



NOTICIAS INTERNACIONALES AL 20/07/18

GLOBAL	2
FAO: Crecerá el consumo de carnes	2
BRASIL	2
Precios de la hacienda con tendencia ascendente en las principales plazas ganaderas	2
CEPEA: proyecta aumento de precios de la hacienda hacia fin de 2018.....	2
Assocon: oferta limitada y altos costos restringirían uso de feed lots.....	3
ABIEC: cuestionó los datos de exportación del mes de junio que arrojaron una fuerte baja	4
Cepea: prevén mejora de las exportaciones en julio	4
Tipo de cambio benefició márgenes de frigoríficos	4
Ganado en pie: se exportó en seis meses casi lo mismo que en todo 2017	5
Declaraciones de Temple Grandin en su visita a Brasil.....	5
Proyecto de norma sobre control microbiológico en reses bovinas y porcinas sujeto a consulta pública..	6
URUGUAY	6
Precio estable por el ganado gordo.....	6
Avances en intercambio de certificado con Japón	7
Crece ingreso de cortes desde Brasil para el abasto.....	8
Astori espera que exportaciones de carne compensen desplome de la soja	8
Stanham sobre exportación en pie: “Queremos analizar una política exitosa”	9
Extracción de ganado está siendo histórica	9
Ágil cumplimiento del trimestre para la cuota cárnica 481	9
Cambios económicos en el mundo generan dificultades en el mercado de la carne	10
PARAGUAY	10
Productores piden seguir con vacunación antiaftosa.....	10
UNIÓN EUROPEA	11
Brexit: La Comisión Europea publica una Comunicación sobre la preparación de la retirada del Reino Unido de la UE.....	11
UE debe prepararse también ante la posibilidad de que no haya acuerdo	12
ACUERDO UE – MERCOSUR	13
La UE y Mercosur dan un impulso político a sus negociaciones.....	13
Gobierno brasileño estima que no se arribará a un acuerdo.....	14
Negociaciones entre el Mercosur y la UE en suspenso hasta octubre	14
Acuerdo de Asociación Económica fue suscripto entre UE y JAPÓN	15
Comisión impuso medidas de salvaguardia sobre la importación de acero	16
SCOTCH BEEF realizó una campaña en Londres con buenos resultados	16
FRANCIA, REINO UNIDO e IRLANDA fueron habilitados para exportar a CHINA.....	17
ESTADOS UNIDOS	18
Agricultores siguen apoyando al gobierno de Trump pero preocupa una posible guerra comercial	18
Alta volatilidad se advierte en los valores de los bovinos	19
Cómo afectará a los agronegocios la suba de aranceles decretada por Trump.....	20
Oferta ganadera continúa alta	21
USMEF realizó una campaña en TAIWAN promoviendo nuevo cortes vacunos	21
AUSTRALIA	22
Exportaciones australianas mejoraron pese la creciente incertidumbre en el comercio internacional.....	22
Política estadounidense afectará a las exportaciones australianas?.....	23
Aumentaron las exportaciones de bovinos vivos después de la baja registrada en 2017.....	24
EMPRESARIAS	25
Merck invierte en el desarrollo de carne “cultivada”	25
McDonald’s Canadá ofrecería sólo carne de establecimientos declarados sustentables	25



GLOBAL

FAO: Crecerá el consumo de carnes

14/07/2018 - Según informe de FAO producción subirá a 336 millones de toneladas.

La producción global de carne aumentará 336 millones de toneladas este año, según el Informe Semestral del Organismo de Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO). El consumo alcanzaría 43,9 kg/persona de promedio a nivel mundial, según publicó el portal Eurocarne.

Los 336 millones de toneladas que estimó el informe de FAO, representa 6 millones de toneladas más que en 2017 (1,7%) más que el año pasado. Esta cifra supone el crecimiento más rápido desde 2013.

Todas las carnes contribuirán a la expansión mundial del consumo, pero principalmente aves y cerdo serán las de mayor crecimiento, seguida de la carne bovina y luego la carne ovina. El sector cárnico se expandirá fuertemente en Asia, donde se prevé que China experimente una recuperación después de tres años de recortes, así como en América y en Europa.

Las perspectivas son más moderadas para África y Oceanía. El consumo de las cuatro principales categorías de carne rondará los 335 millones de toneladas en 2018, prácticamente igualando el pronóstico de producción. El consumo per cápita, alcanzaría un promedio de 43,9 kg o 0,6% más que en 2017, en consonancia con las perspectivas económicas positivas de amplia base para 2018 y el proceso de urbanización en curso en muchos países en desarrollo.

La FAO pronosticó que el comercio mundial de carne en 2018 progresará en alrededor de 600 000 toneladas, o un 1,8%, a un récord de 33,3 millones de toneladas. Esto representaría una desaceleración sustancial en comparación con el crecimiento de 4,3% y 2,7% alcanzado respectivamente en 2016 y 2017, cuando el comercio fue impulsado por el aumento de las importaciones de China. El aumento previsto en 2018 consistiría principalmente en carne de bovino y de aves de corral. El comercio mundial de carne en 2018 se verá especialmente reforzado por el aumento de las importaciones de China, Japón y México. Por el contrario, se espera que las compras de la Federación de Rusia y Arabia Saudita disminuyan sustancialmente, en parte debido a la imposición de restricciones a la importación. Las exportaciones pueden volver a recaer en Brasil, que ha sido excluido del acceso a algunos mercados importantes, así como en Nueva Zelanda, la Federación de Rusia y Uruguay.

BRASIL

Precios de la hacienda con tendencia ascendente en las principales plazas ganaderas

Quinta-feira, 19 de julho de 2018 - Ofertas de compra acima da referência são cada vez mais comuns e o cenário é de pressão de alta no mercado do boi gordo na maioria das praças pecuárias pesquisadas.

Em São Paulo, por exemplo, as escalas de abate giram em torno de quatro a cinco dias, mas ainda existem aqueles frigoríficos que precisam de boiadas para o início da próxima semana resultando em ofertas de R\$1,00 acima da referência.

No estado, a arroba do boi gordo ficou cotada em R\$142,00, à vista, livre de Funrural, na última quarta-feira (18/7). Alta de 2,2% desde o início de julho.

Destaque também para Goiás e Mato Grosso do Sul. A estiagem diminuiu o volume de boiadas terminadas e o resultado foi a valorização média da arroba de 2,7% em Goiás e 2,1% em Mato Grosso do Sul no período.

Escoamento lento da carne bovina

Sexta-feira, 20 de julho de 2018 - No fechamento desta quinta-feira (19/7) não foi registrada variação na cotação da arroba do boi gordo.

A oferta de boiadas está regular e as escalas de abate atendem cinco dias.

O escoamento da carne, que está lento, permite às indústrias trabalharem com estoques enxutos. Houve frigoríficos que não abriram negócios neste dia a fim de regular os estoques.

No mercado atacadista de carne bovina com osso, refletindo o menor consumo sazonal de segundas quinzenas de mês, as cotações caíram 0,5% frente ao levantamento de quarta-feira (18/7).

A carcaça de bovinos castrados ficou cotada em R\$ 9,20/kg.

CEPEA: proyecta aumento de precios de la hacienda hacia fin de 2018

Fonte: DCI. 19/07/18 - por Equipe BeefPoint A cotação da arroba do boi gordo deve aumentar 6% até o final deste ano, valorização aquém das expectativas de analistas e resultado da maior oferta de animais que atrasou o começo da entressafra.

“Esperávamos que os preços futuros para novembro seriam superiores a R\$ 150 a arroba, agora, a projeção é de R\$ 147 a R\$ 150”, diz a diretora da consultoria Agrifato, Lygia Pimentel. A maior oferta de



animais para abate é resultado da retenção de matrizes, que começou no final de 2013 e se estendeu até 2017. A cotação da arroba na BM&FBovespa para outubro está em R\$ 148,3 ante os atuais R\$ 142,50 registrados pelo indicador do Cepea, que representa a média do mercado.

“É um ganho bom, mas menor do que os 9% a 10% esperados”, diz o diretor da NF2R Assessoria Agropecuária, Rodrigo Albuquerque. No acumulado do ano, a perspectiva é de um crescimento de 3,85% no preço médio em relação ao ano passado, diz o analista. “A cotação começou o ano com 8% de alta e teve o potencial de recuperação reduzido ao longo do ano, acompanhando as perspectivas de crescimento econômico do País”, explica.

Nesse cenário, segundo ele, o que vai garantir ao pecuarista uma margem positiva é a gestão do negócio. “Esse é um começo de entressafra atípico”, diz o gerente executivo de business intelligence do Minerva, Leonardo Alencar, referindo-se às escalas mais alongadas e à oferta incomum para o mês de julho.

“Os preços já deveriam estar subindo, mas estão de lado.” No primeiro semestre do ano, a demanda por carne bovina foi prejudicada pelo excedente de oferta de suínos e aves, em função de restrições da exportação, o que reduziu os preços dessas proteínas. A greve dos caminhoneiros, em junho, causou prejuízos aos produtores e mudou esse cenário.

“A paralisação acelerou o processo de redução da produção de aves e suínos que vinha acontecendo”, diz Alencar. Ele destaca que a carne bovina encontra no segundo semestre uma situação mais confortável que no primeiro.

“O consumo começa a melhorar, por questões sazonais, em um cenário em que as proteínas concorrentes estão mais caras do que estavam no primeiro semestre, amenizando a concorrência com a carne bovina”, salienta o gerente executivo do Minerva.

Tanto Alencar quanto Lygia destacam que, historicamente, a demanda em ano de eleições cresce. Frigoríficos se para os pecuaristas o cenário exige cautela, para os frigoríficos está mais confortável. A valorização do dólar tem impulsionado as exportações, compensando a demanda pouco aquecida no mercado interno.

“Nesse cenário, os frigoríficos estão exportando o máximo possível”, afirma Alencar, salientando que há dúvidas sobre os dados de exportação da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), cujo sistema passou por alterações. O Minerva exporta em torno de 70% da produção e concentra 45% da capacidade no Brasil.

“No nosso caso, somos beneficiados pela valorização do câmbio também na Argentina”, observa Alencar. O frigorífico registrou prejuízo de R\$ 114,5 milhões no primeiro trimestre do ano e aposta em um cenário mais favorável para os próximos meses.

“O que pesou foi o resultado do quarto trimestre de 2017, quando a empresa estava no processo de integração e aceleramos o uso de capacidade nas unidades novas e no Brasil, o que gerou uma queima de caixa muito grande”, afirma o diretor de relações com os investidores do frigorífico, Eduardo Puzziello.

Ele descarta novos movimentos de aquisição e diz que a meta agora é a desalavancagem. O Minerva adquiriu no ano passado as operações do JBS na Argentina, Uruguai e Paraguai, e já atua na Colômbia. “Essa diversificação permite que a empresa não fique refém de barreiras sanitárias ou questões climáticas, políticas ou de mercados”, salienta.

Desde que a Rússia suspendeu as aquisições de carne bovina brasileira, no final de 2017, a companhia passou a abastecer esse mercado via Argentina e Uruguai, por exemplo. “Hoje, exportamos mais para a Rússia do que quando o mercado brasileiro estava aberto”, acrescenta Alencar.

Assocon: oferta limitada y altos custos restringirían uso de feed lots

Fonte: Estadão. 18/07/18 - por Equipe BeefPoint A expectativa de crescimento de 12% no volume de animais a serem terminados no cocho este ano pode não acontecer, segundo a Associação Nacional da Pecuária Intensiva (Assocon). A entidade trabalhava em maio com essa projeção, mas o aumento de custos pode reverter a tendência. “Embora, em números absolutos, seja possível ter expectativa de crescimento, ele não é consistente, pois parte dos animais não está garantida e o custo da engorda no confinamento está em nível de paridade com os preços pagos pelo boi gordo, não havendo, assim, atratividade no momento para investir no confinamento”, avalia em nota o presidente do Conselho de Administração da Assocon, Alberto Pessina.

No levantamento de maio a projeção era de que 3,7 milhões bovinos seriam confinadas neste ano, ante 3,3 milhões de cabeças do ano passado. Entretanto, 19% do total estimado não estão garantidos, pois alguns confinamentos ainda dependem de parcerias para engorda de parte dos animais (boitel, por exemplo). “Como as expectativas de rentabilidade pioraram de maio para julho, ainda é possível que o confinamento não aumente em relação a 2017. A segunda quinzena de julho e agosto são importantes para essa definição”, enfatiza a associação.

Considerando os confinamentos localizados em São Paulo, que ofertarão animais para abate em outubro de 2018, o alvo inicial de precificação para o boi gordo era de R\$ 165,00/arroba. Atualmente, os valores



estão ao redor de R\$ 147,30/arroba (contrato com vencimento em outubro de 2018 negociado na B3). Somadas premiações, como rastreabilidade, Cota Hilton e acabamento, pode-se somar de R\$ 3,00 a R\$ 5,00 por animal – ainda insuficiente para garantir rentabilidade ao sistema, segundo a Assocon.

ABIEC: cuestionó los datos de exportación del mes de junio que arrojaron una fuerte baja

18/07/18 - por Equipe BeefPoint Adotado em abril, o novo sistema de coleta de dados de exportação da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (Mdic) vem provocando transtornos para os frigoríficos. Segundo o presidente da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec), Antonio Camardelli, os dados apresentam distorções, como volumen abaixo do efetivamente embarcado e preços muito altos.

