05/2018 - Desplazó a Paraguay y Argentina, que habían liderado el ranking.

Luego que en 2017 el novillo argentino se ubicara como el más caro de la región según el Índice Faxcarne del Novillo Mercosur, Paraguay había acaparado esa posición desde que comenzó el 2018. Sin embargo, a partir de esta semana Uruguay superará a los socios regionales en esa comparación.

Según dio cuenta Tardaguila Agromercados en su web, el valor medio del novillo para faena en los países del Mercosur volvió a caer esta semana, ya que el mencionado índice perdió US\$ 0,04 y llegó a US\$ 2,83 el kilo carcasa. Desde fines de febrero este índice perdió US\$ 0,2 (caída de 6,6%).

En esta oportunidad la baja más pronunciada de precios ocurrió en Paraguay, que así dejó de ser el país con la cotización más elevada. Es que las mejoras en las condiciones climáticas están permitiendo una normal salida de la hacienda y eso tranquilizó las cotizaciones en tierras guaraníes, junto a la ardua competencia de Brasil en el mercado chileno.

Mientras que en Uruguay se mantuvo la presión alcista sobre las cotizaciones en un mercado dominado por la escasez de hacienda, en especial de ganado de calidad.

En Argentina el precio del novillo de exportación quedó sin variaciones en las últimas semanas. La fortaleza del dólar disminuyó la cotización expresada en esta divisa en US\$ 0,04 durante la última semana.

En Brasil persiste la debilidad en el mercado, con una oferta que supera a la demanda y que hizo caer el valor medio del ternero gordo 1,2% en los principales estados exportadores. En dólares la baja fue proporcionalmente inferior, con una referencia de US\$ 2,57 el kilo carcasa, un descenso semanal de US\$ 0,02.

Los movimientos del precio del ganado en Uruguay ya trajeron consecuencias para los carniceros: la semana pasada aumentó entre \$ 4 y \$ 5 por kilo la media res.

### **China y Turquía los motores de las exportaciones ganaderas en Uruguay**

03 de mayo de 2018 Las importaciones de carne vacuna por parte de los asiáticos no paran de crecer y superan ya el millón de toneladas en el mundo. Para Uruguay ya son los chinos por lejos los principales compradores. Tanto como China ha cambiado el panorama de la demanda por carnes, Turquía a través de las exportaciones en pie continúa aumentando sus compras.

Según el informe de exportaciones de Uruguay XXI, la carne vacuna se consolidó en abril como el principal producto exportado en Uruguay. Totalizando US\$ 126 millones, 11% por encima de los 116 millones del mismo período del año anterior.



El incremento del volumen impulsó las ventas del mes y fue acompañado por un leve aumento (1%) en los precios promedio de colocación.

China fue el principal destino, recibió la mitad de los envíos uruguayos de carne del mes. Las ventas fueron 38% superiores a las de abril 2017. El segundo destino en el mes fue la Unión Europea con el 20% y Estados Unidos con el 13%.

Las exportaciones de ganado en pie en abril se multiplicaron por nueve con respecto al mismo mes de 2018. Turquía fue el único destino de estas exportaciones en el mes, con más de 46.800 cabezas, con las que ya acumula unas 110.000 en lo que va del año. El total exportado en abril alcanzó US\$ 29 millones y representaron tres cuartos de las exportaciones totales. Además, estas ventas indujeron la exportación de US\$ 3 millones de ración para estos animales.

Las ventas de ganado en pie posicionaron a Turquía como el tercer destino en importancia en abril.

### **Uruguay ocupa casi un tercio de los negocios de la Cuota 481**

03 de mayo de 2018 Un total de 12.393 toneladas de carne vacuna peso embarque ingresó en el acumulado del año a la Unión Europea cumpliendo con el cupo de la Cuota 481. La participación uruguaya dentro de la cuota se contrajo un 10% en comparación con las 13.738 del mismo período del año anterior.

El importe promedio en el acumulado del 2018 fue de US\$ 9.179 la tonelada, 2% mayor que los US\$ 8.979 del 2017.

El volumen anual previsto para la Cuota 481, Carne de Alta Calidad (HBQ por sus siglas en inglés), se distribuye en cuatro trimestres totalizando 45.711 toneladas a ser utilizada por Australia, Canadá, Nueva Zelanda, EEUU, Argentina y Uruguay. La Cuota 481 (HBQ) se extiende de julio a junio, en abril comenzó el cuarto trimestre.

Uruguay se transformó el último año en el principal proveedor de la cuota, con más de 15.000 toneladas. Australia y EEUU están en un escalón inferior y Argentina pasó de colocar mil toneladas en 2014/15 a 7.000 el último año.

Por otra parte, Uruguay lleva cumplido el 90,3% de la Cuota Hilton de 2017/18, de un cupo total de 6.376 toneladas lleva embarcadas 5.760 en el acumulado del año. Para esta cuota el precio bajó un 2,4% respecto al año anterior (US\$/ton 11.786 vs. US\$/ton 12.082).

### **Paro por 24 horas en los frigoríficos**

Abril 30, 2018 La medida gremial fue resuelta por despido de sindicalista en Salto

La Federación de Obreros de la Industria de la Carne y Afines (Foica) resolvió hacer un paro de 24 horas este miércoles 2 en reclamo de que sea reintegrado el presidente del sindicato del Frigorífico Somicar (ex frigorífico municipal) que fuera despedido por la empresa.

La federación argumenta que se está produciendo una represión sindical en algunos frigoríficos y en particular en la ciudad salteña, destacó a El Observador el presidente de la Foica, Ariel Jacques.

Explicó que la Foica hizo propuestas y concurrió el pasado jueves a Salto, donde mantuvieron reuniones con representantes del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS) y de Somicar. Se pidió el reintegro del trabajador, y que se le aplicara una sanción.

La medida de paro resuelta el pasado viernes había quedado en suspenso hasta el mediodía de este lunes, esperando que hubiera una respuesta de la empresa Somicar a la propuesta gremial. La empresa se mantuvo en la decisión que había tomado con el trabajador, por lo cual la Foica ratificó este mediodía el paro de 24 horas en toda la industria frigorífica, resuelto para este miércoles 2 de mayo.

Jacques dijo a su vez que también se han planteado situaciones de envíos de personal al Seguro de Desempleo en los frigoríficos PUL y Colonia.

