



## NOTICIAS INTERNACIONALES AL 01/07/19

<b>ACUERDO UNIÓN EUROPEA MERCOSUR</b> .....	<b>2</b>
Unión Europea-Mercosur: sacudón comercial .....	2
Brasil preocupado por el principio precaución.....	3
Importancia de la cláusula de salvaguardia .....	4
Uruguay ahorraría US\$ 90 millones en aranceles en carne tras acuerdo con UE .....	5
Brasil: Ministra anticipa que incrementará la competitividad.....	5
Paraguay: estiman que el acuerdo UE-Mercosur obliga a formalizar más .....	6
Irlanda: Fuerte oposición de productores y entidades .....	7
Francia anticipó que revisará los términos del Acuerdo antes de la aprobación .....	8
Productores avícolas de la UE contra el acuerdo .....	9
<b>BRASIL</b> .....	<b>9</b>
Mercado firme en el marco de una escasa oferta .....	9
CEPEA: Precios se recuperaron de la caída verificada en la primera quincena de junio.....	10
Crisis entre EE.UU. e Irán complica exportaciones de carne vacuna a ese mercado.....	10
Exportaciones de carne bovina se duplicaron en junio .....	11
<b>URUGUAY</b> .....	<b>11</b>
China y EEUU: el motor de las exportaciones de carne vacuna en el primer semestre.....	11
Promedio de preñez a nivel país quedó en 80,6% este año.....	11
Récord histórico de importaciones de carne en el primer semestre .....	12
Precios por carne vacuna en China comienzan a bajar y tiende a nivelarse el mercado.....	12
Ternera a precios históricos: esencial para sostener buenas expectativas de oferta.....	13
Carnes uruguayas ganan más espacio en Japón .....	13
Álvaro Ferrés: “Mucho negocio de cuota está a menor valor que el mercado” .....	15
<b>PARAGUAY</b> .....	<b>16</b>
Mermó la exportación de carne en primer semestre .....	16
<b>UNION EUROPEA</b> .....	<b>17</b>
Clitravi lanza la petición <i>Let my meat be meat ( Que la carne sea carne)</i> para respetar los nombres de los productos cárnicos a nivel europeo .....	17
BREXIT Sector cárnico de Reino Unido preocupado.....	17
<b>ESTADOS UNIDOS</b> .....	<b>18</b>
Récord histórico de producción de carne en mayo según el USDA .....	18
USMEF promocionó carnes estadounidenses en TAIWAN y JAPON .....	18
<b>CHINA</b> .....	<b>19</b>
Amplían red de proveedores ante la crisis por la Peste Porcina Africana .....	19
China apunta a levantar restricciones para que ingrese carne de búfalo de INDIA .....	20
Importaciones de carnes y menudencias ascienden a 556 mil toneladas a mayo de 2019 .....	20
China canceló compra de carnes porcinas procedentes de EE.UU. ....	20
Canadá suspendió embarques después que autoridades chinas detectaron residuos de sustancias prohibidas .....	21
Cierre de compras desde CANADA tuvo un impacto global .....	22
<b>AUSTRALIA</b> .....	<b>22</b>
valor de exportaciones alcanzó nuevos récords .....	22
Mercado de cueros refleja el exceso de oferta ganadera .....	23
<b>VARIOS</b> .....	<b>23</b>
NUEVA ZELANDA: record en las exportaciones del mes de mayo.....	23
CHILE lanza un sistema informático en pro de la exportación de carne bovina.....	24
<b>EMPRESARIAS</b> .....	<b>24</b>
Walmart informó sobre la estrategia de abastecimiento que utiliza en EE.UU.....	24
Minerva ingresó a la Mesa Global de Carne Sustentable .....	24
Tyson proyecta incremento de la demanda de carnes en ASIA y alza en cotizaciones de carnes porcinas .....	25
McDonald's uso de carne fresca en lugar de congelada está ganando importancia en EE.UU.....	25
PARAGUAY Frigochorti reanuda su exportación en setiembre.....	25
URUGUAY: Grupo Perez Companc anuncia reestructura en el Frigorífico San Jacinto .....	26
Beyond Meat explota posibles usos del producto .....	26
Subestimación de la peste porcina en China impulsa las acciones de los frigoríficos brasileños.....	27



## ACUERDO UNIÓN EUROPEA MERCOSUR

### Unión Europea-Mercosur: sacudón comercial

29/06/2019 - El acuerdo entre la UE y el Mercosur rompe con años de estancamiento comercial regional y puede relanzar las economías del bloque. Para aprovecharlo, Uruguay y sus vecinos tienen muchas tareas pendientes.