Devido aos problemas no sistema, os exportadores estão sem referência sobre os dados de exportação desde o mês de abril, disse Camardelli. Como ficou “às escuras”, o presidente da Abiec nem se atreve a cravar que as exportações baterão a meta de crescimento 9% de 2018, atingindo o recorde de 1,7 milhão de toneladas.

O problema é que a Secex vem reportando fortes quedas nas exportações de carne. Com isso, o ritmo de crescimento mensal dos embarques reportados pela Secex caiu da taxa de dois dígitos no primeiro trimestre para apenas 4% no acumulado do semestre – somando 681 mil toneladas -, segundo dados da Secex compilados pela Associação Brasileira de Frigoríficos (Abrafrigo).

” A Abiec não é refratária à modernização do sistema, mas não pode divulgar um número com uma queda de 40% de um mês para outro”, criticou Camardelli, citando os dados de junho.

Considerando os dados oficiais, as exportações de carne bovina in natura somaram 54,4 mil toneladas em junho, queda de 39,9% ante o mês anterior e de 45,4% sobre igual intervalo de 2017. Segundo Camardelli, a queda expressiva não faz sentido, mesmo levando em conta os efeitos da greve de caminhoneiros.

Além disso, a Abiec questiona o preço médio reportado pela Secex em junho, de US\$ 5,1 mil por tonelada. Em apenas um mês, o preço médio subiu 22,5%. No setor, o que se viu foi uma queda dos preços, em meio à tradicional barganha dos importadores após o período de alta do dólar.

Procurado, o Mdic informou ter divulgado um comunicado em maio sobre a mudança do sistema. “A nota esclarece, também, que estamos passando por uma fase de transição entre sistemas, fato que eventualmente pode acarretar a necessidade de ajustes nos dados”, acrescentou o ministério.

Cepea: prevén mejora de las exportaciones en julio

19/07/18 - por Equipe BeefPoint Após registrarem em junho o pior desempenho desde janeiro de 2011, as exportações brasileiras de carne bovina in natura parecem caminhar para uma recuperação em julho. Isso porque, até a segunda semana do mês, os embarques eram intensos, somando 73,2 mil toneladas (contra 54.4 mil toneladas em junho), de acordo com dados da Secex. Se o ritmo atual, de 7,3 mil toneladas por dia, se mantiver até o final do mês, as exportações brasileiras da proteína podem ultrapassar as 150 mil toneladas, um recorde.

Segundo pesquisadores do Cepea, esse cenário pode estar atrelado à greve dos caminhoneiros no final de maio, que impediu que muitos caminhões chegassem aos portos. Dessa forma, as cargas que ficaram travadas em frigoríficos podem estar sendo escoadas neste mês. Conforme colaboradores do Cepea, esse contexto trouxe certo ânimo aos agentes do setor, que relatam fraca demanda pela carne no mercado doméstico.

Tipo de cambio benefició márgenes de frigoríficos

18/07/18 - por Equipe BeefPoint Depois de sofrerem com a concorrência acirrada na compra de bois para abate no primeiro trimestre, os frigoríficos de carne bovina do país foram ajudados no segundo trimestre pela valorização do dólar. Como resultado disso, a margem das indústrias – sobretudo as exportadoras – teve expressiva melhora.

As empresas de médio porte, que dependem mais do mercado doméstico e chegaram a trabalhar no vermelho em alguns momentos do ano, também contaram com um inesperado e positivo efeito da paralisação dos caminhoneiros. A greve afetou o escoamento e a produção de carne bovina no fim de maio, levando a desabastecimento pontual do atacado, o que aumentou os preços no mercado interno, com reflexo positivo na rentabilidade.

Além disso, o preço do boi gordo ficou menor em decorrência da greve, o que fez os frigoríficos ganharem nessas duas pontas. “Compraram [o gado] mais barato e venderam a carne muito mais caro”, disse o analista da consultoria MB Agro, César Castro Alves.

“Tivemos um fôlego de um mês pós-greve”, admitiu Paulo Bellincanta, que é sócio-fundador do frigorífico Frialto e associado da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes (Abiec).



Conforme o levantamento da consultoria MB Agro, o 'spread' – indicador de margem bruta que mede a diferença entre a carne vendida no atacado e o preço do boi gordo – atingiu em junho o melhor nível em praticamente um ano. No último mês, essa diferença ficou em 1,03%. A média da série histórica, que começou em 2010, é de 0,96%. Em geral, esse indicador é baixo (muitas vezes negativo) porque não contempla a venda de subprodutos como couro bovino.

Na exportação, que contou com a ajuda do dólar apreciado, a melhora é ainda mais substancial, segundo a MB Agro. No primeiro trimestre, a diferença de preço entre a carne bovina exportada e a cotação do boi gordo no país ficou em 4%, de acordo com Alves. Em abril, esse indicador alcançou 9% e em maio, 24%. A melhora é reflexo, principalmente, da alta do dólar, disse o analista da MB Agro. "Com carne e boi estável, o dólar ajudou muito", afirmou. No segundo trimestre, a cotação do dólar (Ptax) ficou, em média, em R\$ 3,60, de acordo com o ValorData. Trata-se de uma apreciação de 11% na comparação com a média do primeiro trimestre, de R\$ 3,24.

"O dólar é o que está tornando o equilíbrio da indústria de carne bovina possível", afirmou ao Valor o executivo de um frigorífico, que não quis ser identificado.

Na avaliação de Bellincanta, o dólar favorável às exportações tem reflexos positivos no mercado interno, sobretudo para os frigoríficos de médio porte. "Os três grandes se voltaram para as exportações com muita força, o que dá um respiro no mercado interno", disse ele, em alusão a JBS, Marfrig e Minerva.

Para este semestre, as expectativas também são positivas, de acordo com o presidente da Abiec, Antônio Camardelli. "A perspectiva para o segundo semestre é ótima", afirmou, ressaltando a possibilidade da reabertura do mercado americano para a carne bovina in natura brasileira e de abertura da Indonésia ao produto nacional ainda neste ano.

Ganado en pie: se exportó en seis meses casi lo mismo que en todo 2017

20 de julio de 2018 Las exportaciones de ganado en pie de Brasil siguen por encima a las de 2017 y dieron un fuerte salto en junio. Ese mes se exportaron 46.300 vacunos por US\$ 31,8 millones, de acuerdo a los datos del Ministerio de Industria, Comercio Exterior y Servicios.

La cifra se ubica 84% arriba que en igual mes del 2017, aunque 59% debajo de los envíos del mes pasado.

El único destino fue Turquía, que sigue siendo el principal destino del ganado vivo brasileño. En el primer semestre de este año tuvo una participación de mercado de 79%, con 309.400 animales enviados a ese destino sobre un total de 388.300 cabezas.

El volumen exportado en los seis primeros meses del año representa un 96% del total de ganado vivo enviado al exterior en todo el 2017.

Mientras, continúa la discusión sobre la prohibición de la actividad en el estado de San Pablo.

Declaraciones de Temple Grandin en su visita a Brasil

Fonte: Portal DBO. 18/07/18 - por Equipe BeefPoint

Começaram nesta terça-feira, 17, em São Paulo, SP, os eventos com participação da pesquisadora e professora da Universidade do Estado do Colorado, Temple Grandin, referência mundial em bem-estar animal. Em seu primeiro compromisso público no Brasil, uma coletiva com jornalistas, ela respondeu a perguntas sobre exportação de gado vivo, manejo animal e a percepção da sociedade em relação à indústria da carne.

Exportação de gado vivo

De acordo com Temple, para fazer esse tipo de comércio, é necessário garantir que os animais tenham espaço. "Espaço para se deitarem todos ao mesmo tempo, sem ficar uns em cima dos outros. Eu já vi imagens, já vi vídeos, e essas embarcações estão superlotadas", afirmou.

Manejo e adoção de tecnologias

Para Temple, após mais de 40 anos de carreira, uma coisa ficou clara: a tecnologia não resolve todos os problemas. Segundo ela, 50% deles podem ser solucionados com tecnologia, mas os outros 50% dependem do manejo e, conseqüentemente, das equipes que lidam com os animais.

"As pessoas precisam ser cuidadas e treinadas", ela disse. "E a gente percebe que algumas têm o dom para trabalhar com animais, elas entendem o gado, e outras se dão melhor mesmo com máquinas, não servem para isso", brincou.

Bem-estar animal e retorno financeiro

O bem-estar animal dá lucro e reduz perdas, frisa sempre o professor Mateus Paranhos, da Unesp Jaboticabal, discípulo de Temple Grandin no Brasil. Mas algumas práticas, segundo ela, continuam a ser adotadas apesar da necessidade de readequações. Como exemplo disso, ela citou o hábito, nos Estados Unidos, de se enviar para o confinamento bezerros recém-desmamados sem pré-condicionamento ou vacinação para suportar as adversidades do sistema. Contudo, essa prática continua, pois, segundo Temple, os donos das fazendas não são responsabilizados.



Em outras áreas, no entanto, ela afirmou ver avanços consistentes. “No caso dos suínos, grandes empresas estão deixando de usar gaiolas de gestação e, de forma geral, o manejo pré-abate e a insensibilização também evoluíram muito nos frigoríficos”.

Cadeia da carne e consumidores

Quanto à valorização do bem-estar animal, Temple disse que essa é uma questão de extrema importância para as novas gerações. “Os jovens da Europa, dos Estados Unidos e de outros lugares do mundo se interessam pelo tema e já demonstraram estarem dispostos a pagar mais pela produção feita de forma correta”.

Segundo ela, estudo da Cattle Association dos Estados Unidos também mostrou que o bem-estar animal é questão prioritária para os consumidores, considerada mais importante até do que a segurança alimentar.

Do escritório para o campo

Para entender a importância do bem-estar animal, Temple defendeu, ainda, que os diretores das empresas devem sair dos escritórios, tirar o paletó e conhecer de perto a produção no campo. Há 20 anos, ela diz ter feito exatamente isto, e ter obtido ótimos resultados. “

Eu trabalho com muitas multinacionais, e nunca vou me esquecer do dia em que um executivo do McDonald’s viu as condições em que eram criados os animais entregues à empresa. Ele olhou para mim e disse que muitas coisas precisavam ser corrigidas”, afirmou. Para Temple, as visitas a campo tornam concretos conceitos abstratos para pessoas alheias ao setor. “Indo às fazendas, os executivos vão ver que nada é tão ruim quanto os ativistas dizem, embora muita coisa precise melhorar”.

Desmatamento

Em relação às práticas que precisam mudar, imediatamente, no Brasil ela citou o desmatamento. “Vocês moram em um País tropical, não é possível que continuem abrindo áreas para colocar gado. Por favor, não façam isso”, disse.

Bem-estar animal x indústria da carne

Durante a coletiva, Temple também falou sobre a dicotomia de trabalhar pelo bem-estar animal tendo a perspectiva de que no fim da vida esses mesmos animais serão abatidos. “Temos que dar a esses animais uma vida que valha a pena ser vivida. Na verdade, uma vida decente, porque tudo vai morrer um dia. A natureza, inclusive, pode ser muito mais cruel do que o homem. O problema é quando os animais são maltratados”, afirmou.

Proyecto de norma sobre control microbiológico en reses bovinas y porcinas sujeto a consulta pública

Fonte: Mapa.16/07/18 - por Equipe BeefPoint

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA) está submetendo à Consulta Pública, a partir desta sexta-feira (13), a proposta de Instrução Normativa que estabelece o controle e o monitoramento microbiológico em carcaças de suínos e de bovinos em abatedouros frigoríficos.

O objetivo dessa Instrução Normativa é avaliar a higiene do processo e reduzir a prevalência de agentes patogênicos, entre os quais Enterobacteriaceae e Salmonella.

O controle e monitoramento será exercido nos abatedouros frigoríficos registrados no Departamento de Inspeção de Produtos de Origem Animal (DIPOA).

As sugestões de alteração, inclusão ou exclusão nos textos deverão ser enviadas para o endereço: cnt.dipoa@agricultura.gov.br, no prazo de 60 (sessenta) dias a contar da publicação no Diário Oficial da Portaria 75 da Secretaria de Defesa Agropecuária do MAPA.

URUGUAY

Precio estable por el ganado gordo

Por Blasina y Asociados, especial para El Observador

Julio 20, 2018 Con cargas suspendidas por lluvias, los novillos especiales pueden lograr algo más que US\$ 3,45 por kilo

El mercado de la hacienda gorda mantiene su estabilidad, en valores 8% superiores en la comparación interanual, tanto para vacas como para novillos. En ese marco, las lluvias persistentes en los últimos días provocaron el retraso de las cargas de esta semana, aplazando el ingreso de los animales a los frigoríficos.

Más allá de esto, fuentes consultadas aseguran que todo lo que se oferta se logra colocar y que sigue la firmeza y la agilidad en el mercado, explicado por una escasa oferta de ganados bien terminados que se espera sea menor las próximas semanas y por la firmeza del mercado de exportación. La disparidad entre plantas se mantiene, tanto en precio como en entradas. La referencia para novillos gordos está entre US\$



3,40 y US\$ 3,45 por kilo carcasa, con algunas plantas que pagan algún centavo más por ganados especiales y otras presionan el mercado ofreciendo US\$ 3,30 por el novillo gordo, sin concretarse negocios en estos valores.

Las plantas que tienen a las cuadrillas kosher trabajando son las que sostienen el precio del novillo especial.