Con relación a este tema el dirigente afirmó que se han hecho comentarios de que ha bajado la actividad de faena que motiva esas medidas y de que la actividad empresarial del sector está muy mal.

"Queremos afirmar que las empresas no están en crisis y que en el último cuatrimestre sus exportaciones aumentaron un 10% en volumen físico en relación a igual período de 2017 y que se generó un 14% más en divisas", sostuvo el dirigente.

### **Gremiales estiman que el agro perderá US\$ 1.007 millones por la sequía**

03/05/2018 - El mayor impacto estará en la soja con pérdidas de US\$ 785 millones por menores rendimientos versus la campaña anterior.

Las gremiales agropecuarias entregaron esta tarde a la Comisión de Ganadería del Senado un documento que refleja el impacto económico negativo que provocará la sequía experimentada en el país, que fue valuado en US\$ 1.007 millones. Solo por menores rendimientos en soja la cifra sería de US\$ 785 millones. Y de sumar al resto de los cultivos, excepto el arroz, la cifra asciende a unos US\$ 924 millones.





El informe prestando al que accedió Rurales El País explica que “cuantificar el impacto de los efectos climáticos que incidieron en la zafra 2017-2018 es una tarea compleja e incompleta, dado que los efectos van más allá de lo estrictamente productivo”. Entendiendo que “los impactos directos son aquellos referidos a la disminución en la productividad de los cultivos afectados, la mortandad de ganado, la pérdida de peso de los animales para faena, etc. Pero además es necesario considerar el incremento en los costos como lo es el uso de concentrados y otros suplementos para alimentación del ganado, lo que redundará en resultados económicos muy acotados para el ejercicio, en muchos casos negativos”.

En ganadería las gremiales se centraron en un estudio realizado por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA), donde “las estimaciones indican que la disminución de ingresos para la zafra 2017-2018 por un menor peso en los terneros, serían de unos US\$ 26 millones”. Asimismo, “el impacto es mayor si se lo proyecta en las dos próximas zafras, estimando este mismo estudio que por menor nacimiento de terneros y su comercialización como tales o como novillos dos años después se perderá entre US\$ 400 a US\$ 600 millones”.

Mientras que en el arroz, las pérdidas por menor cosecha respecto de la zafra pasada se estiman US\$ 14 millones, lo que sumado a las pérdidas totales por área no cosechada totalizaría US\$ 15 millones. “El impacto de la falta de agua en la zafra 2017-2018 determinó que entre 500 a 600 has de cultivo se perdieran totalmente. Estimando para esta zafra el costo de producción en US\$ 2.000 por has, las pérdidas totales por área sembrada y no cosechada estarían entre US\$ 1 y US\$ 1,2 millones”, expresa el estudio.

A lo que agregan: “El manejo restringido de la cantidad de agua en las represas ha tenido un efecto en la baja en el rendimiento que se ha controlado por el estratégico manejo de este recurso por parte de los productores. Esto afecta rendimientos en volumen y calidad de cultivo. En estas condiciones se estimó un rendimiento promedio que estaría en los 8.200 kg por ha, 400 kgs menos que la zafra anterior”.

Las seis gremiales agropecuarias que presentaron el trabajo entienden que los menores ingresos estimados para la presente zafra rondarían los US\$ 1.007 millones.

### **Tras la sequía, ahora el exceso de agua suma otros problemas al campo**

Mayo 4, 2018 Las lluvias llegaron tarde y en demasía; complican la cosecha de soja y en la ganadería no alcanzará para recuperar el crecimiento de las pasturas

El campo uruguayo pasó de una sequía que le dejará perjuicios millonarios a un exceso de agua en los suelos que puede agravar más aún los números rojos de rubros como la agricultura. Las gremiales agropecuarias estimaron este jueves en el Parlamento que el déficit de precipitaciones del verano y arranque del otoño le provocará pérdidas al sector por hasta US\$ 1.600 millones.

Los pronósticos no son para nada alentadores: lluvia a troche y moche por delante para los próximos días (ver nota aparte). “Lo único que podemos hacer es ir a la iglesia y pedir por estas malditas lluvias. Los perfiles (del suelo) se han cargado de agua. Estos 100 milímetros de los últimos días es lo máximo que toleran los campos, todo lo que venga ahora va correr. Hoy más lluvias no necesitamos”, aseguró a El Observador Ignacio Foderé, director de Fadisol, una empresa del litoral agrícola que se dedica al comercio de cereales, oleaginosos y semillas.

En la agricultura cruzan los dedos para que las previsiones de lluvias importantes para la próxima semana no se confirmen. Foderé estima que a nivel país el área de cosecha -en el más de 1 millón de hectáreas (ha)- de soja que están implantados ronda hoy el 30%, mientras que en departamentos del sur ese porcentaje apenas llega al 10% o 15%. Las precipitaciones de los últimos días obligaron a varios agricultores a retirar momentáneamente las cosechadores de las chacras que ya están listas para levantar y embarcar a las plantas de acopio para su posterior exportación.

El empresario explicó que con el 70% del área por cosechar “lo preocupante” son los pronósticos de lluvias previstos hasta el próximo 15 de mayo. “Hay mucha soja que ya está pronta. Al estar con la chaucha al aire libre y abierta, hay riesgo de desgrane. Además, si el grano está sumergido en agua se comienza a hinchar y generar algún brotado. Esto aún no lo tenemos en las chacras, pero es una amenaza latente” si se confirman lluvias abundantes a corto plazo, admitió Foderé. Levantar el poroto de soja con una humedad elevada implica para los productores costos adicionales por el secado del grano en los silos.

#### **Disparidad**

En la coyuntura actual, el clima pasó a ser la principal preocupación y el magro rendimientos que hace varias semanas se vienen pronosticando para la oleaginosa -el cultivo estrella de la agricultura-, quedó en un segundo plano.

La disparidad en la productividad viene siendo una constante: hay chacras del litoral (las zonas más productivas) que están dando promedios de 1.500 a 2.000 kg/ha, pero en el norte del país apenas se llega a los 1.000 kg/ha. En Soriano, por ejemplo, hay zonas donde los productores ni siquiera están llegando a ese piso, que implica un tercio de los casi 3.000 kg/ha en promedio que registró la zafra anterior.



Para la ganadería, el panorama tampoco es alentador. El coordinador del litoral norte (Artigas, Salto y Paysandú) del Instituto Plan Agropecuario (IPA), Marcelo Pereira, vaticinó un "invierno crudo" para la ganadería extensiva para su zona de influencia (basalto superficial).