Luego de 20 años de negociaciones la Unión Europea y el Mercosur lograron un acuerdo comercial de amplio alcance, un hito histórico para los países involucrados dada la magnitud de los socios y el cambio drástico que implica en cuestiones comerciales, en especial para el Mercosur. El bloque que integra Uruguay no tenía hasta ahora ningún acuerdo significativo con otras grandes economías.

¿Por qué ahora? Varios acontecimientos globales recientes coincidieron para empujar a los protagonistas a sellar el pacto, superando reservas de ambas partes. Por un lado, la crisis del Brexit (la salida del Reino Unido de la UE) y la guerra comercial que desató el presidente de EE.UU. Donald Trump (principalmente con China, pero también con México, Canadá y Europa) llevaron a la UE a acelerar las negociaciones con el Mercosur, ante el riesgo de perder posiciones en el movido tablero global.

El Mercosur es una pieza muy importante para correr el riesgo de que acuerde con otros; habría dejado a la UE con menos margen de maniobra, a pesar de que ha firmado recientemente acuerdos de libre comercio con Japón y Canadá, y ya los tiene hace tiempo con países de la región como Chile, Perú, Colombia y México. En lugar de resistir pasivamente los giros proteccionistas de la nueva administración estadounidense y del Reino Unido, la UE decidió 'huir hacia adelante' y acordar con el Mercosur, lo que puede implicar costos acotados en su sector agrícola y algunos otros, pero abre amplias oportunidades para las empresas europeas.

Por su parte, el Mercosur estaba ya arriesgando su propia existencia: al funcionamiento interno deficiente se sumaban varios años de pasividad casi total en negociaciones comerciales, mientras los países sudamericanos del Pacífico (Chile, Perú, Colombia y el propio México) avanzaban sin pausa en acuerdos de libre comercio con las grandes economías del mundo (China, EEUU, la propia UE).

El cambio político en Brasil y Argentina hacia gobiernos más liberales abrió la posibilidad de renovar negociaciones comerciales, pero no era claro el rumbo que tomarían: ¿EE.UU., China, otros países asiáticos? A priori se presumía que la afinidad de Macri (y luego Bolsonaro) con Trump los acercaría a un acuerdo con EE.UU.. Asimismo, la complementación de las economías de la región con China (alimentos por manufacturas) era un fundamento potente para firmar un acuerdo con el gigante asiático. Sin embargo, Trump se ha mostrado Por su parte, el Mercosur estaba ya arriesgando su propia existencia: al funcionamiento interno deficiente se sumaban varios años de pasividad casi total en negociaciones comerciales, mientras los países sudamericanos del Pacífico (Chile, Perú, Colombia y el propio México) avanzaban sin pausa en acuerdos de libre comercio con las grandes economías del mundo (China, EEUU, la propia UE).

El cambio político en Brasil y Argentina hacia gobiernos más liberales abrió la posibilidad de renovar negociaciones comerciales, pero no era claro el rumbo que tomarían: ¿EE.UU., China, otros países asiáticos? A priori se presumía que la afinidad de Macri (y luego Bolsonaro) con Trump los acercaría a un acuerdo con EE.UU.. Asimismo, la complementación de las economías de la región con China (alimentos por manufacturas) era un fundamento potente para firmar un acuerdo con el gigante asiático. Sin embargo, Trump se ha mostrado particularmente beligerante con casi todos sus socios comerciales y China es una amenaza mayor que la UE para las industrias de Brasil y Argentina (parte de las cuales está en manos europeas).

Todo este contexto revivió las negociaciones y -en pocos meses- se superaron fuertes resistencias internas. El consenso en la UE no era claro: esta misma semana un grupo de presidentes europeos (Alemania, España, Suecia, Portugal, Holanda, Letonia y República Checa), liderados por la canciller alemana Angela Merkel y el presidente español Pedro Sánchez, plantearon la necesidad de cerrar el acuerdo con el Mercosur, confrontando con la posición más cautelosa de Francia, Irlanda y otros países. "Es preciso aprovechar el impulso político actual en los Estados del Mercosur", decía su carta, enviada al presidente de la Comisión Europea, Jean-Claude Juncker.