La vaca gorda se comercializa entre US\$ 3,10 y US\$ 3,20 por kilo según la calidad. Por vacas de verdeo y de 500 kilos o más se puede conseguir algún centavo más. La vaquillona sigue firme entre US\$ 3,25 y US\$ 3,30.

En el período del año de menos oferta, la faena vacuna parece consolidar una meseta por encima de la del año pasado, en un invierno más riguroso. En la semana cerrada el 14 de junio volvió a ubicarse por encima de las 40.000, por segunda semana consecutiva. Totalizó 43.192 cabezas, 97 menos que las 43.289 de la semana anterior y 4% por encima de la misma semana de 2017, cuando se faenaron 41.595 vacunos.

En ovinos, la faena bajó 8% respecto a la semana anterior, a 9.642 cabezas y fue 36% superior a la de la misma semana del año pasado cuando se faenaron 7.104 lanares. La faena de ovejas fue de 2.043, 18% superior a igual semana de 2017 cuando se faenaron 1.732. La participación fue tres puntos porcentuales menor que en el mismo período del año anterior (21% versus 24%).

Las referencias de precios para los lanares publicadas en la grilla de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) mostraron un aumento en todas las categorías. Los corderos hasta 35 kilos subieron cuatro centavos a US\$ 3,29 por kilo, el cordero pesado y la oveja dos centavos a US\$ 3,33 y US\$ 3,02 respectivamente y los borregos y capones un centavo a US\$ 3,28 y US\$ 3,14 respectivamente.

Tonelada de carne vacuna de exportación a US\$ 3.920

En la semana cerrada el 14 de julio el precio promedio de la tonelada de carne vacuna fue US\$ 3.891, un aumento de 3% respecto a la semana anterior. El valor en lo que va del año lleva una suba de 6,3%, con un promedio de US\$ 3.582 frente a US\$ 3.370 de un año atrás. En este período los envíos de carne bovina al exterior totalizaron 246.161 toneladas, muy similar a las 245.409 de igual lapso de 2017.

En la carne ovina, el precio de exportación se mantiene muy por arriba que hace un año. El promedio del 8 al 14 de julio fue US\$ 5.254, un salto semanal de 28%. En lo que va del año se ubica en US\$ 4.567 la tonelada, superando un 13% los US\$ 4.037 en igual período de 2017. El volumen exportado cambió la tendencia de baja y se ubicó en lo que va del año 3% por encima que en el mismo período del año anterior (7.445 versus 7.211 toneladas).

Avances en intercambio de certificado con Japón

16/07/2018 - Benech confirmó otro paso para entrar con carne bovina fresca.

El ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Enzo Benech, informó ayer a la salida del Consejo de Ministros que su secretaria de Estado está intercambiando los modelos de certificado sanitario con Japón para lograr el ingreso de la carne bovina desosadas y madurada, en el marco de “negociaciones que están avanzadas”. El secretario de Estado destacó que “Uruguay sería el primer país libre de fiebre aftosa con vacunación que ingrese a Japón” con su carne bovina fresca. Hasta el momento, los frigoríficos uruguayos sólo pueden vender en el mercado nipón carne cocida y productos termo procesados, luego que sus importadores dejaran de comprar tras la epidemia de fiebre aftosa de 2.000, en el marco de un contexto sanitario regional complicado.

Benech destacó el reconocimiento que tienen “los productos cárnicos que exporta Uruguay a los 120 mercados operativos” y sostuvo que ese avance comercial, “es ejemplo de que no hay riesgo en el estatus sanitario y de que los clientes confían en nuestro sistema”.

“Uruguay no tiene riesgo en su estatus sanitario. Estamos conscientes y ocupados para adaptarnos a un mundo que está cambiando”, expresó en declaraciones a la prensa, tras el Consejo de Ministros en la Torre Ejecutiva.

Salió al cruce de versiones del gremio del MGAP que mediante un comunicado, días atrás, anunció lo que considera un desmantelamiento de funcionarios en el MGAP.

“Lejos de eso, es exactamente lo contrario”, enfatizó. “Es irresponsable y riesgoso manejar esto, cuando somos un país que vende al mundo alimentos que representan el 80% de nuestras exportaciones. Nuestros clientes nos compran por la confianza que tienen en nuestro sistema, algo que hacen saber todas las veces que los recibimos”, afirmó Benech.

Dijo también que “por llamado a concurso ingresarán este mes 40 nuevos funcionarios y que al cierre del ejercicio serán 292, en cumplimiento de la regla del Poder Ejecutivo de ingreso de dos funcionarios cada tres que se jubilan”.

También hubo críticas. “Permanentemente piden que achiquemos el tamaño del Estado, pero a la vez critican cuando baja la cantidad de funcionarios”, afirmó Benech, quien pidió “coherencia” a la oposición y negó afirmaciones de dirigentes que expresan que se desmantela el Ministerio.



El titular del MGAP también destacó los avances en tecnología y confirmó que de 273 trámites que se hacen en la secretaría de Estado, 35 ya se pueden realizar en forma electrónica al final del gobierno, destacando el gran avance en esta modalidad que está teniendo la Declaración Jurada de Dicose, al igual que los certificados de faena y otros documentos.

Crece ingreso de cortes desde Brasil para el abasto

17/07/2018 - Precios del ganado brasileño facilitan la importación de carne.

Creció fuerte el ingreso de cortes bovinos desosados, madurados y envasados al vacío destinados al abasto, que en cierta medida ayudan a regular el precio del producto en el mercado interno.

Así lo confirmó El País en base a un relevamiento entre algunas empresas que habitualmente mantienen importaciones de carne vacuna brasileña.

Al abasto uruguayo entran cortes de carne vacuna paraguaya, pero el grueso proviene de frigoríficos exportadores de Rio Grande do Sul. La calidad del ganado brasileño producido en el sur es bien diferente de la carne producida en el norte.

Desde Rio Grande do Sul vienen cortes de razas británicas de igual calidad a los que el abasto local comercializa y por eso el público los aceptó rápidamente; el consumidor uruguayo es muy exigente en cuanto a calidad de carne.

El incremento en el ingreso de carne bovina brasileña se debe a que el precio del ganado subió en Paraguay y bajó en Brasil, dejándolo más competitivo. A su vez, en Uruguay la faena se mantiene firme — por encima de las 40.000 reses semanales— y hay poco ganado gordo, estimándose que hasta septiembre no crezca la cantidad de ganado gordo. "Brasil permitió, con el dólar más alto, traer más mercaderías para el abasto", explicó una fuente a El País.

Tomando en cuenta las compras de todos los importadores —frigoríficos y abastecedores— están ingresando entre 8 y 10 camiones semanales con carne bovina brasileña, cuando habitualmente entran 3 o 4 por semana.

Las ventas de carne, principalmente el Día del Padre, fueron buenas y si los precios del ganado en Brasil se mantienen, hay posibilidades de que las importaciones suban aún más.

Los uruguayos mantienen una dieta alta en proteínas de origen animal y la carne son la vedette. El año pasado, el consumo de carne bovina cerró con un aumento de 1,6% respecto a 2016 y quedó en 59,4 kilos por habitante al año, según los datos estadísticos del Instituto Nacional de Carnes (INAC). De este modo se recuperó el mismo nivel de consumo de 2013, revirtiéndose la leve baja que comenzó en 2014 y se arrastró hasta 2015.

Astori espera que exportaciones de carne compensen desplome de la soja

Julio 19, 2018 Ministro de Economía confía en que la apertura de Japón pueda incidir para que el precio promedio de colocación supere los US\$ 4.000 por tonelada

En el marco de lo que fue la peor cosecha del cultivo de soja de la historia, lo cual restará dinamismo al crecimiento del Producto Bruto Interno (PIB) este año, el ministro de Economía confía en que las exportaciones de carne, sobre todo si se abriese el mercado de Japón, puedan amortiguar el descenso de la producción agropecuaria.

Entrevistado por Todo Pasa en Océano FM, el ministro de Economía y Finanzas Danilo Astori, fue consultado sobre la situación de la agricultura, donde el principal cultivo del país, la soja, tuvo pésimos rendimientos. "Obviamente que pesa negativamente; en primer lugar, sobre el PBI porque la soja es un rubro de producción con un peso destacable".

La Dirección de Estadísticas Agropecuarias (DIEA) estimó una producción de soja de 1,334 millones de toneladas, un volumen 58,4% inferior al ciclo anterior. El área sembrada fue de casi 1,099 millones de hectáreas cosechándose finalmente 1,06 millones de hectáreas. El rendimiento fue de 1.214 kilo/ha, 59% menos respecto a la última cosecha.

Lea también: Exportaciones de celulosa y carne compensan fuerte caída de la soja.

Astori hizo referencia a que confían en que las exportaciones de carne tengan a bien equilibrar la situación. "Absorbido el impacto negativo, las exportaciones crecieron porque la carne está empujando mucho en producto y en precio, pero obviamente que este inconveniente nos va a implicar un factor que va incidir en crecimiento de PBI", apuntó.

De acuerdo a datos publicados por el Instituto Nacional de Carnes (INAC), en la primera semana de julio, el precio promedio de la tonelada de carne vacuna fue de US\$ 3.920. El valor de la tonelada exportada en lo que va del año lleva una suba de 6%, con un promedio de US\$ 3.579. En este periodo los envíos de carne bovina al exterior totalizaron 239.682 toneladas, 2% más que a igual periodo en 2017.

En tanto, señaló que la carne es un rubro en pleno crecimiento y se prevé que continúe de esta manera. El ministro destacó que Uruguay exporta su carne a un precio promedio "muy alto" que ronda los US\$ 3.800 la tonelada. "Esperamos que sea todavía mayor apenas entremos en el mercado más apetecible: el japonés", comentó.



En este sentido, adelantó que en materia sanitaria todas las etapas "ya han sido cumplidas". Astori espera que este mercado supere los US\$ 4.000 por tonelada de promedio. "Las perspectivas de las carnes son buenas", consideró.

La apertura cada vez más cerca

En el mes de marzo del presente año, el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) anunció, tras la visita de una delegación japonesa, y luego de finalizar el proceso de evaluación de riesgo sanitario para el ingreso de carne uruguaya a Japón, el Comité de Sanidad Animal del Consejo de Política para Alimentación, Agricultura y Zona Rural nipón en forma unánime informó que no hay ningún inconveniente para la importación de carne bovina de Uruguay.

Este proceso comenzó en 2009 con la visita oficial del presidente Tabaré Vázquez a ese país. Japón dejó de importar carne uruguaya en el año 2000 a raíz de la aparición de fiebre aftosa en este país.

Stanham sobre exportación en pie: "Queremos analizar una política exitosa"

17/07/2018 – "Como todo tema se merece ser analizado periódicamente, según las coyunturas y sus proyecciones", resaltó el presidente del Instituto Nacional de Carnes.

El presidente del Instituto Nacional de Carnes (Inac), Federico Stanham, dijo a Rurales El País que el Ministro de Ganadería propuso analizar la exportación de ganado en pie en un ámbito donde interactúan los distintos actores de la cadena cárnica, como es la Junta del instituto.

Más allá de la recomendación, comentó que se trata de una política de largo plazo que tiene el país, que es de Estado y ha sido validada por todos los gobiernos que han pasado. Además entiende que la exportación de animales vivos es una posición que valida el Ministro.

"Como todo tema se merece ser analizado periódicamente, según las coyunturas y sus proyecciones", resaltó Stanham. Y agregó: "Queremos analizar una política que está siendo exitosa: qué consecuencias tiene sobre la oferta de materia prima y los estímulos a la producción. Corresponde que se analice y no se debata públicamente el tema".

El presidente del Inac aseguró que "no hay fechas, plazos o compromisos" definidos, pero si el pedido que "se piense o se analice el tema". Entiende que "es bueno que se realicen miradas de mediano plazo. Muchas veces nos ahogamos en las discusiones de corto plazo sobre los intereses de los distintos sectores", expresó.

Extracción de ganado está siendo histórica

18/07/2018 - Salieron casi 100 mil vacunos más que en ejercicio anterior.

La extracción de ganado vacuno alcanzó máximos históricos en el ejercicio 2017/18, tanto en valores absolutos como en la proporción respecto a la cantidad de animales al inicio del mismo, según publicó Faxcarne.

Salieron del sistema por venta a faena o a la exportación en pie 2,78 millones de vacunos, casi 100 mil más que en el ejercicio anterior, que también había sido récord.

A pesar de que la faena sufrió un moderado descenso respecto a 2016/17 y se ubica unos 270 mil animales por debajo del pico histórico de 2005/06, cuando rondó los 2,6 millones de cabezas, el fuerte aumento de la exportación de ganado en pie permitió el nuevo máximo.

Las solicitudes de exportación dan cuenta de más de 450 mil vacunos saliendo por la frontera, lejos por encima de los 289 mil que habían salido en 2010/11 y que era el anterior máximo. Como porcentaje del rodeo total, la extracción fue de 23,7%, cifra de la que tampoco hay antecedentes al menos en lo que va del presente siglo.

El número es por demás significativo si se tiene en cuenta que se dio en un contexto de precios firmes y en alza para las categorías de venta, muy lejos de lo que podría definirse como una liquidación de existencias.

Ágil cumplimiento del trimestre para la cuota cárnica 481

18/07/2018 Son 11.250 toneladas y el saldo es muy pequeño.

Las 11.250 toneladas del cupo trimestral — que va de julio a setiembre— para cortes vacunos de alta calidad, con destino a la cuota 481 de la Unión Europea, se están completando rápidamente.