"Lo que hicieron las últimas lluvias fue pintar el campo verde, pero no genera pasto para que el ganado pueda pasar bien el invierno", graficó. En ese sentido, el técnico informó que la producción de forraje de los campos fue deficitaria 19% en diciembre, 20% en enero, 34% en febrero y 25% en marzo, frente al promedio de los últimos 18 años. "Eso implica un déficit enorme. Más de la mitad de los establecimientos de basalto está entrando al invierno con muy poco pasto (menos de 3 centímetros)", alertó.

Pereira reconoció las lluvias abundantes sirvieron para dejar atrás "un problema no menor" como era el de las aguadas naturales, pero para mayo no se esperan grandes cambios en la productividad de las pasturas, ya que junto a junio es el mes con peor desempeño del año por contar con los días más cortos. Un factor a favor que está compensado esta coyuntura adversa es una suba sostenida en el precio del ganado que pagan los frigoríficos en las últimas semanas. "Ello de alguna manera sirve para que los productores -que tengan que aliviar las cargas de ganado de sus campos- no regalen su producción como en otros años", rescató Pereira.

La arista positiva

Así como el clima hoy está restando para la zafra de la soja, el panorama para los cultivos agrícolas de invierno no es tan adverso a priori. La siembra debería comenzar en la segunda quincena de mayo y extenderse hasta principios de julio. "El área de siembra va a aumentar en general porque las condiciones comerciales y agronómicas son muy buenas; las tierras están muy bien", consideró Foderé.

El experto estima que como consecuencia del aumento de los contratos de las malterías el área de cebada crecerá esta campaña 15% y la de trigo 10%, en este último caso empujado por una precio en el mercado que hoy ronda los US\$ 220 por tonelada. Para la canola -el cultivo que demanda ALUR para procesar biocombustibles- el área de siembra se expandirá un 30%. "El productor necesita generar caja para diciembre y enero, pese a que los cultivos de invierno tienen un riesgo mayor", indicó.

La Federación Uruguay de Grupos CREA (Fucrea) proyectó un incremento del 18% para la zafra de invierno 2017/18. El hecho que los suelos tengan humedad reduce sensiblemente el riesgo de que los cultivos no crezcan cuando se implantan.

Otro de los sectores donde las lluvias de las últimas semanas ayudan a sostener los niveles de expansión de producción es la lechería. La remisión a planta industriales aumentó 6% en el trimestre enero-marzo, mientras que en abril Conaprole tuvo un crecimiento del 18% frente a igual mes del año pasado. La mayoría de los tamberos ya implantó los cultivos de invierno (avena, raygrass y praderas), por lo que las últimas precipitaciones vinieron como anillo al dedo para una correcto desarrollo. Además, con un clima más cálido de lo habitual, la producción de pasto suele ser mayor durante el otoño.

De todas formas, más allá de la suerte que cada sector del agro pueda tener con el clima, el denominador común en varias explotaciones es la falta de liquidez y acceso al financiamiento. El BROU otorgó prórrogas en las últimas semanas para la amortización de créditos que vencían este invierno. Las gremiales agropecuarias procuran que los bancos privados recorran un camino similar.

## PARAGUAY

### Sector cárnico espera un buen año, pero con mínima expansión

30 de abril de 2018 El sector cárnico estima que la expansión en el rubro no será mayor al 2% debido a la limitación en la producción del hato ganadero. No obstante, esperan un buen año con mejores ingresos por repunte de precios y diversificación de mercados, entre ellos el de Estados Unidos, que podría darse a final de este año, anunció Juan Carlos Pettengill, dirigente de la Cámara de la Carne.

La carne paraguaya debió pasar en los últimos años numerosas inspecciones de mercados del exterior, entre ellos el de Rusia, que se ha convertido en el mayor comprador. / Archivo, ABC Color

AMPLIAR Pettengill fue consultado el fin de semana sobre la corrección que hizo el Banco Central del Paraguay (BCP) al crecimiento del sector, ya que en principio se estimó una expansión del 8%, para bajar a 0% en la última revisión que dieron a conocer el viernes último. Según el empresario, estas últimas cifras si son congruentes con la realidad ya que para ellos, la cifra anterior estaba "sobreestimada".

Sobre el tema explicó que el crecimiento cero o el mínimo estimado obedece principalmente a las limitaciones en la producción ganadera, ya que para aumentar el hato y mejorar el producto se debe hacer una fuerte inversión, agregando que la expectativa para el 2018 es de mantener la faena en 2,5 millones cabezas, e ingresar más divisas con misma cantidad exportada, gracias al mejoramiento de precios.

El repunte de precios

Sobre los precios, ya se observa, según él, un repunte en las ventas al exterior, e incluso los compradores están dispuestos a pagar un poco más gracias a la calidad de los cortes de la carne paraguaya. "Hoy estamos jugando en la Champions de la carne, pero aún estamos en primera rueda", afirmó.



La carne paraguaya, resaltó, está logrando posicionarse en mercados muy exigentes como el suizo, y que está en 70% de avance las gestiones para exportar a Estados Unidos y que esperan novedades para fin de año.

Especificó también que la prioridad ahora, antes que aumentar el hato ganadero, es sacar mayor provecho de los animales, tanto en el engorde como en los cortes.

Consultado sobre los precios a nivel local, indicó que se espera una estabilidad e incluso reducción debido a la normalización de la demanda, y en ese sentido contó que desde noviembre del año pasado hasta el primer trimestre de este año hubo un importante repunte del precio en coincidencia con los eventos políticos (internas partidarias y elecciones presidenciales), que se sumaron a la demanda de eventos tradicionales y ocasionales.

El sector cárnico podría, en todo caso, a lo sumo aumentar un 2%, pues según la fuente el 2017 fue un año muy bueno, por lo que resulta difícil superar las cifras. No obstante, cree que no es una preocupación y que están concentrados en mantener el hato ganadero., que está alrededor de 13 millones de cabezas.

## **UNIÓN EUROPEA**

### **Cuota 481: Europa está dispuesta a atender los reclamos de EEUU**

03 de mayo de 2018 Con el objetivo de evitar los aranceles al acero y aluminio por parte de Estados Unidos, la Unión Europea ofrece a Trump un cambio en el régimen de la cuota 481 que podría afectar a los demás países proveedores (Uruguay, Australia y Argentina, entre los principales). EEUU, que ya ha cuestionado el acuerdo, pretende que buena parte de ese contingente se le asigne directamente a su país, quedando para los demás competidores el resto.