Esta posición se impuso y el acuerdo se firmó, para sorpresa de muchos escépticos. Ayudó la nueva vocación aperturista de Brasil y -principalmente- Argentina. También incidieron los problemas económicos en ambos países: no acordar con la UE los habría dejado muy relegados de los grandes flujos comerciales mundiales. En este contexto, el presidente argentino Mauricio Macri aparece como uno de los principales ganadores, dado que impulsó el acuerdo desde el comienzo de su presidencia.

La parálisis comercial del Mercosur era difícil de sostener y el acuerdo con la UE tiene varios corolarios que vuelven más aceptable el comercio para posiciones más proteccionistas que aún persisten en nuestros países: exigirá altos estándares ambientales y laborales, y garantizará el acceso recíproco a las



compras estatales de los países. Obviamente habrá mayor competencia, pero también espacios para ganar.

Impacto en el agro.

El acuerdo establece que 91% de los productos de todo tipo que se comercian entre ambos bloques quedarán sin aranceles, algunos de inmediato (soja, menudencias, frutas, bebidas), otras con un descenso paulatino de las tarifas en un plazo máximo de 10 años; aquí se incluyen casi todos los productos industriales. El resto de los rubros tendrá acceso preferencial a través de cuotas y tarifas bajas, donde hay varios productos del agro: carne, arroz, lácteos, miel. Así, Uruguay y el Mercosur logran ponerse a rueda de otros países que ya tienen acuerdos con la UE. La reducción arancelaria total se estima en 4 mil millones de euros anuales, en el comercio entre ambos bloques.

Razonar en términos sectoriales en estos acuerdos puede resultar errado, en especial en el largo plazo. Pero en lo inmediato, el agro parece ser el sector con más oportunidades de crecer para el Mercosur, dada su competitividad y relevancia comercial.

Además, el acuerdo puede abrir nuevas oportunidades a sectores como los cítricos y los cueros, donde Uruguay había perdido preferencias en Europa. En general, es una oportunidad para recomponer valor agregado en el sector agroindustrial, que viene castigado con reducción de empleo y cierre de empresas.

En el caso de la carne, la UE elimina los aranceles a las cuotas Hilton y abre una nueva cuota de 99.000 toneladas con arancel 7,5%. Es muy buena noticia para el sector cárnico, aunque su aprovechamiento dependerá de la capacidad productiva del Uruguay y de la competencia con nuestros vecinos. También trascendió (sin comunicación oficial) que se abriría una cuota de 60.000 toneladas para el arroz (poco), 30.000 de quesos (aceptable) y 10.000 de leche en polvo (muy poco).

Recurrir a cuotas en temas sensibles es razonable, pero los volúmenes parecen escasos. Es que el tema agrícola en la UE no es sencillo: los agricultores franceses ya han manifestado su oposición al acuerdo. Presionado por las circunstancias, el presidente francés, Emanuel Macron cedió en este capítulo, poniendo como condición que el Mercosur acepte el Acuerdo de París, para reducir emisiones de efecto invernadero; en esto el que cedió fue Brasil.

Todo indica que habrá que seguir de cerca los subsidios europeos a la producción, para que se reafirme el concepto de subsidiar al productor y su familia, y no a la producción, lo que -se sabe- es muy distorsivo. En esto Europa ha avanzado, pero aún hay que exigir más. Una de las principales amenazas aparece en el sector lácteo, donde el Mercosur -según trascendió- bajaría su actual arancel externo del 28%.

Se acabó la siesta.

La firma del acuerdo sorprendió y es un sacudón productivo mayúsculo, no exento de riesgos. Sin embargo, abre amplias oportunidades de insertar al país en las cadenas globales de valor y avanzar en el camino del desarrollo. Además, como manifestó el ministro Astori, empujará al Mercosur a normalizar su propio funcionamiento interno.

Si todo se logra instrumentar adecuadamente y los Parlamentos aprueban el acuerdo, se abrirá una nueva etapa en la relación con el viejo continente. Hay que remarcar que el acuerdo abarca el comercio de bienes (88 mil millones de euros anuales) y también el de servicios (34 mil millones). Tendrá un profundo impacto competitivo para empresas y trabajadores de ambos bloques.