La cuota nació tras el litigio entre Estados Unidos y la Unión Europea que dejó fuera del viejo continente a la carne vacuna estadounidense por años, argumentando que se utilizan hormonas en la fase de engorde del ganado. Tras compensar a la ganadería estadounidense, la Unión Europea abrió el cupo a terceros países y Uruguay se convirtió en un fuerte abastecedor.

Según publicó esta semana Faxcarne, hasta el pasado martes 17 del corriente, quedaba un saldo de solo 1.937 toneladas, de las cuales 695 toneladas estaban en espera para ser ingresadas. Por lo tanto, en tan solo 12 días hábiles del trimestre quedan realmente disponibles solo 1.242 toneladas, 11% del total.



A su vez, Argentina no se queda atrás en este cupo y sigue ganando terreno. Exportó 1.565 toneladas de carne vacuna —medidas en peso embarque— dentro de la citada cuota europea, casi triplicando las 645 toneladas del mismo período del año anterior.

De ese total, 1.087 toneladas, volumen que representa casi el 70%, se embarcó en marzo, de manera de ingresar a Europa en los primeros días del trimestre abril-junio.

Entre los principales destinos dentro del viejo continente, figuran Holanda (904 toneladas), Italia (343 toneladas) y Alemania (223 toneladas).

Una amplísima variedad de cortes se exporta dentro de este cupo, incluso varios más que dentro de la cuota Hilton, que es otro cupo para carne de alta calidad dentro Europa, pero para ganado joven criado a pasto. Dentro de ese grupo de cortes enviados desde frigoríficos argentinos, el mayor volumen correspondió a bife angosto (318 toneladas), seguido por la Nalga de adentro sin tapa (145 toneladas).

La ganadería argentina tiene una larga experiencia en la suplementación y el engorde de ganado a granos y a la cuota 481 se destinan cortes de animales cuyos últimos 100 días previos a la faena son terminados en base a granos, por más que su ciclo de vida haya sido mayoritariamente pastoril.

Cambios económicos en el mundo generan dificultades en el mercado de la carne

17/07/2018 - “De mantenerse estas condiciones en el mercado mundial, el precio de los contratos de futuro por ganado de corral como la cotización de los animales de campo, debería tender a la baja”, dijo Daniel De Mattos, gerente general de Frigorífico BPU (NH Foods).

Los cambios políticos y económicos que se han experimentado en el mundo en las últimas semanas están impactando directamente en el mercado internacional de la carne vacuna, determinando un futuro de incertidumbre para la concreción de los próximos negocios.

El gerente general de Frigorífico BPU, de la compañía japonesa NH Foods, Daniel De Mattos, dijo a Rurales El País que “las devaluaciones de las monedas de la región han hecho que el novillo se desvalorice en dólares y afecte los precios en los cupos de enfriado como de cuota 481, porque evidentemente Argentina ofrece carne de calidad a menor valor”.

Explicó que al momento “no nos han cortado los contratos” pero “están teniendo a la baja”. Al mismo tiempo, la “guerra comercial” entre Estados Unidos y China ha provocado cambios en la moneda asiática y, por consiguiente, nuestro principal comprador también “presiona los precios a la baja”, contó De Mattos. Más allá de que el mercado global de la carne vacuna “se proyecta firme” en el largo plazo, con una demanda en aumento de los países asiáticos; la “combinación de un país vecino con el precio del novillo de corral a US\$ 1,10 más bajo y el mercado deprimido en Europa y China, proyecta un panorama internacional complicado en lo inmediato”, adelantó el Gerente de Frigorífico BPU.

Daniel De Mattos aseguró que “de mantenerse estas condiciones en el mercado mundial, el precio de los contratos de futuro por ganado de corral como la cotización de los animales de campo, debería tender a la baja. Es lo que visualizamos”.

PARAGUAY

Productores piden seguir con vacunación antiaftosa

14 de julio de 2018 | harán hoy comunicado conjunto

El CRA de Argentina, en línea con la Farm, sostiene que no sería conveniente dejar de vacunar contra la aftosa como está previsto desde 2020, dijo ayer su titular, Dardo Chiesa.

A pesar de que Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay tienen estatus sanitarios de países libres de fiebre aftosa con vacunación y que no hay presencia o actividad viral en el Mercosur, tanto la Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur (Farm) como el Foro Mercosur de la Carne, opinan que aún no hay condiciones para dejar de vacunar contra dicho mal debido a factores externos, adelantó ayer el presidente de la Confederación de Asociaciones Rurales Argentinas, CRA, Dardo Chiesa.

El mismo participó ayer en el lanzamiento de la Expo Prado, de Uruguay, que se realizó anoche en el local de la Asociación Rural del Paraguay, en Mariano Roque Alonso. Dicho acto fue posterior a la reunión de la FARM, en la Expo 2018.

Chiesa explicó que los eventos sanitarios registrados en Venezuela y los sucesos no aclarados en Colombia, son situaciones que podrían generar ingreso del virus al Mercosur, desde el exterior de la región.

Sin embargo, al ser preguntado el presidente de la ARP, Luis Villasanti, evitó dar la posición del gremio regional al respecto y que recién hoy en la inauguración oficial de la Expo 2018, se leerá la proclama de la Farm al respecto



UNIÓN EUROPEA

Brexit: La Comisión Europea publica una Comunicación sobre la preparación de la retirada del Reino Unido de la UE

Bruselas, 19 de julio de 2018

La Comisión Europea ha adoptado hoy una Comunicación en la que expone la actividad en curso de preparación frente a todas las consecuencias de la retirada del Reino Unido de la Unión Europea.

El 30 de marzo de 2019, el Reino Unido abandonará la UE y pasará a ser un tercer país. Este hecho tendrá repercusiones para los ciudadanos, las empresas y las administraciones, tanto del Reino Unido como de la UE, repercusiones que van desde la introducción de controles en la frontera exterior de la UE con el Reino Unido hasta la validez de las licencias, los certificados y las autorizaciones expedidos en el Reino Unido y la aplicación de normas diferentes a las transferencias de datos.

El texto presentado hoy, en el que se insta a los Estados miembros y a los agentes del sector privado a que aceleren los preparativos, responde a la petición expresada el mes pasado por el Consejo Europeo (artículo 50) de que se intensificase la preparación a todos los niveles y en relación con todos los supuestos.

A pesar de que la UE está trabajando sin descanso para llegar a un acuerdo que garantice una retirada ordenada, no cabe duda de que la retirada del Reino Unido causará perturbaciones —por ejemplo, en las cadenas de suministro de las empresas— exista acuerdo o no. Como no se tiene aún la certeza de que, llegada la citada fecha, se disponga de un acuerdo de retirada ratificado, ni se sabe cuáles serán las implicaciones del mismo, los preparativos se han encaminado a asegurar que las instituciones de la UE, los Estados miembros y los agentes del sector privado estén preparados para la retirada del Reino Unido. En cualquier caso, incluso si se llega a un acuerdo, el Reino Unido dejará de ser un Estado miembro tras su retirada, momento en el que dejará de disfrutar de las ventajas que corresponden a los Estados miembros. Por lo tanto, la preparación para la transformación del Reino Unido en tercer país es de vital importancia, incluso en el caso de que la UE y el Reino Unido lleguen a un acuerdo.

Dicho esto, la preparación para la retirada del Reino Unido no es únicamente responsabilidad de las instituciones de la UE. Se trata de un esfuerzo conjunto a los niveles de la UE, nacional y regional, en el que también participan los operadores económicos y otros agentes del sector privado: todos los interesados deben ahora intensificar sus preparativos para todos los escenarios y asumir la responsabilidad que corresponda a su situación específica.

Contexto

El 29 de marzo de 2017, el Reino Unido notificó al Consejo Europeo su intención de salir de la Unión Europea. Salvo que un acuerdo de retirada ratificado establezca otra fecha o que el Consejo Europeo, de conformidad con el artículo 50, apartado 3, del Tratado de la Unión Europea y de consuno con el Reino Unido, decida por unanimidad que los Tratados dejen de aplicarse en una fecha posterior, todo el Derecho primario y derivado de la Unión dejará de aplicarse al Reino Unido a partir del 30 de marzo de 2019, a las 00.00 horas (hora central europea) (la «fecha de retirada»). En ese momento, el Reino Unido pasará a ser un tercer país.

Tanto los distintos interesados como las autoridades nacionales y de la UE deben, por tanto, prepararse para dos grandes hipótesis:

- Si el Acuerdo de retirada se ratifica antes del 30 de marzo de 2019, el Derecho de la UE dejará de aplicarse al y en el Reino Unido el 1 de enero de 2021, es decir, transcurrido un período transitorio de 21 meses.
- Si el Acuerdo de retirada no se ratifica antes del 30 de marzo de 2019, no habrá período transitorio y el Derecho de la UE dejará de aplicarse al y en el Reino Unido a partir del 30 de marzo de 2019. Esta hipótesis se conoce como «escenario sin acuerdo» o «escenario límite».

A lo largo del pasado año, la Comisión ha escrutado la totalidad del acervo de la Unión (corpuslegislativo de la UE) para examinar si la retirada del Reino Unido requiere la introducción de algún cambio. A tal efecto, la Comisión ha adoptado (y adoptará siempre que sea necesario) propuestas legislativas específicas y delimitadas destinadas a garantizar que las normas de la UE sigan funcionando sin perturbaciones en la Unión de 27 consiguiente a la retirada del Reino Unido. Como parte de su actividad de preparación, la Comisión también ha publicado más de 60 comunicaciones sectoriales para informar a los ciudadanos de las consecuencias de la retirada del Reino Unido en ausencia de cualquier forma de acuerdo de retirada. Por último, el 30 de marzo de 2019 a más tardar, las dos agencias ubicadas en Londres —la Agencia Europea de Medicamentos y la Autoridad Bancaria Europea— así como otros organismos con sede en el Reino Unido, como el Centro de Supervisión de la Seguridad de Galileo, saldrán de este país y las tareas realizadas por las autoridades británicas tendrán también que ser reasignadas a otros países.

El trabajo de preparación de la Comisión es coordinado por la Secretaría General de la Comisión.



UE debe prepararse también ante la posibilidad de que no haya acuerdo

By Eszter Zalan BRUSSELS, 19. Jul, Four million UK and EU citizens stuck in a legal limbo, border checks re-installed, transportation severely disrupted, trade and supply chains breaking down... This gloomy scenario would kick in the day after Brexit, if no divorce deal is agreed by the EU and the UK, the EU Commission warned on Thursday (19 July).

The commission urged citizens, businesses and member states to take action on preparing for 30 March 2019 now, highlighting the rising concerns of a no-deal exit in European capitals on the day the new UK Brexit secretary Dominic Raab arrived in Brussels for fresh talks.

The commission has already set up a "preparedness group" last autumn of 16 people, which has screened EU law to check where changes might be necessary to mitigate the consequences to European businesses, citizens, and countries.

Their published warning points to the 60 "preparedness notes" done by the commission on specific legal consequences of Brexit.

"There is no certainty that an agreement will be reached," the commission said, adding: "Preparation must therefore be stepped up immediately at all levels and taking into account all possible outcomes."

The commission said that many of the preparations can only be done by businesses and citizens and the EU executive urged them to prepare for when the UK becomes a third country, and no EU law would apply.

That could mean, for example, companies seeking authorisations in another EU-27 member state they have originally secured from the UK, or for professionals to request the recognition of UK qualifications elsewhere.

Trading companies that have no experience in commerce with third countries – non-EU members – should learn about the procedures.

EU officials said they did not have an estimated cost of Brexit. "We don't have the luxury of doing an impact assessment," one official said on condition of anonymity.

With only a few months to go until October, when negotiators hoped to finalise the withdrawal agreement to give time for ratification both in the British and European parliaments, strategic decisions will have to be made by companies exposed to Brexit urgently.

If that deal is not sealed in time, there would be no transition period either, and thus no extra time to prepare.

EU affairs ministers meeting in Brussels on Friday will also discuss preparations.

Preparedness

"Preparedness is a big issue for us and work has been going on for some time. You have to prepare yourself for no agreement. We would like to have a withdrawal agreement as it [Brexit] would be a lot easier with it for both sides," one EU official said on condition of anonymity.

The call for preparation comes against the backdrop of the UK's internal political strife, with British prime minister Theresa May seeing two of her most senior cabinet members resign last week because of disagreements over the Brexit deal, delaying progress on talks. Several other junior ministers have also resigned.

EU officials insist however the contingency planning for a no-deal divorce is not a sign of mistrust in the negotiations, although they admit the situation is fragile.

Oil on fire

"The situation in London is very volatile, the situation is very unclear, I think nobody can tell you what will be the political situation in the UK now. We [EU] have to be calm and prudent not to put oil on the fire," the official said.

The commission's document pointed out that important issues, such as the protected geographical indications, the protection of personal data transferred to the UK, the police and judicial cooperation, dispute settlement in the withdrawal agreement including the role of the EU's top court, still have to be hammered out.

The EU executive also explicitly stated that "no progress" has been made in agreeing to a so-called "backstop" solution to the border issue on the island of Ireland, that would guarantee an invisible border at the EU's new external barrier between the Republic of Ireland and Northern Ireland.

May has put forward a Brexit plan, the so-called white paper negotiated with her cabinet at Chequers two weeks ago, that would foresee a free trade deal on goods with the EU, but failed to address the Irish border issue directly.