La UE ofrecería 30.000 toneladas en forma exclusiva para EEUU. Las 15.000 toneladas restantes se mantendrán abiertas a todos los demás competidores que cumplan con los requisitos de exportación, ya que según la Organización Mundial de Comercio (OMC) la UE no puede abrir una cuota solo para EEUU.

El presidente del Instituto Nacional de la Carne (INAC) Federico Stanham dijo a Tiempo de Cambio de radio Rural que por unos meses no va a haber cambio en la Cuota 481. "Cuando haya una señal clara de que algo va a cambiar se va a anunciar con la mayor anticipación posible".

"La amenaza de EEUU está vigente hace muchos años. Lo que ha cambiado es que Europa está dispuesta a atender los reclamos de los exportadores de EEUU".

El gobierno uruguayo transmitió en la consulta pública que abrió la Comisión Europea que "seguirá muy de cerca" los posibles ajustes en la cuota 481 para "asegurar su completa consistencia con las obligaciones de la OMC". Por último, el gobierno dijo que espera ser "formalmente y apropiadamente consultado sobre cualquier cambio propuesto por la Unión Europea" al acuerdo que generó la cuota 481.

Las asociaciones de agricultura europeas apoyan en gran medida los ajustes a la cuota, según los comentarios de la consulta a la Comisión Europea mientras la cuota global se mantenga en el nivel actual, y la carne con hormonas permanezca prohibida.

Argentina, Australia y Nueva Zelanda expresaron inquietudes y señalaron que la UE tendría que encontrar la forma de reestructurar la cuota que no se oponga a las normas de la OMC.

Gregory Andrews, embajador de Nueva Zelanda en Bélgica, insistió en que la UE debería garantizar que todos los países disfruten de iguales derechos para acceder a la cuota después de cualquier reestructuración.

### **Brasil complica los avances del acuerdo comercial entre Mercosur y UE**

02/05/2018 - Nueva problemática en el acceso a los mercados en el sector automotor.

El viernes de la semana pasada concluyó una nueva ronda de negociación entre la Unión Europea (UE) y el Mercosur, insertada en el proceso que busca sellar el dilatado tratado de libre comercio (TLC) entre los dos bloques.

Pero las noticias que llegaron desde la capital belga no sonaron muy alentadoras. Según reportes, Argentina y Uruguay abandonaron la mesa de negociación, producto de lo que consideraron una falta de voluntad de acuerdo tanto de la UE como de su socio regional Brasil. El motivo detrás de este último cortocircuito parece ser la negativa del gigante norteamericano a ceder en su posición respecto a la industria automotriz.

"Los plazos de desgravación en este sector son el problema fundamental, ya que la Unión Europea está tomando esas diferencias como 'excusa' para no presentar una oferta acorde en el sector agrícola", dijo a El País el Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica, Ignacio Bartesaghi.

Bartesaghi calificó a la actitud de Argentina y Uruguay como una "estrategia de negociación" para tratar de que Brasil "mejore su oferta" en el sector automotor, y así "forzar" a la UE a cerrar su oferta agrícola.



“Desde 1999 que discutimos lo mismo, el sector automotriz y el agrícola han sido los de mayor sensibilidad para las partes, y esto ha cambiado muy poco si bien esas industrias son en la actualidad bien distintas en cuanto a sus patrones de producción, internacionalización y apoyos nacionales”, señaló.

“El problema es que la negociación es un todo, por tanto, si se traba el pilar de acceso en automotriz eso repercute en el sector agrícola y agroindustrial que justamente es el de mayor importancia para Uruguay”, añadió el académico.

Bartesaghi destacó que “sigue existiendo voluntad política para avanzar” y también que “el acuerdo es importante” para ambas partes, pese a lo cual todavía “hay diferencias insalvables en las que los dos actores deben ceder”.

A su vez, el experto indicó que fruto del “paso del tiempo” —la UE y el Mercosur empezaron a negociar este tratado en 1999— “el acuerdo entre los dos bloques es cada vez menos relevante en lo económico, adquiriendo mayor importancia en lo político”.

Además, Bartesaghi añadió que “hoy es muy difícil adelantar qué es lo que puede ocurrir ya que la demora en el cierre de las negociaciones permite a los lobbies contrarios al mismo avanzar en su estrategia de bloqueo”.

Del lado del Mercosur, dijo, esto se ve en algunas gremiales industriales, y al otro lado del Atlántico desde el frente agrícola. Asimismo, Bartesaghi apuntó que el cierre de este acuerdo con la UE “sería el único éxito de importancia comercial del Mercosur en su agenda externa en un largo periodo de tiempo”.

“Si no logramos cerrar con la Unión Europea después de que todos los cancilleres confirmaron el cierre del mismo, primero el año pasado y luego este año, ¿cómo sigue el Mercosur?, ¿cuánto más vamos a esperar un éxito en la política comercial?, ¿qué señal le damos Canadá o a Corea del Sur, Japón u otros países con los cuales ya estamos negociando o tienen interés en el Mercosur?”, dijo.

## **ESTADOS UNIDOS**

### **Precios de vacas lecheras de reposición caen**

02 May 2018 US - Dairy cow replacement prices took a hit last quarter, tumbling \$160 per head from the previous quarter and are the lowest value since 2011 according to USDA-NASS's Agricultural Prices report, according to Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Ample supplies of replacements and low milk prices have contributed to the lower replacement prices. The first quarter of 2018 was also the first quarter the national replacement value has edged below \$1400 per head since 2013.

Dairy cow milk replacement values are determined by the lower bound in the price of beef and upper bound in the price of milk. The typical weight of a cutter cow is close to 1400 pounds, making the relative value a dairy replacement cow being valued under \$1 per pound on a live basis.

Comparatively, the cutter cow values, over that same quarter were \$0.59 per cwt on a live basis. Dairy cow slaughter tends to move higher when the replacement value and beef value of these animals compress.

Dairy quarterly replacement values are only reported quarterly, while the nationally there is a USDA-AMS reports a weekly cow and bull price. The current gap between these two relative prices was still relatively large in 2017, but in the first quarter of 2018, that number shrunk by nearly \$0.20 per cwt, a nearly 30 per cent reduction in the gap.