La UE es ya el principal inversor en la región y habrá que ver qué oportunidades aprovechan -a su vez- las empresas regionales de hacer negocios en Europa, de manera de equilibrar mejor el giro de dividendos, que hoy favorece claramente a la UE. Ahora acumular capital e invertir depende de nosotros. El comercio ya se está abriendo.

### **Brasil preocupado por el principio precaución**

01/07/19 - por Equipe BeefPoint A margem para a União Europeia (UE) barrar importações agrícolas procedentes do Mercosul, pelo acordo de livre comércio anunciado na sexta-feira, já causa divergências de interpretação. Ilustra a dificuldade que os dois blocos terão na redação jurídica final do tratado, ao longo dos próximos meses, e na ratificação mais tarde pelos parlamentos.

Uma divergência é sobre o alcance do “princípio de precaução”, um instrumento que o Brasil recusou durante anos nas negociações, mas teve que ceder na reta final quando Bruxelas fixou como condição para ter o acordo. A UE advertiu que, sem princípio de precaução tampouco haveria cláusula autorizando o drawback, regime especial aduaneiro que garante desoneração na importação ou aquisição interna de insumos utilizados na fabricação de bens voltados para a exportação e que é essencial para o Brasil.

“O princípio de precaução está consignado no texto, preto no branco”, comemorou o presidente da Comissão Europeia, Jean-Claude Juncker, ao anunciar o acordo à margem do G-20 em Osaka, Japão, diante de um Jair Bolsonaro que parecia visivelmente desconfortável sobre o que lhe era traduzido por seu intérprete.

Documento publicado pela UE sobre o acordo, em seu site, “reafirma o princípio de precaução e o direito dos dois lados de adotar medidas para proteger a saúde humana, animal e de plantas, incluindo em situações onde informação científica não é conclusiva”.



Já a interpretação do Brasil é de que o princípio de precaução negociado se refere apenas a meio ambiente e segurança no trabalho. “O princípio de precaução está incluído no capítulo de desenvolvimento sustentável e não nos capítulos de barreiras técnicas ao comércio (TBT) e medidas sanitárias e fitossanitárias (SPS)”, afirma o secretário de Negociações Bilaterais e Regionais nas Américas, embaixador Pedro Miguel Costa e Silva. “Foi tudo negociado para blindar o Brasil contra um uso inadequado desse instrumento.”

O lado brasileiro estima que, com a linguagem adotada no texto, inverteu o ônus da prova para o lado europeu demonstrar que precisa daquela medida provisória barrando importações agrícolas.

A Europa já adota medidas de precaução sem a devida base científica para proteger seu mercado — com ou sem acordo comercial. Mas para o especialista Pedro de Camargo Neto “faltou precaução [do Brasil] para uma questão que sempre foi de princípio para a agricultura brasileira”.

A outra grande divergência logo após o anúncio do acordo é sobre uma cláusula de salvaguarda adicional para barrar produtos agrícolas. “É a primeira vez que se aplica isso num acordo comercial”, disse o presidente francês Emmanuel Macron, chamando para si a vitória. “Em caso de desestabilização de um setor [pelo surto de importação], a UE pode deflagrar o mecanismo para suspender a abertura comercial. É importante para pilotar a aplicação real do acordo.”

Para o Brasil, porém, essa cláusula caiu durante a barganha, e não entrou no acordo. O que tem é a mesma salvaguarda que está sendo negociada em outros acordos comerciais. É uma salvaguarda geral, pela qual se suspende a preferência dada pelo acordo se houver um surto de importação, mas não tem salvaguarda adicional para produtos agrícolas”, diz um importante negociador brasileiro.

As autoridades europeias festejaram também a inclusão no acordo do respeito explícito do Acordo de Paris de combate a mudanças climáticas. Para Macron, isso ocorre “pela primeira vez num acordo comercial. A verdadeira mudança na reta final foi que o Brasil se engajava no Acordo de Paris e na luta pela biodiversidade.”

Para Juncker, as bases do acordo amarram o Brasil com o compromisso de efetiva implementação do Acordo de Paris e parar o desmatamento da Amazônia.

“Política comercial se tornou um instrumento para política climática”, martelou Juncker, enquanto suas palavras eram traduzidas para Bolsonaro, posicionado próximo da chanceler alemã Angela Merkel e Macron, que apontaram antes do acordo perigos à política ambiental no Brasil.