However, it did propose for the UK to collect tariffs on behalf of the EU, to avoid a hard border, something that the EU has rejected before as not viable. It has now also been criticised by May's rebel hardline Brexiteer Conservative MPs.



Pro-Brexit MPs managed to push through an amendment this week to a trade bill, that excludes the possibility of the establishment of a customs border in the Irish sea - so practically ruling out this backstop option.

The Irish border issue is also crucial in terms of preparations for a no-deal scenario, as the EU would have to set up border checks to protect the integrity of its single market.

"We will not have loopholes in the external border of the single market," one official warned.

Vim and vigour

Raab, on his way into his first talks with EU chief negotiator Michel Barnier since replacing David Davis, pledged the UK will speed up negotiations.

"I'm looking forward to with new energy, vigour and vim looking at the detail of all of this. I'm looking forward to intensifying, heating up the negotiations," the new Brexit minister said in Brussels.

EU affairs ministers will have their first chance to discuss the UK's position on Friday.

But none expects a unified message coming out of that meeting as the commission's negotiating team is still clarifying some of the white paper's proposals.

"We are quite happy that we have something we can work with, but it is not more than that, it is not the ten commandments, it is a negotiating paper put on the table," said the EU official, adding that the EU doesn't negotiate the white paper, but the exit deal.

Whether that exit deal is possible with the political uncertainty in London, the EU official still gave an optimistic assessment.

"I'm very positive that trains will run for the Eurotunnel, and planes will land, and we don't have to expel UK citizens because they would be illegal aliens on 1 April, and this is through preparedness," the EU official quipped.

He went onto say: "Everybody wants to have a withdrawal agreement, I'm still confident we can have one because the cost of not having a deal is disproportionately higher than having a withdrawal agreement."

ACUERDO UE – MERCOSUR

La UE y Mercosur dan un impulso político a sus negociaciones

19/07/2018 - Representantes del Mercosur tienen intenciones de alcanzar "una conclusión este semestre, en este mes si es posible".

Bruselas (EFE).- La Unión Europea (UE) y el Mercosur trataron de dar este miércoles un impulso político a la negociación de un acuerdo de asociación que persiguen desde hace décadas, con una intensa reunión a nivel ministerial en Bruselas para tratar de acercar unas posiciones que aún siguen muy distanciadas.

A la reunión asistieron los cancilleres de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, así como los comisarios europeos de Comercio, Cecilia Malmström, y de Agricultura, Phil Hogan.

Los ministros del bloque suramericano se encontraban en Bruselas tras participar este lunes y martes en la reunión entre la UE y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac).

La cita, que iba a celebrarse este martes en los márgenes de esa reunión, se trasladó finalmente a al miércoles 18 de julio, después de que la semana anterior tuviera lugar en Bruselas una ronda de negociaciones técnicas que se cerró sin grandes avances.

Según fuentes comunitarias, se alcanzó "un progreso muy limitado" en los asuntos más espinosos del acuerdo: los automóviles, las piezas de automoción, las indicaciones geográficas, el transporte marítimo y los productos lácteos.

La Comisión Europea, insatisfecha con los avances con el Mercosur.

El canciller paraguayo, Eladio Loizaga, avanzó el pasado 3 de julio que los cuatro representantes del Mercosur acudirían a Bruselas con la intención de alcanzar "una conclusión este semestre, en este mes si es posible".

En cambio, el comisario Hogan dijo este lunes que la Unión Europea no está "satisfecha" con el progreso en las negociaciones para un acuerdo comercial con el Mercosur y descartó que ésta sea la semana definitiva para lograr un pacto entre ambos bloques.

"No estamos satisfechos con el progreso que se ha hecho y no va a haber acuerdo esta semana", explicó Hogan entonces, durante una rueda de prensa a la salida de un Consejo de ministros de Agricultura de los Veintiocho.

El comisario irlandés señaló que, pese a que había "expectativas generadas por algunos" de que era posible cerrar esta semana un acuerdo, el bloque europeo "no está satisfecho" con el progreso logrado.

Ambas partes continúan considerando que los obstáculos que quedan por resolver en la negociación impiden por el momento cerrar el acuerdo, que se empezó a negociar en 2000.

Hogan se refirió en concreto a los siete capítulos identificados en diciembre de 2016 como relevantes para la UE: los coches, partes de coches, las reglas de origen, la contratación pública, los servicios marítimos, los productos lácteos y las indicaciones geográficas.

Urgente concluir todas las negociaciones abiertas.



También en durante su participación en la reunión UE-Celac, el ministro español de Asuntos Exteriores, Josep Borrell, afirmó no sentirse “optimista” con respecto a las negociaciones.

“Llevan años a punto de acabar y seguimos igual y, francamente, no ha habido muchos avances”, declaró el ministro español.

Borrell señaló también que el mundo “se está cerrando” desde un punto de vista comercial y que si la negociación no avanza ahora, “será mucho más difícil hacerlo después”, aunque aseguró que no tiene ninguna noticia sobre su futura resolución.

Al cabo de la reunión ministerial UE-Celac, los responsables de ambos bloques urgieron en una declaración conjunta a concluir todas las negociaciones comerciales abiertas, entre ellas las que se desarrollan entre el bloque europeo y el Mercosur.

Las dos partes hicieron un alegato del multilateralismo mientras Estados Unidos insiste en poner trabas al libre comercio.

Gobierno brasileño estima que no se arribará a un acuerdo

19/07/18 - por Equipe BeefPoint Terminou sem consenso a reunião de ministros para discutir o acordo comercial entre o Mercosul e a União Europeia nesta quarta-feira, 18, em Bruxelas (Bélgica). Com isso, um novo encontro, que não estava previsto na agenda inicialmente, foi marcado para esta quinta-feira, mas a avaliação de representantes do governo brasileiro é que dificilmente um acordo será fechado desta vez.

De acordo com fontes do governo brasileiro, os representantes europeus se mostraram irredutíveis em relação às exigências feitas por eles para a área agrícola, como a determinação de cotas de importação de produtos como carne e etanol do Mercosul, o longo prazo de redução de tarifas e a cobrança de tarifas mesmo dentro das cotas.

A proposta defendida pela União Europeia é praticamente a mesma apresentada em janeiro deste ano e as autoridades que participaram da reunião não demonstraram intenção de ceder, o que inviabilizaria um consenso, na visão dos integrantes do Mercosul.

O governo brasileiro tinha esperanças de que ao menos um pré-acordo seria firmado neste encontro, com os principais pontos já fechados, faltando apenas o detalhamento técnico. Pode ter sido a última chance de bater o martelo no governo de Michel Temer. A preocupação é que, com o início da campanha eleitoral no Brasil, novas negociações não sejam possíveis e a conclusão do acordo fique para o próximo presidente.

Sete ministros dos países do Mercosul foram a Bruxelas com mandato político para fechar um acordo “equilibrado”, o que, para o bloco, significaria uma redução das exigências feitas pelos europeus na parte agrícola.

Os ministros do bloco sul-americano sinalizaram que poderiam melhorar a proposta já apresentada para temas em que os europeus exigiam maiores vantagens, como reduzir o prazo para zerar tarifas na venda de automóveis para o Mercosul.

Além disso, poderiam aceitar uma lista de produtos com denominação de origem. Com isso, produtos como queijo parmesão e conhaque só poderiam ser vendidos sob esses nomes se fossem feitos nas regiões europeias em que foram criados.

Os sul-americanos, no entanto, deixaram claro que qualquer movimentação nessas áreas estaria condicionada à melhora da proposta agrícola da comissão europeia. “Não encontramos a mesma disposição do lado europeu, o equilíbrio não existe. O cenário não é muito animador”, admitiu um dos participantes da reunião, sob condição de anonimato.

Os ministros do Mercosul viram como um sinal de que as negociações não avançariam o fato de o comissário europeu para a Agricultura, Phil Hogan, ter participado apenas da parte inicial da reunião, quando fez duas intervenções e deixou o local alegando outros compromissos. O acordo entre os blocos sul-americano e europeu vem sendo negociado há cerca de 20 anos. Se o acordo realmente não for atingido desta vez, um cronograma de reuniões será definido entre os ministros que participam da reunião.

Negociaciones entre el Mercosur y la UE en suspenso hasta octubre

20 de julio de 2018 La reunión entre el Mercosur y la Unión Europea (UE) realizada el miércoles 18 en Bruselas terminó sin consenso. En la misma, se analizaron las diferencias técnicas entre las ofertas de ambos bloques, lo que impidió llegar a un "acuerdo marco" y decidir que hasta después de las elecciones presidenciales en Brasil -en octubre- no habrá avances. A la reunión asisten los cancilleres de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, así como los comisarios europeos de Comercio, Cecilia Malmström, y de Agricultura, Phil Hogan.

De acuerdo con fuentes del gobierno brasileño, los representantes europeos se mostraron estrictos en relación a las exigencias hechas por ellos para el área agrícola, como la determinación de cuotas de



importación de productos como carne y etanol del Mercosur, el largo plazo de reducción de aranceles y el cobro de tarifas dentro de las cuotas.

"No estamos satisfechos con los progresos alcanzados y por tanto no va a haber un acuerdo esta semana", expresó Phill Hogan, que identificó como problemáticos los capítulos referentes a automóviles, denominaciones de origen e indicaciones geográficas (nombres de quesos y vinos principalmente), contratación pública, transporte marítimo y lácteos.

El ministro español de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación, Josep Borrell, confesó esta semana que no es "muy optimista" sobre los avances de las negociaciones entre el bloque comunitario y los países de Mercosur y advirtió que si se bloquean ahora, "después será más difícil. El mundo se está cerrando desde el punto de vista comercial".

Acuerdo de Asociación Económica fue suscripto entre UE y JAPÓN

European Commission - EU and Japan sign Economic Partnership Agreement

Tokyo, 17 July 2018

At the EU-Japan summit in Tokyo, Presidents Jean-Claude Juncker and Donald Tusk, and Japanese Prime Minister Shinzo Abe, signed today the EU-Japan Economic Partnership Agreement (EPA).

The trade agreement is the biggest ever negotiated by the EU and will create an open trade zone covering over 600 million people.

President of the European Commission Jean-Claude Juncker said: "The document we signed today is much more than a trade agreement. It is of course a tool that will create opportunities for our companies, our workers and our citizens and that will boost the European and Japanese economies. But it is also a statement. For its content, its scope and also its timing. It is a statement by two likeminded partners that together represent nearly a third of the world's GDP and reiterate their commitment to uphold the highest standards in areas such as labour, safety, environmental or consumer protection. And what we're saying is that we believe in open, fair and rules-based trade. What we are saying is that a trade agreement is not a zero sum game, but a win-win for the involved parties. This agreement will bring tangible benefits to both sides and at the same time safeguard each other's sensitivities."

Cecilia Malmström, Commissioner for Trade, said: "Together with Japan, we are sending a strong signal to the world that two of its biggest economies still believe in open trade, opposing both unilateralism and protectionism. The economic benefits of this agreement are clear. By removing billions of euros of duties, simplifying customs procedures and tackling behind-the-border barriers to trade, it will offer opportunities for companies on both sides to boost their exports and expand their business. The European agriculture sector in particular has something to celebrate, with access to the enormous Japanese market and protection for over 200 distinctive food and drinks like Champagne and Parma ham. I now call on the European Parliament to approve this agreement quickly so that firms, citizens and farmers can reap the benefits as soon as possible."

The agreement will remove the vast majority of the €1 billion of duties paid annually by EU companies exporting to Japan, and has led to the removal of a number of long-standing regulatory barriers, for example on cars. It will also open up the Japanese market of 127 million consumers to key EU agricultural exports and will increase EU export opportunities in a range of other sectors.

The Economic Partnership Agreement will also in addition strengthen cooperation between Europe and Japan in a range of areas, reaffirm their shared commitment to sustainable development, and include for the first time a specific commitment to the Paris climate agreement.

The key parts of the agreement

With regards to agricultural exports from the EU, the agreement will, in particular:

- scrap Japanese duties on many cheeses such as Gouda and Cheddar (which currently are at 29.8%) as well as on wine exports (currently at 15% on average);
- allow the EU to increase its beef exports to Japan substantially, while on pork there will be duty-free trade in processed meat and almost duty-free trade for fresh meat;
- ensure the protection in Japan of more than 200 high-quality European agricultural products, so called Geographical Indications (GIs), and the protection of a selection of Japanese GIs in the EU.

The agreement also opens up services markets, in particular financial services, e-commerce, telecommunications and transport. It furthermore:

- guarantees EU companies access to the large procurement markets of 48 large Japanese cities, and removes obstacles to procurement in the economically important railway sector at national level;
- addresses specific sensitivities in the EU, for instance in the automotive sector, with transition periods of up to 7 years before customs duties are eliminated.



The agreement also includes a comprehensive chapter on trade and sustainable development; sets very high standards of labour, safety, environmental and consumer protection; strengthens EU and Japan's commitments on sustainable development and climate change and fully safeguards public services.

Concerning data protection, the EU and Japan concluded the negotiations on reciprocal adequacy on 16 July, which will complement the Economic Partnership Agreement. They agreed to recognise each other's data protection systems as 'equivalent', which will allow data to flow safely between the EU and Japan, creating the world's largest area of safe data flows.