Dairy cow slaughter was up double digits in the most recent data from the same week a year ago, up 14 per cent. All year the weekly slaughter numbers have been above a year ago and are up 5.5 per cent year to date. About 70 per cent of the cutter cow carcass is 90s ground beef.

These culled dairy cows are primarily going into 90s ground product which has held strong with last year. That price may show some additional downward momentum if dairy cow slaughter remains. Beef cow slaughter is also up on a weekly basis.

Slaughter cow imports from Canada have been down which means the ground market is more reliant on US dairy cows and lean import products to mix ground beef. Given cow slaughter levels, it is surprising the 90s have not slipped more compared to year ago prices.

There are a lot of moving parts here, but the dairy beef side of beef production system looks to have taken a turn, with milk prices being below breakeven costs on a national basis for quite some time. The gap between how these animals are valued may be small enough that dairies adapt and contribute more animals to the beef sector.

### **Sin cambios en la composición de la oferta ganadera**

03 May 2018 US - The primary source of steer and heifer slaughter comes from feedlots, of which USDA-NASS (National Agriculture Statistical Service) surveys those with greater than thousand head capacities on a monthly basis, according to Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

The proportion of steers and heifers marketed through this channel as a per cent of total steers and heifer slaughtered has been stable at 86-87 per cent since 2010. Efforts to differentiate or add value to cattle



outside of the conventional feedlot marketing system (e.g. pasture or forage raised) have yet to result in a significant change in ratio of steer and heifer beef production relative to feedlot marketings.

So far this year, it has been "business as usual" for steer and heifer beef production. In January, USDA-NASS reported feedlot marketings were 87 per cent of total steer and heifer harvest, the same as the January shares from 2014-2017. The February break-out between feedlot and other sources came in at 90 per cent from feedlots, virtually the same as each February since 2011. Ditto for March at 88 per cent.

It is a bit of a surprise that steer and heifer marketings from outside the USDA-NASS feedlot universe have not dropped off more, year-to-date. The source of these cattle is the same as for the feedlot sector, mainly calves born in prior years. Placements of cattle into feedlots last year were up close to 10 per cent from 2016, with the biggest increases coming in the spring and fall quarters. Intuitively, these large placements should have reduced the number of cattle available outside of USDA reported feedlot channels.

The longer-term downtrend in residual steer and heifer slaughter shown in the topmost chart below reflects the declining trend in calves born in prior years along with generally steady feedlot operations. Variability of steer and heifer marketings from sources outside of USDA surveys during the course of a year has declined during the last 20 years, as defined by the difference between the high and low months of residual steer and heifer slaughter in any given year (red bars in top chart). Exceptions have occurred in years with adverse crop production weather (2005 and 2012).

The pattern of residual steer and heifer slaughter through the year has been shifting in recent years, with more slaughter coming during the summer months at the expense of the late winter and spring quarter. This is probably the consequence of fewer crop farmers putting cattle into small feedlots in the fall (at the time of crop harvest) to market their grain through cattle that are sold early in the following year.

### **USRSB lanzó consulta pública sobre el marco para una ganadería vacuna sustentable**

May 3, USRSB The USRSB's mission is to continuously improve, meaning we will always need to evaluate, assess, and adapt to ensure the U.S. beef value chain remains the trusted global leader in sustainable beef production." ( USRSB )

The U.S. Roundtable for Sustainable Beef (USRSB) this week opened a 60-day public comment period on the group's Sustainability Framework.

The USRSB Sustainability Framework is a set of resources developed to assist ranchers, cattle auction markets, feedyards, packers, processors, and retail and food service organizations in their efforts to continuously improve the sustainability of U.S. beef.

"The Framework was developed from the collective efforts of more than 200 individuals who make up the USRSB and represent all segments of the beef value chain from producers to retailers, including non-governmental organizations and academic institutions," said Kim Stackhouse-Lawson, JBS USA Sustainability Director and 2018 – 2019 USRSB Chair. "The USRSB membership has invested more than three years in developing these resources, which we believe will serve as an invaluable tool in enhancing U.S. beef sustainability and increasing economic opportunities in rural landscapes across America."

The USRSB Framework highlights key areas important to the sustainability of beef and examines unique opportunities for each segment of the beef value-chain to identify opportunities to improve and reflect on their individual progress. Most importantly, the Framework is not a one-size-fits-all approach. It is designed to address the needs of the diverse beef communities who produce, buy and sell beef.

"From the rancher to the consumer purchasing beef for their family meal, everyone plays a unique and important role in beef sustainability. The USRSB Framework was intentionally designed to apply to all sizes and types of operations and companies, no matter where they are in their sustainability journey," Stackhouse-Lawson said. "This approach celebrates the diversity of the U.S. beef community, while providing enough flexibility to address the unique sustainability challenges across our national production system."

The key areas identified by the USRSB as being important to the sustainability of beef are referred to as High-Priority Indicators. These include: animal health and well-being, efficiency and yield, employee safety and well-being, land resources, water resources, and air and greenhouse gas emissions. Sustainability Metrics and Sustainability Assessment Guides serve as the segment-specific elements of the Framework tailored to address the unique challenges in the cow-calf, cattle auction market, feedyard, packer and processor, and retail and foodservice sectors.

"The USRSB Public Comment Period is an opportunity for us to listen. As we open this conversation to the public, we will build upon the USRSB's foundational work with the important input from interested stakeholders," said Stackhouse-Lawson. "Our journey is not complete after the comment period. The USRSB's mission is to continuously improve, meaning we will always need to evaluate, assess, and adapt to ensure the U.S. beef value chain remains the trusted global leader in sustainable beef production."

The USRSB Public Comment Period will end July 1. To learn more about the USRSB Sustainability Framework or to participate in the 60-day public comment period, visit [www.USRSBFramework.org](http://www.USRSBFramework.org).



## **Exportaciones de carnes bovinas alcanzaron 693 millones de dólares. Aumentos en Asia ( Japón y Corea del Sur ) y Latinoamérica ( Chile y Colombia)**

USMEF May 4, 2018 March beef export value was \$693.1 million, up 18 percent year-over-year ( Farm Journal )

Strong March results capped an excellent first quarter for U.S. red meat exports, according to data released by USDA and compiled by the U.S. Meat Export Federation (USMEF), as beef exports set a new monthly value record in March and pork export value reached the second-highest level on record. The U.S. is exporting a strong share of its beef and pork production at higher prices — a clear sign of solid international demand.