Já negociadores do Mercosul consideram que o Brasil não cedeu em nada, porque não era necessário. O país assinou o Acordo de Paris e sabe que tem de cumpri-lo, apesar da retórica inicial do presidente, já superada por ele mesmo.

A UE lembra que o compromisso do Brasil pelo Acordo de Paris inclui reduzir até 2025 suas emissões líquidas de gás de efeito estufa em 37% comparado aos níveis de 2005, e ações para pôr fim ao desmatamento ilegal. Para alguns negociadores, o Brasil cumprirá as metas facilmente. A UE por sua vez deve reduzir suas emissões domésticas em pelo menos 40% até 2030.

Macron faz barulho para agradar seu eleitorado rural e não admitir que saiu de mãos vazias, avaliam observadores. A poderosa central agrícola europeia Copa Cogeca tem a mesma suspeita. “Bolsonaro pode louvar o trabalho de seu time negociador”, disse Pekka Penonsen, secretário-geral da entidade, ao reclamar de concessões europeias para o Mercosul.

Mas os europeus concordam sobre os ganhos na proteção de suas indicações geográficas. “É o acordo que reconhece nossas indicações geográficas como nenhum outro fez antes”, segundo Macron. Para Copa Cogeca, o sistema europeu de indicações geográficas foi reconhecido com sucesso, e o acesso a alguns produtos processados obtido. Mas se queixa que a Comissão Europeia fez concessões demais em setores sensíveis como carne bovina, açúcar, etanol, arroz e suco de laranja.

A França já anunciou que vai fazer uma “avaliação independente” do acordo com o Mercosul, sobretudo em áreas de meio-ambiente e biodiversidade. A Coga Cogeca promete muita mobilização nos próximos meses para o que chama de mitigar os impactos negativos do acordo com o Mercosul.

Como o acordo tem um capítulo político, terá de ser submetido aos parlamentos nacionais, e, no caso da Bélgica, aos parlamentos regionais também. Esses parlamentos regionais belgas provocaram uma profunda crise política ao se recusarem dar ao governo federal plenos poderes para assinar em nome da Bélgica o acordo UE-Canadá. Julgavam que não havia garantia suficiente de proteção de normas europeias sanitárias, fitossanitárias, sociais e ambientais, além de uma cláusula de proteção de investimentos contestada. O governo belga teve que recorrer à Corte de Justiça da União Europeia para poder assinar o acordo.

### **Importancia de la cláusula de salvaguardia**

02/07/19 - por Equipe BeefPoint O tratado de livre comércio entre União Europeia e Mercosul inclui um mecanismo especial de salvaguardas que protege setores da economia afetados por “aumentos significativos ou inesperados” das importações como reflexo do novo acordo.



A cláusula é considerada fundamental pelos dois lados, para evitar danos imprevistos aos “perdedores” do tratado. Deve funcionar como amortecedor das críticas — tanto por agricultores europeus que temem a concorrência do Mercosul quanto por industriais do bloco sul-americano receosos com a competição de produtos manufaturados da UE.

O acordo prevê a eliminação gradual, em até 15 anos, das tarifas de importação. A cláusula permite, no entanto, que salvaguardas sejam adotadas por até 18 anos contados a partir da entrada em vigência do tratado.

Se acionado, esse mecanismo bilateral permite a suspensão temporária dos descontos vigentes nas tarifas de importação pelo período de dois anos. A suspensão poderá ser renovada por outros dois anos.

Os termos exatos de acionamento da cláusula serão conhecidos apenas com o texto final do acordo, mas a ideia é “remediar dano econômico provocado por inesperados ou significativos aumentos em importações preferenciais resultantes do acordo”, segundo texto da Comissão Europeia.

### **Uruguay ahorraría US\$ 90 millones en aranceles en carne tras acuerdo con UE**

01/07/2019 - Se definió una cuota de 76.000 toneladas de peso producto, Uruguay buscaría que la distribución sea equitativa en un 25% para cada país.

La firma del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea celebrado el pasado viernes, completa de optimismo a varios sectores dedicados a la exportación de productos agropecuarios, entre ellos al complejo cárnico uruguayo. “Es un hito histórico que marca un antes y un después” que “nos permite seguir el camino que trazó Australia hace más de 20 años”, destacó a Rurales El País Daniel Belerati, presidente de la Cámara de la Industria Frigorífica (CIF).