This week, the Commission moreover published EU-Japan trade in your town, an interactive map showing towns and cities around Europe that export to Japan. For example, Cork in Ireland ships pharmaceuticals, dairy products and chemicals, while the town of Páty in Hungary sends pork, self-checkout terminals and manicure products. The tool includes infographics for each EU country, detailing the number of exporting companies, the number of jobs supported by exports to Japan, a list of products exported from each Member State, and other import/export statistics.

Next steps

The agreement is now awaiting ratification by the European Parliament and the Japanese Diet following which it could enter into force in 2019.

At the same time, negotiations with Japan continue on investment protection standards and investment protection dispute resolution. The firm commitment on both sides is to reach convergence in the investment protection negotiations as soon as possible, in light of their shared commitment to a stable and secure investment environment in Europe and Japan

Comisión impuso medidas de salvaguardia sobre la importación de acero

18/07/18 Today the European Commission published a regulation imposing provisional safeguard measures concerning imports of steel products. These measures will address the diversion of steel from other countries to the EU market as a result of the recently imposed US tariffs. The safeguard measures will come into effect on Thursday 19 July. Traditional imports of steel products will not be affected. Commissioner for Trade Cecilia Malmström said: "The US tariffs on steel products are causing trade diversion, which may result in serious harm to EU steelmakers and workers in this industry. We are left with no other choice than to introduce provisional safeguard measures to protect our domestic industry against a surge of imports. These measures nevertheless ensure that the EU market remains open, and will maintain traditional trade flows. I am convinced that this strikes the right balance between the interest of EU producers and users of steel, like the automotive industry and the construction sector, who rely on imports. We will continue to monitor steel imports in order to take a final decision by early next year, at the latest." The provisional measures concern 23 steel product categories and will take the form of a Tariff Rate Quota (TRQ). Tariffs of 25% will only be imposed once imports exceed the average of imports over the last three years. In line with the World Trade Organisation rules, the measures concern imports from all countries. Exceptions are made for some developing countries and the European Economic Area countries: Norway, Iceland, and Liechtenstein. The provisional measures can remain in place for a maximum of 200 days. Definitive safeguard measures may be imposed as a result of further investigation that continues until the end of 201

SCOTCH BEEF realizó una campaña en Londres con buenos resultados

19 July 2018 QMS - Quality Meat Scotland SCOTLAND, UK - The recent marketing campaign behind Scotch Beef PGI has delivered strong results for the Scottish red meat industry.

The focus of the two-month campaign, run by Quality Meat Scotland (QMS), was to build awareness and trust in Scotch Beef PGI in the target markets of London, the Home Counties and Scotland, reinforcing the message that it is the best beef money can buy.

Analysis by independent market research organisation, Kantar Worldpanel revealed that the campaign contributed to a seven percent increase in the volume of retail sales of identified fresh Scottish-origin beef in the past 52 weeks, ending 22 April 2018.

It also revealed that in London, fresh Scottish-origin beef maintained an average price differential of 10 per cent over home-produced beef – i.e. shoppers were willing to pay 10 per cent more.

During the past year the penetration of fresh Scottish-origin beef in the GB market also increased by 6.3 per cent, with volume increasing 7 per cent across GB in the 52-week period ending 22 April 2018.

The campaign aimed to re-engage consumers and provide contemporary alternatives to traditional roast dinner serving suggestions. Its strapline – There's beef... then there's Scotch Beef - showcased Scotch Beef and the flavour, provenance and integrity which underpin the brand's PGI status.

Over 8.2 million consumers were targeted across GB during March and April via press, digital, broadcast and billboard advertising, to inform, educate and inspire them to use Scotch Beef when they cook.

Digital screens located within high footfall commuter areas of London, such as Waterloo Station, carried messaging on the quality of Scotch Beef PGI, while traditional and digital ad space was sited outside



retailers to target shoppers during the final stages of their purchase journey. In total the combined reach of this advertising reached 44 million adults.

A radio campaign on Classic FM cut through to 1.1m people making the brand stand out to loyal listeners when it co-branded the station's "best of" feature.

Innovative recipes were also showcased in titles such as Good Housekeeping and Country Living, to celebrate the quality and creativity of the modern roast. The branded activity built coverage and aimed to inspire households in the lead up to Easter Sunday.

More than 70 per cent of QMS's external spend is allocated to marketing and consumer-facing activities such as the recent Scotch Beef

Carol McLaren, Director of Marketing & Communications with QMS, said that the results confirmed that the campaign had delivered strongly for the industry.

"One very encouraging result from the figures, looking at pre-campaign and post-campaign, is that there is a considerable increase in the number of shoppers - 43 per cent compared to 29 per cent - who agreed they were more aware of the Scotch Beef PGI logo.

"We also saw an increase (42% vs 32%) of people within our London target market who agree they would pay more for Scotch Beef. These are promising results for the campaign and for our industry," said Ms McLaren.

FRANCIA, REINO UNIDO e IRLANDA fueron habilitados para exportar a CHINA

19 July 2018 Greater China is the world's largest imported beef market. In 2013, when direct shipments into mainland China exploded, Australia had close to half the imported beef market, but since then China has continued to diversify suppliers.

Shipments from South America have grown considerably since 2015 and Australia has slipped from being the first to third largest supplier (in part affected by significant shifts in Australia's beef supply). Last year, China granted US beef access, but that trade, still in its infancy, is set to fall victim to a fresh round of Chinese retaliatory tariffs amid growing trade tensions.

More recently, the United Kingdom (UK), France and Ireland have all gained access to the colossal China market but the trade is yet to develop. But then again, what is their ability to supply and which segments may they target?

How much does this Euro trio currently export?

France is a powerhouse of European beef production, accounting for 1.44 million tonnes cwt in 2017 and the largest of the EU-28. The UK and Ireland are smaller but still significant contributors to EU supply, producing 899,000 tonnes cwt and 617,000 tonnes cwt, respectively, in 2017 according to EU Commission. In addition, all three countries have a higher proportion of beef cattle genetics (as opposed to dairy) within the herd compared to the rest of Europe.

In combination, this Euro trio accounts for more beef production than Australia but all three are equally large beef consumers. In fact, Ireland, the biggest beef exporter within the EU, is the only one of the three where production exceeds consumption.

Over the last five years, the top-10 beef export markets for France were all within the EU and accounted for 96% of shipments. Similarly, only one of the top-10 export markets for Ireland and the UK fell outside the single market.

EU beef producers are yet to have much presence in Asia but there are two examples of increasing interest. Ireland shipped no beef to the Philippines in 2013, but this increased from almost 4,900 tonnes swt in 2014 to 10,600 tonnes swt in 2017. Likewise, between 2013 and 2017, UK beef exports to Hong Kong increased from 850 tonnes swt to a little over 7,100 tonnes swt.

EU exports to China may be limited

Despite some shift, the EU has a small footprint in Asia and, even with China opening up, France, Ireland and the UK will not have the exportable surplus to push the amount of beef into the market the trade saw following increased South American access.

Critically, EU producers operate at a high cost of production but China, and many Asian markets, are very price sensitive. Comparing agri benchmark data highlights the on-farm cost advantage that Australian and South American beef producers have over their European counterparts.

Ultimately, the new EU entrants will not be able to push large volumes of beef into China or compete purely on price, so any new trade may target premium markets and come up against Australian, more so than South American, beef.

Currently, of the three new entrants only France has been granted chilled beef access into China, limiting significant encroachment into Australia's share of the premium fresh beef cabinet. Furthermore, Australia has been selling imported beef into China for as long as anyone, and has established trading relationships and built awareness and a reputation in a market that is difficult to navigate.



Another limiting factor of export growth will be China approving plants for export within each of the new entrant countries. Only Ireland has plants (currently three) approved to export to China, with the UK and France either still waiting or in the process to being approved.

One wild card will be Brexit. The UK currently accounts for close to half of Irish beef exports. If trade barriers significantly hinder or halt that trade, Ireland may develop any new beef markets, such as China, with greater vigour.

ESTADOS UNIDOS

Agricultores siguen apoyando al gobierno de Trump pero preocupa una posible guerra comercial

Bloomberg July 17, 2018 President Trump is still enjoying support from farm country but there are concerns about the long term impact of trade tariffs. Trump is seen here with American Farm Bureau President Zippy Duvall during AFBF's national convention in January 2018. (AFBF)

President Donald Trump's trade disputes with China, Mexico and Canada are already eroding the value of American agricultural production, with soybean growers alone expected to lose at least \$3.2 billion during the next crop season.

But many farmers -- including some whose incomes are plunging as exports stall -- are sticking by the man they helped vote into office. They'd just like him to win the trade war quickly, before the fall harvest starts compounding the problem in a couple of months -- when congressional midterm elections also will be heating up.

"President Trump is a businessman," said John King III, 57, who raises soybeans, corn and rice with his father and nephew outside Helena, Arkansas, about 100 miles (160 kilometers) east of Little Rock. "He's making a high-risk business decision that probably should have been made a long time ago. But it's definitely a risk."

Agriculture is the third-biggest U.S. export industry and a global juggernaut that's generated six decades of trade surpluses. It's also become a flash point in tariff battles with China, which bought \$12 billion of soybeans last year and now is shifting to supplies from South America. Separate duties are affecting sales to Canada and Mexico, which are renegotiating the North American Free Trade Agreement with the U.S.

Trump's trade policies already are changing the outlook for U.S. exports and farmer income, mostly because China, Mexico and Canada accounted for 43 percent of American farm exports last year

The U.S. Department of Agriculture on Thursday predicted domestic soybean stockpiles will be 51 percent larger than expected a month earlier and cut its export forecast by 11 percent. The USDA also reduced its price forecast by 75 cents a bushel, citing reduced purchases by China, the top importer. That amounts to almost \$3.2 billion in lost revenue based on the government's use estimate.

While the situation could get worse if the trade war escalates, the president has urged patience.

"Always thinking about our farmers," Trump said via tweet Wednesday from the North Atlantic Treaty Organization summit in Brussels. "Other countries' trade barriers and tariffs have been destroying" U.S. farm businesses, he said. "I will open things up, better than ever before, but it can't go too quickly. I am fighting for a level playing field for our farmers, and will win!"

To be sure, farmers were big winners until recently. High commodity prices led to record net income of \$123.8 billion in 2013, before a global glut sent markets tumbling. This year's projected net income of \$59.5 billion would be the lowest since 2006, and the average farm business will see a 7 percent drop in 2018 to \$339,300, compared with \$437,400 in 2013, USDA data show. The country would still have an agricultural trade surplus of \$21 billion.

Because the U.S. exports almost a third of its agricultural production, the industry is a logical target for foreign retaliation. It's also a key group among voters in rural counties that gave Trump 60 percent of the vote in the 2016 election. That, in theory, gives trade rivals an opportunity to inflict damage on his political base.

Hurting Sales

Groups representing crop and livestock producers have warned that their industries would be hurt by reduced exports at a time when they already face big inventories and lower prices.

"America's farmers and families are staring down a dark path, with no signs of relief in sight," Casey Guernsey, a spokesman for Americans for Farmers and Families, a group of crop and meat producers formed to protect Nafta, said in a statement on July 6, when China's retaliatory duties went into effect.

For farmers, the timing is terrible. By September or October, many will need to have unloaded inventories from last year to make room for this season's harvest.

King, the Arkansas grower, says he sold about 60 percent of last year's soybeans for about \$10 a bushel. That's nowhere near the record of more than \$17 in 2012, but it's decent compared with about \$8 now. King says he can't hold onto his remaining inventory once he starts collecting this year's crop.

The slumping market hasn't dimmed support for Trump among some farmers.



"The one thing I admire about the guy is that he's fulfilled or tried to fulfill" his campaign promises, said David Durham, 66, who grows corn and soybeans about 40 miles east of Kansas City, Missouri. "In the long run, this could benefit us" by opening the world to more buyers of U.S. farm goods, said Durham, a fourth-generation farmer who estimates his crop revenue has been cut in half since rumbles of a trade war began earlier this year.

Farmers thus far have been patient with the White House approach, Agriculture Secretary Sonny Perdue said Tuesday at an event in Washington.

"Many of them understand the reasons the president has taken this on," Perdue said. "China hasn't played by the rules for a long time."

Still the White House is readying an aid package for producers that's set to be unveiled around Labor Day in early September, just in time for the harvest, he said. Farmers are patriotic, "but you can't pay the bills with patriotism," Perdue said. Fighting a trade war is like going on a diet, he said. "It's going to be good to get there, but it will be a little bit painful in the meantime."

Chad Hart, an agricultural economist at Iowa State University in Ames, Iowa, said support for Trump's actions may boil down to who is most willing and able to ride out the storm. Farmers "are comfortable with the objectives President Trump has laid out," Hart said. "I don't think anyone's considered that they'd change their vote."

Support Wavering?

That doesn't mean Trump isn't losing some votes. The president's net approval rating in monthly surveys by polling company Morning Consult has fallen almost as much in deep-red, agriculture-heavy states such as Kentucky (down 21 percent), Montana (21 percent) and Oklahoma (25 percent), as it has in the bright blue coastal states of California (15 percent) and Massachusetts (22 percent).

And farmers say they'd rather the trade conflict end sooner rather than later.

Don Borgman, a third-generation corn and soybean grower from Buckner, Missouri, said he's been "hammered" by lower prices but is "refreshed" by Trump's get-tough approach. The president "is in negotiating mode," he said. Still, Borgman said he'd be more concerned "if I thought our president was starting a decades-long trade war."