March beef export value was \$693.1 million, up 18 percent year-over-year and topping the previous high set in October 2014. Export volume was 111,994 metric tons (mt), up 6 percent from a year ago. For the first quarter of 2018, exports were 9 percent ahead of last year's pace in volume (318,073 mt) and jumped 19 percent in value (\$1.92 billion).

Exports accounted for 13.6 percent of total beef production in March, up nearly a full percentage point from a year ago. For muscle cuts only, the percentage exported was 11.1 percent – up from 9.9 percent last year. For January through March, exports accounted for 13.2 percent of total production and 10.7 percent for muscle cuts, up from 12.4 percent and 9.8 percent, respectively.

Beef export value averaged \$332.89 per head of fed slaughter in March, up 23 percent from a year ago. For the first quarter, per-head value averaged \$315.67, up 18 percent.

Asian and Latin American markets drive big jump in beef export value

March beef exports to leading market Japan were steady with last year's pace at 28,158 mt, while value increased 6 percent to \$177.5 million. For the first quarter, exports to Japan were down 3 percent in volume (72,440 mt) but still increased 8 percent in value (\$459.5 million). This included a 6 percent increase in chilled beef to 35,290 mt, valued at \$275 million (up 18 percent).

March was the final month in which the higher safeguard tariff rate (50 percent versus the normal 38.5 percent) was applied to Japan's imports of frozen U.S. beef. The higher rate took effect in August and expired on April 1 with the beginning of the new Japanese fiscal year.

"While beef exports to Japan held up well during those eight months, the higher tariff rate certainly weighed on exports of frozen cuts such as short plate," explained USMEF President and CEO Dan Halstrom. "U.S. short plate is an essential ingredient for Japan's gyudon restaurants, which are part of a highly competitive fast-casual dining sector. We are pleased to have the higher safeguard tariff rate behind us, though U.S. beef still faces a widening tariff rate gap in Japan compared to Australian beef, and U.S. beef remains subject to Japan's quarterly safeguard mechanisms for chilled and frozen imports. USMEF continues to monitor this situation, and we are hopeful that the frozen beef safeguard will not be triggered this year."

Through an economic partnership agreement (EPA), Australian beef entering Japan is subject to tariff rates of 26.9 percent for frozen cuts and 29.3 percent for chilled, while the rate for beef from most other suppliers is 38.5 percent (Mexico's EPA rate is 30.8 percent). Imports from EPA suppliers also are not subject to Japan's quarterly safeguards. Australia's tariff rates decline annually until they reach a floor of 19.5 percent for frozen and 23.5 percent for chilled, but will be phased down to 9 percent once the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP) is implemented. Japan's beef imports from Canada, New Zealand, Mexico and Chile will receive the same benefits under CPTPP.

Conversely, U.S. beef enjoys a tariff rate advantage in South Korea under the Korea-U.S. Free Trade Agreement. This has helped push U.S. beef's presence in Korea to new heights as U.S. beef drives Korea's overall consumption growth and especially its soaring appetite for steaks. Through the first quarter, export volume to Korea was 22 percent ahead of last year's pace at 51,909 mt, while value increased 37 percent to \$366.3 million. Chilled beef exports to Korea accelerated at an even faster rate, increasing 34 percent from a year ago in volume (11,408 mt) and 44 percent in value (\$107.9 million).

Other first-quarter highlights for U.S. beef exports include:

- Exports to Mexico were steady with last year in volume at 57,039 mt and climbed 10 percent in value to \$250.3 million. Mexico is the leading volume destination for U.S. beef variety meat, including tripe, hearts, kidneys and livers. While first-quarter variety meat exports to Mexico declined 4 percent in volume (25,921 mt), they still achieved a 17 percent increase in value to \$60.5 million.
- In Taiwan, exports increased 34 percent year-over-year in volume (13,067 mt) and 48 percent in value (\$126.7 million). This included a 61 percent increase in chilled beef exports to 5,860 mt, valued at \$74.4 million (up 72 percent). The United States holds 74 percent of Taiwan's chilled beef market, the highest of any Asian destination.
- Exports to China/Hong Kong climbed 34 percent in volume (35,060 mt) and 61 percent in value (\$269.1 million). Weekly data show that shipments to China cooled in April following China's



proposed tariff increase on a number of U.S. products, including beef. Although these tariffs have not been implemented, the threat of a possible increase has added uncertainty to the Chinese market, which reopened to U.S. beef in June 2017.

- Fueled by rapid growth in Indonesia, beef exports to the ASEAN region reached 11,157 mt (up 55 percent year-over-year) valued at \$61 million (up 46 percent). Exports also increased to the Philippines and Vietnam.
- Strong performances in Chile and Colombia pushed beef exports to South America 42 percent higher in volume (7,006 mt) and 46 percent higher in value (\$34.3 million). Exports to Peru trended lower in volume but still increased in value.
- First-quarter demand was very strong in Guatemala, as beef exports increased 56 percent in volume (1,424 mt) and 45 percent in value (\$8.4 million). Exports to the Central American region were up 15 percent in volume (3,145 mt) and 17 percent in value (\$17.8 million).
- Beef muscle cuts continue to make inroads in Africa, where first-quarter exports were up 27 percent in volume (4,340 mt) and 88 percent in value (\$6.7 million). While last year's exports to Africa were almost entirely beef variety meat, muscle cuts now account for nearly 30 percent of export volume and 60 percent of export value.

#### **Aftosa: precauciones y cambios en el manejo del virus**

May 4, 2018 New USDA Policy enables more U.S. research and vaccine development for foot and mouth disease (FMD), but biosecurity precautions and approval processes will take several years, says USDA Chief Veterinarian Jack Shere.

In Late April, U.S. Secretary of Agriculture Sonny Perdue authorized access to genetically modified, non-infectious (FMD) virus on the U.S. mainland. Previously, the only location allowed to use live FMD virus in research was the Plum Island Animal Disease Center off the coast of Long Island, N.Y.

Shere says the new policy will allow companies to work with USDA's Center for Veterinary Biologics in securing approval to use the live virus in vaccine development and other FMD research. The change Shere says, should allow a more rapid response in vaccine production in case of an outbreak, positioning U.S. companies to quickly scale up production of strain-specific vaccines. Currently, the United States would need to rely largely on overseas manufacturers to supply the vaccines, which would add several critical days to response time. Vaccine manufacturing capacity on the U.S. mainland also could keep costs lower for livestock producers, Shere says.