Belerati explicó que en el acuerdo los países del Mercosur se ven beneficiados con un cupo de 99.000 toneladas de carne vacuna peso canal, que de acuerdo al coeficiente aplicado por la Unión Europea, resultan unas 76.000 toneladas peso producto. “Es un 55% del total de carne enfriada y el 45% restante de carne congelada” señaló y agregó: “Tuvimos éxito porque no hubo definición del tipo de carne que puede ingresar”.

El nuevo contingente tendrá una carga arancelaria del 7,5% y la administración será compartida por ambos bloques. “No me han entregado la cláusula de la administración del cupo, es importante leer la letra chica para conocer al detalle de las condiciones”, expresó.

El principal de la Cámara de la Industria Frigorífica e integrante del Foro Mercosur de la Carne aseguró que Uruguay pretende que la cuota de 76.000 toneladas peso producto sea distribuidas equitativamente en un 25% para cada participante del bloque. “Si eso es así, el ahorro en aranceles sería aproximado a los US\$ 90 millones”, resaltó.

Belerati explicó que el acuerdo comenzará a regir una vez sea aprobado por los parlamentos de la Unión Europea y el Mercosur. “Eso puede llevar un tiempo, después el acceso de las 99.000 toneladas se va con una sexta parte en los primeros cinco años y lo restante en los cinco años posteriores”.

También habló de la cuota Hilton, carne de alta calidad para animales alimentados exclusivamente a pasto y donde Uruguay cuenta con un cupo de 6.370 toneladas, donde el arancel pasará de 20 a 0% una vez se active el acuerdo. “Eso significaría un ahorro adicional de US\$ 14 millones”, resaltó Belerati.

### **Brasil: Ministra anticipa que incrementará la competitividad**

04/07/19 - por Equipe BeefPoint O acordo entre o Mercosul e a União Europeia vai modernizar e aumentar a competitividade da agricultura brasileira, avaliou a ministra Tereza Cristina (Agricultura, Pecuária e Abastecimento) nesta quarta-feira (3). Em entrevista à imprensa, ela afirmou que o acordo irá permitir que os produtos do país se tornem mais atraentes e alcancem um mercado de aproximadamente 700 milhões de pessoas.

“Vai trazer para o Brasil uma busca de mais qualidade e competitividade para acessar esse mercado, que é um mercado acessado por países como Canadá, Coreia. O Brasil vai estar em igualdade de condições”, disse a ministra.

Além de tornar as exportações para a União Europeia mais acessíveis para os grandes produtores, a ministra afirmou que a intenção do governo com a parceria é colocar os pequenos e médios produtores num patamar para que eles possam atingir esse mercado. “Nós vamos trazer essa possibilidade para esses produtos agrícolas que já são muito competitivos dentro da porteira”.

Durante a entrevista, a ministra ainda esclareceu os principais pontos do acordo, como o princípio da precaução, os prazos para ele entrar em vigor e as cotas com as quantidades de produtos alguns produtos agrícolas que poderão ter benefícios fiscais ao serem vendidos ao bloco europeu.

Ela também lembrou que a parceria poderá abrir caminho para novos acordos comerciais do Brasil, lembrando que há quatro acordos em vista que podem ser fechados nos próximos anos: com Associação Europeia de Livre Comércio, Canadá, Coreia do Sul e Cingapura

A ministra avaliou que a resistência da França ao acordo Mercosul-UE revela que os produtores daquele país “estão temendo a nossa competitividade”. “Para os brasileiros é muito bom, mostra que estão



temendo nossa entrada no mercado”, afirmou. Para Tereza Cristina, a reação é “normal e esperada”. “Assim como nós vamos ter que fazer alguma adaptação, eles também terão que fazer”.

#### Princípio da precaução

O secretário de Comércio e Relações Internacionais, Orlando Ribeiro, explicou a inclusão do princípio da precaução acordo. Segundo ele, esse era um elemento central para que o acordo fosse assinado. “A gente manteve a expressão mas encapsulou completamente qualquer possibilidade de uso do princípio contra o Brasil. Nós buscamos garantias para evitar ou reduzir o risco desse abuso que justificassem barreiras ao comércio”, disse.

Ele também explicou que princípio não consta do capítulo fitossanitário, apenas no capítulo sobre meio ambiente e sustentabilidade. “Isso já tira qualquer possibilidade de aplicação do princípio da precaução para temas sanitários”, disse.