Truly Catastrophic

Trade impacts on agriculture would have to be truly catastrophic for farmers to turn on the White House, though some defections on the margins could be significant in specific political campaigns, said Harwood Schaffer, a professor of agricultural policy at the University of Tennessee in Knoxville.

At least for now, support for Trump persists among farmers who have "concern and some worry" about where trade may be heading, said Will Rodger, spokesman for Farm Bureau in Washington. "Donald Trump is president of the United States and he's the man many of them voted for," Rodger said in an interview. "It's not panic."

That's King's approach. Farmers understand why they're taking a hit, the Arkansas grower said. But if it lasts too long, some may feel the need to re-evaluate the president's wisdom.

"Time will tell," King said. "Let's see what price I get for the last 40 percent of my soybeans."

Alta volatilidad se advierte en los valores de los bovinos

Tim Petry, North Dakota State University Extension July 18, 2018 05:22 AM Several producers recently expressed their frustration with the volatility in cattle prices.

Price movements of several dollars can occur from one day to the next, and cash and futures market prices even seem to move in opposite directions at times. Of course, uncertainty causes market volatility, and a number of supply and demand challenges are adding to market uncertainty.

Weather issues always impact the market. By the end of June, expanding drought conditions caused about 26 percent of the U.S. beef cow herd to be in an area experiencing drought. Last year, only 6 percent of the beef herd was in drought, with the far northern Plains the hardest hit.

The worst conditions are in the southwestern U.S., starting in northern Texas, western Oklahoma and Kansas and moving through states to the west. The U.S. Drought Monitor shows D4 (exceptional drought, which is the worst drought category) in several of those states. Moderate drought also is occurring in the far northern Plains, but conditions have improved greatly during the last year.

Drought conditions pose the threat of forced beef cow herd liquidation and early movement of calves to market. Beef cow slaughter was up more than 12 percent from last year during the first six months of 2018. Drought in the winter wheat grazing area of the southern Plains caused early movement of calves from wheat pasture into feedlots. On March 1, almost 9 percent more cattle were on feed than were on feed at that time last year.

That led to a 9 percent surge in cattle slaughter in May and June averaging 650,000 head per week. Weekly slaughter levels were the highest since 2013. Fed-heifer slaughter was up about 16 percent, indicating a slowdown in beef herd expansion.



On the other side of the weather picture, the U.S. corn crop at the end of June was off to the best start in many years. The U.S. Department of Agriculture's weekly crop report rated 77 percent of the crop in good or excellent condition, with near ideal weather conditions. That, along with large corn carryover stocks and escalating trade issues with China and North American Free Trade Agreement countries, resulted in December corn futures prices declining about 60 cents per bushel.

Declining corn prices are supportive to feeder cattle prices. Other factors being the same, a 10 cent per bushel change in corn prices usually causes about a \$1 change in fall calf prices in the opposite direction.

Record highs also create market uncertainty. U.S. pork, broiler (chicken) and total meat production were all record high in 2017. Those three categories are projected to be record high again in 2018.

U.S. beef production likely will follow suit in 2018 with record high production, so record amounts of meat will be available to consume domestically or in the export market. The previous record high beef production occurred in 2002. Increasing supplies of meat usually result in lower livestock prices unless demand increases.

On the domestic demand side, a strengthening U.S. economy has bolstered consumer incomes and reduced unemployment levels. The recently enacted tax cut that put more money in consumers' pockets was expected to be supportive to meat demand. However, the increase in gasoline prices largely has offset that.

Continuing with the "record high" theme, U.S. beef exports were record high in 2017 and very supportive to cattle prices. 2017 cattle prices averaged higher than they were in 2016, even with higher cattle numbers and increased meat production. Beef exports are projected to be record high again in 2018.

A major reason for increased market volatility in the livestock and grain markets in the last few months revolves around seemingly ever-changing trade negotiations with several important trade countries. Positive outcomes with trade agreements are important to the U.S. beef industry so record beef exports, along with robust exports of competing meats, can continue.

Until the trade disputes are resolved, expect cattle and other livestock price volatility to continue.

Cómo afectará a los agronegocios la suba de aranceles decretada por Trump

16/07/18 - por Equipe BeefPoint

A Casa Branca anunciou na terça-feira (10) que estuda impor tarifas sobre mais US\$ 200 bilhões em produtos chineses importados, elevando para US\$ 450 bilhões as importações de bens chineses passíveis de sobretaxas — quase a totalidade dos US\$ 505 bilhões que a China exporta aos Estados Unidos.

Carne

Tarifas retaliatórias impostas pela China e México desde o segundo trimestre vêm impactando bastante a indústria de carne dos EUA. Até agora, o setor mais afetado foi o de carne suína. Os produtores americanos de carne suína agora enfrentam uma tarifa de 62% nas exportações à China — que em 2017 comprou quase 20% de toda a carne suína exportada pelos EUA. Já a tarifa de retaliação do México sobre a carne de porco dos EUA aumentou para 20% neste mês.

A associação setorial National Pork Producers Council estima que 40% do volume de carne suína vendida ao exterior agora precisa pagar tarifas, o que se traduz em "crise financeira" para os criadores americanos. Em maio, eles registraram prejuízo de US\$ 18 em cada porco, segundo estimativa da Iowa State University. Desde então os preços caíram ainda mais.

Soja

A guerra comercial está cobrando um alto preço dos produtores de soja nos EUA. O imposto de 25% da China sobre a soja americana entrou em vigor na semana passada, alimentando receios de que as tarifas poderiam deixar os produtores americanos fora do maior mercado de soja do mundo.

Desde o início de junho, os preços caíram 19% e chegaram ao menor patamar em dez anos. Isso vem corroendo a renda dos agricultores americanos, já às voltas com vários anos de desaquecimento da economia agrícola. Teme-se que as exportações de soja americana a China possam cair 50%, reduzindo a produção americana em até 15%.

Laticínios

A nova lista não atinge diretamente os produtores de laticínios, mas os contratos futuros de leite e queijo caíram desde que o México e a China impuseram tarifas de retaliação sobre os bens americanos em junho. O México é o maior importador de queijo dos EUA e a China é um dos principais destinos de derivados do soro do leite.

Há um crescente receio de que a China possa retaliar com um novo conjunto de tarifas, que incluiria alguns laticínios importantes ausentes da rodada anterior, imposta na semana passada, como a lactose e fórmulas lácteas para bebês, de acordo com Nate Donnay, diretor da "Dairy Market Insight".



Oferta ganadera continúa alta

19 July 2018 US - Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc. reports that USDA will release two cattle inventory reports on Friday.

Today we'll focus on the monthly feedlot inventory numbers and tomorrow we will cover the semi-annual cattle inventory, including estimates from the Livestock Market Information Center.

Analysts polled by Urner Barry ahead of the upcoming report on average expect 1 July on feed inventories to be up 4.3 per cent compared to a year ago. If correct, the on feed inventory would represent a decline of 267,000 head from the 1 June inventory.

Still, this would be the largest 1 July on feed inventory since the survey started in the mid 1990s. Seasonally feedlot inventories decline in the summer as strong beef demand bolsters marketings while placements seasonally decline.

As is often the case, there is a wide range of opinions about the number of cattle that were placed on feed during June. Most analysts polled expect to see more cattle placed on feed during the month.

Last year June placements were 1.770 million head, 16 per cent higher than in 2016 and the highest June placement numbers since 2006. If analysts are correct, June placements this year will be almost 1.8 million head.

A number of factors point to robust placement numbers last month. Cattle sales in the country were significantly higher than a year ago. In the four weeks ending 30 June auction sales averaged 186,000 head/week, 23 per cent higher than the same four week period a year ago.

Auction sales of cattle over 600 pounds averaged 97,560 head per week, 20 per cent higher than last year. Direct sales during the reference period averaged 51,275 head/week, 25 per cent higher than last year and total cattle slaughter averaged 279,800 head per week, 17 per cent above last year's levels. Indeed, auction sales data this year is much more active than for the same period a year ago.

In addition to higher auction sales data, analyst placement estimates likely were buoyed by the big increase in the number of feeders coming from Mexico and Canada. The strong US dollar and robust fed cattle values in May and June likely made US bids much more attractive.

In the four weeks ending 30 June feeder cattle imports from Canada were a total of 12,124 head (based on weekly USDA data), 6,056 head or 100 per cent higher than last year. For the same period, imports of feeder cattle from Mexico were a total of 99,230 head, 32,031 head or 48 per cent higher than a year ago.

The combined increase of feeder cattle imports from Canada and Mexico was 38,087, a 52 per cent increase vs. 2017. By comparison, analysts on average expect feedlot placements in June to be up around 23,000 head compared to year ago levels (1.793 million vs. 1.770 million last year).

October and December fed cattle futures rallied in June while corn prices took a 55 cent dive, both factors that also may have encouraged feedlots to chase feeder cattle more aggressively. While placements last year were quite large, the data does support the view for even larger placements this year.

The marketing number should not hold any big surprises (despite the spread in analyst estimates). Based on daily USDA slaughter numbers, fed cattle slaughter in June was 2.291 million head, 0.6 per cent higher than a year ago. Analysts on average expect marketings in June to be 0.8 per cent higher than last year.

USMEF realizó una campaña en TAIWAN promoviendo nuevo cortes vacunos

18 July 2018 - Promoting US beef tri-tip as a new steak cut in the Taiwanese market and working to increase US beef sales for the country's foodservice operators, USMEF organized "2018 Steaklicious US Beef Steak Month".

The campaign, which involved more than 100 restaurants in Taipei City, New Taipei City and Taichung City, was funded by the Texas Beef Council and the Beef Checkoff Program.

"The goal was to reach a wider audience and deliver more tailored messages to them about US beef and, specifically, US beef steak," said Davis Wu, USMEF director in Taiwan.

"We cooperated with more than 40 foodservice brands classified into four categories separated by price range and brand type. Each category – Steak For You, My Happiness Steak Time, Special Steak Menu and Secret Edition Steak – had a specially-designed promotion throughout the month-long campaign."

According to Mr Wu, Taiwanese consumers have two primary associations when it comes to US beef: grain-fed deliciousness and versatility. US beef steak addresses both of those qualities.

"That's very important because steak has become highly popular among consumers in Taiwan," he said.

"We've had foodservice operators tell us they serve steak items in their restaurants merely because of the feedback from customers.

"Even though the price of a steak is usually higher than other meat dishes in most restaurants, it remains in high demand."



This affinity for steak led USMEF to develop "Steaklicious" as the name of its first steak-themed promotion in Taiwan. A press conference was held at a participating steakhouse prior to the launch, with journalists from 23 media outlets invited.

A chef commissioned by USMEF demonstrated US beef tri-tip steak and more than 40 media references to the event resulted.

Specific promotions for the campaign's four categories were as follows:

Steak For You featured a scratch card campaign that allowed consumers to collect restaurant coupons while gaining knowledge of USDA's beef grading system.

My Happiness Steak Time included an online interactive game in which consumers received customized recommendations on individual restaurants, along with coupons to the restaurant.

Special Steak Menu took place at high-end steakhouses that provided steaks as the centerpiece of limited menus.

Secret Edition Steak focused on US beef tri-tip, a new cut introduced to the market in 2018. Two new tri-tip dishes and a promotional video helped with the launch.

USMEF built and managed an official "2018 Steaklicious! US Beef Steak Month" website to help publicize the campaign: www.usbeefsteak.com.tw. Event information was posted on the USMEF-Taiwan Facebook page.

An event website developed by USMEF for the Steaklicious US Beef Steak campaign attracted consumers to the participating restaurants [Photo: USMEF]

USMEF has worked diligently to take advantage of the food culture in Taiwan, launching several successful campaigns over the past few years, including Beef Bowl Month in 2015 and 2016, Barbecue Month in 2016 and 2017 and the Hot Pot Month in 2017.

Mr Wu confirmed that the Steaklicious campaign had similar success, noting that foodservice operators surveyed after the event overwhelmingly believed it strengthened the positive image of US beef.

It also won over Taiwan's steak lovers.

"The managers of the restaurants reported sales of steaks grew two to three times during the USMEF promotion," Mr Wu said. "They believe our event played an important role and helped influence customers to choose the US beef steak items on their menus."

AUSTRALIA

Exportaciones australianas mejoraron pese la creciente incertidumbre en el comercio internacional

19 July 2018 Global trade tensions continue to dominate headlines and discussions across many international markets. The current whirlwind of shifting trade policy, and US instigated tariff impositions and subsequent retaliations, has created a great deal of uncertainty.

Despite an evolving trade landscape, Australian red meat exports performed exceptionally well over the 2017-18 financial year. Beef exports increased 12% on the previous year, reaching 1.08 million tonnes swt, with key markets such as Japan, the US and China all recording double figure growth. Meanwhile, lamb exports lifted 12%, reaching a record 270,000 tonnes swt, led by strong demand from the US and China. Mutton exports jumped 32%, to 161,000 tonnes swt, underpinned by a expansion of supply after a couple of tight years.

While Australian red meat exports have avoided any direct impact from these shifts, the broader medium to long term impact on global trade has the potential to flow over into our industry. Rob Williams, MLA International Business Manager – North America, takes a closer look at shifting US trade policy to date, the potential future impacts on global trade and consequences for Australian red meat.

As these global uncertainties continue, the last month has seen some encouraging market access news for the Australian red meat industry, with the official launch of Australia-European Union Free Trade Agreement (A-EU FTA) negotiations by Prime Minister Malcolm Turnbull, the Australian Minister for Trade, Hon Steven Ciobo MP, and the European Commissioner for Trade, Cecilia Malmström.