Shere adds though, that companies intending to work with the live virus will be subject to an extensive authorization process requiring extensive biosecurity measures in the design of their facilities and processes. That permitting process, he says, will require at least two to three years, and possibly up to five years, before private companies begin work with the modified-live FMD virus on the U.S. Mainland.

#### **USDA anunció un ejercicio de simulación de Aftosa**

OIE May 4, 2018 Dr. John Clifford, USA delegate to the OIE, US Department of Agriculture, Animal and Plant Health Inspection Service, Veterinary Services, informed the OIE that a simulation exercise, named Agriculture Response Management and Resources (ARMAR), will take place in the continental United States from 8 to 10 May 2018. ARMAR aims to advance the United States' capability to respond to a foot-and-mouth disease (FMD) emergency, focusing on incident and resource management.

The objectives for the exercise are to:

Demonstrate effective communication among the federal, state, local, and industry entities, and among federal and state emergency operations centers.

Define the critical information requirements and prioritization strategies to support requests for and manage scarce or critical resources.

Refine policies and procedures for engaging/requesting support during an FMD response.

Demonstrate procedures for the integration of state and federal information management systems.

Validate FMD response plans.

Identify gaps in available resources and policies that would be needed to effectively respond to an FMD outbreak.

The complete exercise is made up of a 3-day functional exercise for six states (California, Colorado, Montana, Minnesota, South Dakota and Wisconsin) and a table-top exercise of shorter duration for six additional states (Iowa, Kentucky, Michigan, Nebraska, Oklahoma, and Texas). Evaluations will focus on select Core Capabilities and Critical Tasks necessary to implement effective policies, plans, and procedures associated with resource management, communication, and Incident Command, to address an escalating FMD outbreak in the United States.



## VARIOS

### AUSTRALIA: Modifican proyecciones para 2018

01 May 2018

Key points:

Forecasts for Australian cattle slaughter, carcass weights and exports revised up

Eastern Young Cattle Indicator (EYCI) at its lowest level in three years

United States supply surge expected to impact Australian market in coming months

Australian cattle slaughter forecasts for 2018 have been revised upwards to 7.48 million head in Meat & Livestock Australia's (MLA) latest update of its Cattle Industry Projections, with kill numbers reflecting a largely challenging summer.

MLA's Market Intelligence Manager, Scott Tolmie, said poor rainfall across many cattle regions since the start of 2018 had temporarily subdued herd rebuilding efforts.

"The first quarter has seen both male and female slaughter running well above 2017 levels and combined with the largely neutral weather outlook, has led to a slight upward revision in the annual slaughter forecasts, up 4% year-on-year," Mr Tolmie said.

"The EYCI has responded to the larger flow of cattle and challenging conditions for many restockers, dipping below 500c/kg carcass weight (cwt) for the first time since mid-2015, when the herd rebuild began in earnest.

"For the March quarter the EYCI averaged 544c/kg cwt – down 14% year-on-year, although 19% above the five-year average for the period.

"The dry summer has been particularly apparent in NSW and Victoria, where the supply of young cattle is playing a key role in driving the EYCI lower.

"Seasonal conditions for the remainder of autumn and into winter this year will dictate the availability of young cattle and how fierce the competition will be among different buyers, particularly in NSW."

Mr Tolmie said the growing volume of exports out of the United States and some South American countries would place some downward pressure on the finished cattle market.

"Beef production and consumption levels in the United States will need to be closely monitored, with a significant lift in grainfed cattle kills expected in coming months, which is likely to flow through to increased competition in our key export markets," Mr Tolmie said.

"US beef production is on course to exceed 12.5 million tonnes in 2018 according to the latest United States Department of Agriculture (USDA) projections. This figure represents a 5% production increase compared to last year, as low rainfall in a number of the largest cattle producing states combined with sustained drought in the Northern Plains drive more cattle onto feed."

Mr Tolmie said there had been a strong start to the year for carcass weights in Australia, with the year-to-February national average carcass weight sitting at 301kg, 5kg higher than the same period in 2017.

"As a result, the 2018 forecast for carcass weights has been adjusted slightly higher than what was predicted in January, to 294.4kg," Mr Tolmie said.

"The combined upwards revision to slaughter and carcass weights has seen 2018 beef production revised slightly higher to 2.22 million tonnes cwt, while beef exports are expected to record a slight increase on 2017 levels, at just under 1.1 million tonnes shipped weight."

### Australia pone la mira en un TLC para la carne vacuna con los mercados europeos

Fuente: Farm Online

03 de mayo de 2018 A raíz de la reciente gira del primer ministro australiano Malcolm Turnbull que impulsa un acuerdo de libre comercio con la Unión Europea, la industria australiana está decidida a que se incluya el acceso a la carne vacuna como un componente obligatorio.

Se estableció un grupo de trabajo de acceso al mercado de carnes rojas de la UE y el Reino Unido.

La UE es uno de los mercados más importantes de Australia para la carne vacuna australiana premium de alta calidad.

Representa a más de 500 millones de personas que consumen una gran cantidad de carne roja: alrededor de 8 millones de toneladas por año, lo que los convierte en el segundo mayor consumidor de carne y el tercer mayor consumidor mundial de carne roja, según Josh Anderson el gerente de negocios internacionales del MLA para Europa y Rusia.

Anderson explicó que la UE también permitió la libre circulación de mercancías dentro del mercado único, que incluye 28 países diferentes, algo en sí mismo que es extremadamente valioso. Significa que los productos australianos pueden aterrizar en un puerto y ser reenviados a un país diferente dentro de la UE dependiendo de las demandas de los clientes, proporcionando una enorme flexibilidad en el destino final de nuestra carne roja.





El gran obstáculo para la concreción del TLC es la preocupación de los agricultores de la UE de que el aumento de las importaciones agrícolas tenga un impacto perjudicial en su rentabilidad.

### **Beef + Lamb New Zealand lanzó un Nuevo rótulo: Taste Pure Nature**

02 May 2018 - A blueprint and a new brand designed to capture more value for New Zealand's sheepmeat and beef overseas has been unveiled today by Beef + Lamb New Zealand (B+LNZ).