The announcement is an extremely positive first step in seeking improved market access arrangements with a long-term customer of Australian beef and sheepmeat, as negotiations provide a significant opportunity to revisit Australia's red meat access to the EU for the first time in over forty years.

The EU is a major consumer of imported meat – with the European Commission identifying an ongoing requirement for both imported beef and sheepmeat due to deficits in domestic supply. The European Commission estimates an additional 218,000 tonnes of sheepmeat and 353,000 tonnes of beef will be required per annum to meet projected EU domestic meat consumption by 2030. With the EU being an importer of high quality food, Australia is well placed to help meet this demand given improved access conditions.



Política estadounidense afectará a las exportaciones australianas?

19 July 2018 With the current whirlwind of trade policy changes and US instigated tariff impositions and subsequent retaliations, keeping up to date with what's happening in the world of global trade can be a challenge. Moreover, how is Australian red meat being affected?

In order to answer this question, it is best to first look at the facts and timeline of what has unfolded:

In mid-March, the Section 232 of the Trade Expansion Act of 1962 investigation into US steel and aluminium imports recommended tariffs be placed on both commodities coming into the US. In addition, an exemption process was enunciated, by which Australia was able to receive permanent exemptions from US import tariffs. The steel and aluminium tariffs came into effect on 23 March 2018, though some countries received at least a temporary reprieve from this action.

In response to steel and aluminium tariffs, which remain in place for key US trading partners, both Mexico and China placed tariffs on US pork products. Mexico initially imposed a 10% tariff on US pork shoulders and legs in June, which increased to 20% on 5 July 2018. China slapped an additional 25% tariff on US pork, which commenced on 2 April 2018. There were no tariffs placed on US beef due to the steel and aluminium action.

Separately, a Section 301 of the Trade Act of 1974 investigation into China's acts, policies and practices related to technology transfer, intellectual property and innovation was concluded at the end of March 2018. Additional import tariffs were announced by the US on a range of goods, the first of which was implemented on 6 July 2018. In response, China placed retaliatory tariffs on multiple US exports from 6 July 2018, including an additional 25% tariff on US beef and pork (hit with both tariff increases) imports.

Another Section 232 import policy review was announced by the US on automobiles at the end of May 2018. A report is expected in July 2018 and the Administration has already hinted at tariffs of 20% being placed on cars imported into the US.

Have these actions directly affected Australia's beef and lamb trade?

At this stage, tariff schedule changes and interruptions to trade flows have not directly affected Australian beef and lamb exports to the US. While there have been suggestions of red meat import tariffs – based, in part, on protectionists seeking to take advantage of the current Administration's approach to trade, particularly on US imported lamb – fortunately none of the suggestions have progressed.

Applied tariffs have affected US pork exports and have stymied the US beef export trade to China, which was in its infancy. Furthermore, China (including Hong Kong) is the world's largest pork and beef import market, so any distortion to trade could also have unforeseen impacts in global meat markets.

US pork exports to China grind to a halt

A recent report from the US Meat Export Federation (USMEF) highlighted the potential cost of Chinese tariffs applied to US pork. USMEF point out that US exports of pork and pork offals to China and Hong Kong accounted for nearly 500,000 tonnes swt and were worth US\$1.08 billion. USMEF have projected that the cost of prohibitively higher tariffs and reduced trade could cost the US pork industry \$1.14 billion over the 12 months beginning May 2018.

More recently, the initial round of tariffs on imports of US pork appear to be taking affect. Steiner recently reported US exports to China in the four weeks ending 15 June averaged 75 tonnes swt per week and have since ground to a halt – in the same period last year pork exports averaged 2,100 tonnes swt per week. This decline in trade came about without the second 25% tariff hike being applied (this took affect from 6 July). At the same time, pork prices in China have been at their lowest for several years due to strong domestic production, causing a drop in imports from all supplier countries.

US pork exports to Mexico were more resilient after the initial round of tariffs, but have shown signs of slowing. Tariffs have added to the cost of doing business with a major export market and this is now impacting US pork prices, notably hams. A troublesome export environment for the US pork industry is unfolding at a time of record US pork production. While over 80% of US pork is consumed domestically, a key question to ask is just how more can the US consumer take and what does this mean beef?

US-China beef trade uncertainty

While the official volumes of US beef exports to China are small, constituting just 0.5% of China's imports in the 12 months to March 2018, it is expected the fresh tariffs on beef will prompt a similar slowdown in trade.

China requires hormone-free beef – limiting much of traditionally produced US grainfed product – from an approved supply chain. While exports had grown, albeit to relatively small volumes, the additional cost from proposed tariffs will make the China market less attractive and may halt further business investment in China-oriented supply chains. USMEF estimate the cost of the lost beef trade to China could exceed US\$30 million over the 12 months beginning May 2018; but the potential losses from lost trade growth over coming years would be far greater.



There have been some opportunities open up indirectly from the shifting US approach to trade, particularly for Australian beef. Well before trade tensions and tariff impositions commenced, Mexico announced in early 2017 a temporary tariff elimination on beef imports of up to 200,000 tonnes from non-NAFTA countries. This tariff elimination was extended to December 2019 in the face of uncertainty in the trade environment, particularly under NAFTA negotiations with the US.

While there may be short-term opportunities for Australian red meat trade into key markets, in the medium to long term the current and potential disruptions to global trade flows will likely not benefit anyone, and have the potential to undo hard fought gains for liberalising global trade more broadly.

Aumentaron las exportaciones de bovinos vivos después de la baja registrada en 2017

18 July 2018 - The live cattle trade has faced its fair share of challenges over the last few years, however the tight supply that affected 2017 appears to be over.

Where has the supply come from?

Australian cattle exports during the 2017-18 financial year, at 958,000 head, increased 5% on the previous year – the first year of growth since 2014-15 and a stark contrast to the 27% contraction recorded during 2016-17. The growth in 2018 has been underpinned by a lift in numbers over the last six months; exports between January-June were up 23% year-on-year.

After a couple of reasonable wet seasons across the NT and Kimberley, the pickup in 2017-18 exports was led by increased throughput out of Darwin (up 2%, at 354,000 head) and Broome (up 28%, at 91,000 head). Meanwhile, the expansion of sea-freight slaughter cattle shipments to China and re-entry of Russia as a feeder buyer saw exports out of Portland lift 80% year-on-year, to 105,000 head.

In contrast, shipments out of Townsville declined 5%, to 182,000 head, amidst supply shortages of export suitable cattle across Queensland, particularly in the first half of 2017-18, and strong competition from the processing sector.

The lift in supplies has been reflected in cattle prices across Australia. Export feeder steers out of Darwin have tracked below 300¢/kg live weight for the last three months and are now aligned with the eastern states feeder market. While high export cattle prices were a boon for northern producers (Darwin feeder steers peaked at 370-380¢/kg at the start of 2017) it has put pressure on segments down the supply chain selling into price-sensitive Southeast Asian markets.

Indonesia challenges remain

Trading conditions in Indonesia remain difficult for cattle importers, however some respite has come from easing cattle prices out of Australia.

Wet market beef prices, a key priority for the Indonesian government, remained stable during Ramadan, with additional imports of low-cost Indian Buffalo Meat supplementing supply and tempering the additional demand over the festive period. Of the 110,000 tonnes of Indian Buffalo Import permits issued earlier this year, it is estimated close to 10,000 tonnes were realised up to May with the remainder expected to enter the market throughout the second half of 2018. In the lead up to general and presidential election in April 2019, affordable beef prices will remain a focal point of discussion in Indonesia.

Meanwhile, cattle exports to Indonesia in 2017-18 declined 4% year-on-year to a five-year low, at 511,000 head, but the last six months fared better with shipments close to par with year-ago levels. The 5:1 (feeder-breeder policy) remains in place but breeder shipments since October 2016 are well below target levels (by about 116,000 head) required to offset the number of feeders that have already entered the market – that number of breeders will be a challenge to procure before the end of year deadline.

Lastly, while Australian export cattle prices have drifted lower, an easing Indonesian Rupiah against the US greenback and, to a lesser extent, Australian dollar (as have other Southeast Asian currencies amid fears of the impact of trade war) has offset some of the benefits for importers buying cattle in the current market.

Vietnam stabilises but China emerges

After enormous growth between 2012 and 2015, exports to Vietnam contracted 43% in 2016-17 but stabilised in 2017-18, to 169,000 head of mostly slaughter cattle. Early growth in exports to Vietnam reflected a market in its infancy, also supported by Australia's coinciding herd liquidation, but now it has switched from growth to maintenance phase.

Almost three years since initial health protocols were signed, and following a string of early air shipments, the slaughter cattle trade to China has now developed into a more regular sea-freight business. In 2017-18, almost 25,000 head of slaughter cattle were exported to China, and the bulk of that trade took place in the last six months as the market has ramped up and cattle have become more affordable in southern Australia.



Behind Vietnam, China has grown to become Australia's second largest slaughter cattle market. The growth in the slaughter cattle China trade has come at a time when beef and dairy breeder exports have also cooled off, with the dairy trade impacted by reduced profitability in the Chinese dairy sector.

Live share of turnoff

The lift in export numbers is occurring as kills across Australia have also picked up. While ABS June slaughter data is yet to be published, 2017-18 kill numbers will likely finish close to 7.56 million head, an 8% lift on the previous year (2016-17 was the lowest slaughter year since 1995-96). That will bring total turnoff (the number of cattle leaving the system via a boat or kill floor) to 8.51 million head, well below the 2014-15 10.78 million head recorded during peak liquidation but roughly in-line with the pre-drought ten-year average.

Going forward, the Queensland herd remains on a knife-edge with many parts of the state still grappling with drought. While other key live export regions have fared better, when Queensland has a solid season we may see northern supply, once again, tighten as producers look to replenish depleted herds.

The live share of turnoff in 2017-18 was 11.2%, below the 13.1% peak in 2015-16 but still historically high.

EMPRESARIAS

Merck investe em desenvolvimento de carne "cultivada"

Fonte: Dow Jones Newswires, publicada no Estadão.17/07/18 - por Equipe BeefPoint

A companhia farmacêutica alemã Merck e a processadora suíça de carnes Bell Food Group investiram US\$ 8,8 milhões na holandesa Mosa Meat, uma startup que pretende produzir carne a partir de culturas de células animais. Empresas como a Mosa Meat ainda não começaram a vender seus produtos, mas a tecnologia já atraiu investimentos de companhias como Cargill e Tyson Foods.

A Mosa Meat é comandada por Mark Post, um fisiologista da Universidade de Maastricht que apresentou o primeiro hambúrguer de laboratório em 2013, e Peter Verstrate, um técnico de alimentos na universidade. O protótipo teve um custo de desenvolvimento de US\$ 330 mil, mas o projeto incentivou Post a criar a companhia, que já recebeu investimento do cofundador do Google Sergey Brin.

Fabricantes iniciam o processo isolando células de bovinos, suínos ou frangos que têm a capacidade de se regenerar. Essas células são depois colocadas em grandes tanques biorreatores e recebem oxigênio e nutrientes como açúcar e minerais, e podem se transformar em tecido muscular esquelético depois de algumas semanas.

A Administração de Alimentos e Medicamentos e o Departamento de Agricultura dos Estados Unidos ainda estão discutindo como será a supervisão regulatória dessa tecnologia. A carne feita com culturas de células vem gerando polêmica nos EUA, onde grupos de pecuaristas querem que as palavras "carne" e "carne bovina" sejam usadas apenas para se referir ao produto cortado de animais.

Alguns defensores da tecnologia acreditam que ela vai substituir uma parte significativa da indústria tradicional de carnes ao longo do tempo. Frigoríficos dizem que esta é uma forma suplementar de oferecer carne bovina, suína e de frango a uma população mundial cada vez maior.

A Mosa Meat está pesquisando locais para construir uma unidade piloto de produção, disse Post, acrescentando que pretende fornecer seus produtos para restaurantes na Europa em 2021, pelo preço de aproximadamente US\$ 10 por hambúrguer.

McDonald's Canadá oferecerá só carne de estabelecimentos declarados sustentáveis

16/07/18 - por Equipe BeefPoint O McDonald's Canada disse que será a primeira empresa do país a servir carne de fazendas certificadas e sustentáveis, começando com a linha de produtos Angus no menu. Nos próximos 12 meses, mais de 20 milhões de hambúrgueres Angus serão comprados de acordo com os padrões estabelecidos pela Canadian Roundtable for Sustainable Beef (CRSB), informou a empresa. Um novo logotipo CRSB aparecerá no menu para os consumidores verem.

Os padrões CRSB para produção e processamento incluem mais de 60 indicadores em cinco princípios para a sustentabilidade da carne bovina e são mantidos por auditorias de certificação no local. Entre os marcos de referência que um agricultor ou fazendeiro deve alcançar estão: as pastagens devem ser manejadas de uma maneira que mantenha ou melhore a saúde do solo e proteja as áreas das bacias hidrográficas. Além disso, os resultados relacionados à alimentação/água, cuidados com animais, abrigo, saúde do rebanho e procedimentos de manejo devem atender aos requisitos descritos no Código de Boas Práticas para o Cuidado e Manejo de Bovinos de Corte do Canadá.

O McDonald's Canada é um membro fundador do CRSB, que foi estabelecido em 2014.

Fonte: MeatingPlace.com, traduzida e adaptada pela Equipe BeefPoint.