The Red Meat Story and Taste Pure Nature origin brand will be used as a global brand platform to underpin exporters' marketing programmes and enhance the positioning of New Zealand red meat. It has been developed in conjunction with B+LNZ's processor partners and farmers over the past 12 months.

Taste Pure Nature brand assets will be available for New Zealand exporters to use in all markets with the brand appearing on packaging, advertising and other material by the end of the year.

In addition, B+LNZ is working with processing companies on two pilot programmes in China and the United States.

These programmes will aim to build demand and visibility for New Zealand beef and lamb through active in-market promotion of Taste Pure Nature to key distributors, foodservice and retail channels including consumers. If successful, B+LNZ will work with processing companies to extend the active promotion to further markets.

Sam McIvor, chief executive of B+LNZ, said consumer research shows New Zealand's overall image as a country is positive, but weak in relation to red meat in high growth markets.

"Taste Pure Nature is our unique point of difference and is central to our promise of the purest and most natural meat taste experiences in the world."

Beef + Lamb NZ's research also showed a product's country or place of origin is a major factor in purchasing decisions by consumers, retailers and the foodservice sector, he said.

"It is a shortcut to understanding and trust. It provides a basis for choosing a brand if it is available – which adds further value and differentiation."

Mr McIvor said New Zealand's competitors were investing significantly in differentiating themselves and winning.

"Australia, for example, invests around NZ\$68 million per year in marketing its red meat based on the True Aussie brand and Ireland invests in its sustainability programme Origin Green. It's critical New Zealand moves now to safeguard and enhance our position as a premium producer."

Andrew Morrison, chairman of B+LNZ, said there was a growing level of anxiety among consumers driven by food scares, the use of hormones and antibiotics, environmental concerns, and concerns about animal welfare.

"With our natural assets and farming systems, New Zealand is strongly positioned, at an origin level, to establish a level of trust and loyalty with consumers that can't be replicated by other origins.

"Our research shows consumers will pay a premium for naturally raised, grass-fed, hormone-free and antibiotic-free red meat. We are seeing strong demand in the US and opportunities for premiumisation of New Zealand red meat such as in China and the Middle East.

"While premium consumers are often choosing to eat less red meat each week, when they do they are prepared to spend more.

"New Zealand has one of the most environmentally efficient farming systems in the world. However, we recognise agriculture has an impact on the environment and that work must continue to address these impacts.

"Good environmental management is a key selling point for New Zealand primary sector products, internationally. New Zealand has a unique brand – one that we want to continue building on.

"Enhancing our sector's environmental position is a key priority, which is why later this month we will be releasing the B+LNZ Environment Strategy, which sets a path to 2040, guiding farmers forward in a way that is environmentally, economically, socially and culturally sustainable."

The Origin Brand and high level go-to-market strategy is well supported by processing companies.

"There is full support from the members of the Meat Industry Council for the work done so far, including the origin brand," said John Loughlin, chairman of the Meat Industry Association. "We look forward to continuing to work with B+LNZ to finalise the implementation plan."

If a company wishes to use the Taste Pure Nature trade mark in global markets, they must first apply to B+LNZ for a licence to use the mark.

To be considered eligible for a licence, the New Zealand meat company must be part of the New Zealand Farm Assurance Programme (NZFAP) or have an ISO/IEC 17065 accredited Farm Assurance Programme which is independently audited.

Beef + Lamb New Zealand will be hosting a series of meetings for farmers to learn more about the Red Meat Story and Origin Brand in the coming months



## EMPRESARIAS

### Tyson Ventures anunció un emprendimiento tecnológico en Israel

03 May 2018 ISRAEL - Future Meat Technologies has announced a \$2.2 million seed investment round co-led by Tyson Ventures, the venture capital arm of Tyson Foods. Tyson Foods is a Fortune 100 company, and one of the world's largest food producers.

Future Meat Technologies is a Jerusalem-based biotechnology company advancing a distributive manufacturing platform for the cost-efficient, non-GMO production of meat directly from animal cells, without the need to raise or harvest animals.

In addition to Tyson Ventures, the Neto Group, one of the largest food conglomerates in Israel, S2G Ventures, a Chicago-based venture capital fund, BitsXBites, China's first food technology venture capital fund, and Agrinnovation, an Israeli investment fund founded by Yissum, the Technology Transfer Company of The Hebrew University, participated in this round. New York based HB Ventures also joined the round.

Future Meat Technologies focuses on developing a new generation of manufacturing technology that enables the cost-efficient production of fat and muscle cells, the core building blocks of meat.

"It is difficult to imagine cultured meat becoming a reality with a current production price of about \$10,000 per kilogram," said Professor Yaakov Nahmias, the company's founder and Chief Scientist. "We redesigned the manufacturing process until we brought it down to \$800 per kilogram today, with a clear roadmap to \$5-10 per kg by 2020."

"This is our first investment in an Israel-based company and we're excited about this opportunity to broaden our exposure to innovative, new ways of producing protein," said Justin Whitmore, Executive Vice President, Corporate Strategy and Chief Sustainability Officer of Tyson Foods. "We continue to invest significantly in our traditional meat business but also believe in exploring additional opportunities for growth that give consumers more choices."

Animal fat produces the unique aroma and flavor of meat that "makes our mouth water", noted Professor Nahmias, and Future Meat Technologies is now the only company that can produce this fat, without harvesting animals and without any genetic modification. "I want my children to eat meat that is delicious, sustainable and safe," said Professor Nahmias. "This is our commitment to future generations."

"Global demand for protein and meat is growing at a rapid pace, with an estimated worldwide market of more than a trillion dollars, including explosive growth in China. We believe that making a healthy, non-GMO product that can meet this demand is an essential part of our mission," said Rom Kshuk, CEO of Future Meat Technologies.

Cultured meat production may also be eco-friendlier than traditional meat production. "We want to feed the world while protecting the environment," noted Kshuk.

Future Meat Technologies expects to use the funds to establish its engineering activities and increase its biological research. The company is currently recruiting engineers, chefs and scientists.

Future Meat's technology is based on Prof. Yaakov Nahmias' research at The Hebrew University of Jerusalem and is licensed through Yissum. Dr. Yaron Daniely, President and CEO of Yissum, noted that Israel is a leader in cultured meat technologies. "Hebrew University, home to Israel's only Faculty of Agriculture, specializes in incubating applied research in such fields as animal free meat sources. Future Meat Technologies' innovations are revolutionizing the sector and leading the way in creating sustainable alternative protein sources."