“Nós colocamos várias garantias para que isso não fosse usado politicamente”, disse a ministra, lembrando que o princípio da precaução é um ponto que a União Europeia coloca como base nos seus acordos.

O secretário explicou que, em teoria, o princípio da precaução permite que um país rejeite a importação de um produto alegando que ele faz mal à saúde humana e quem tem que provar o contrário é o país exportador. “Se a gente aceitasse na aceitação original, toda vez que fôssemos exportar os europeus poderiam dizer que não queriam importar um produto porque acham que faz mal à saúde”.

No entanto, foram incluídas nas negociações cláusulas expressas para evitar restrições arbitrárias. Assim, no acordo Mercosul-União Europeia, haverá a necessidade de basear as medidas em evidências científicas. Caso essas evidências sejam inconclusivas, a aplicação do dispositivo ficou restrita a situações que ocorram no território da parte que aplica a medida, que deverá também assumir o ônus da prova.

#### Alíquotas

O secretário Orlando Ribeiro lembrou que, com o acordo, 82% das exportações agrícolas brasileiras ficarão com tarifa zero em dez anos. “O acordo cobre 99% das exportações. Ficou o mínimo com cotas e essas cotas são bastante generosas. Arroz, por exemplo, ficou com uma cota de 60 mil toneladas, frango 180 mil toneladas, açúcar 180 mil toneladas. A reação do setor produtivo tem sido bastante favorável”, disse.

A ministra também citou o caso do café solúvel e torrado, cujas tarifas serão totalmente zeradas em quatro anos. Ela lembrou que o Brasil hoje só exporta café verde, em grão, e que países como Alemanha e Itália fazem os blends e vendem caro o produto, como café gourmet. “Café é um exemplo muito bom. Teremos alíquota de 9% e desgravação em quatro anos”, explicou.

Tereza Cristina destacou, ainda, que houve grandes ganhos ao Brasil na exportação de frutas, um grande potencial brasileiro, ainda pouco explorado. Ela anunciou que a uva, por exemplo, terá a tarifa eliminada assim que o acordo entrar em vigor. E abacate terá alíquota zerada em quatro anos. O Brasil também se beneficiou com cotas de açúcar, etanol e carnes, setores tradicionalmente protegidos na Europa.

#### Meio ambiente

Sobre questões envolvendo o meio ambiente, a ministra afirmou que isso não será um entrave para a execução do acordo. Ela lembrou que o Brasil tem leis ambientais como o Código Florestal que devem ser cumpridas. “Não muda nada para nós, onde a produção está, ela tem que estar legalizada. O Brasil assinou o acordo de Paris e deve cumprir todas as suas metas”, afirmou.

#### Prazos

Antes de entrar em vigor, o acordo precisa ser aprovado pelos parlamentos da União Europeia e do Mercosul. A ministra disse confiar que isso ocorra em aproximadamente dois anos.

### **Paraguay: estiman que el acuerdo UE-Mercosur obliga a formalizar más**

3 de julio de 2019 - El ministro de Hacienda manifestó que con el acuerdo suscrito entre la Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (Mercosur), el Paraguay tiene la obligación de formalizarse más ante la posibilidad de acceder a nuevos mercados.

El ministro de Hacienda, Benigno López, dijo que con la suscripción del convenio, nuestro país tiene la posibilidad de acceder a un mercado que tiene un PIB per cápita al año de US\$ 34.000. Fue ayer, tras defender la reforma tributaria en la Cámara de Diputados.

A su criterio, el acuerdo es un paso adelante que obligará a tener productos más competitivos y de mayor calidad, que beneficiará a todos los sectores de la economía que puedan exportar sus productos. “Nos va a obligar a jugar en las mejores ligas, que estemos más capacitados y brindemos mayor calidad”, expresó. Dejó en claro, sin embargo, que para lograr aquello se deben “hacer los deberes” para cumplir con los requisitos o exigencias de los mercados de las distintas naciones europeas que son parte del bloque y que son muy competitivas.



El ministro López refirió que el Paraguay y Uruguay, como lo señaló a través de un comunicado la agencia de calificaciones Moody's, serán los más beneficiados porque tendrán más tiempo para ajustar y adecuarse al sistema.

Argentina y Brasil abandonarán proteccionismo

El exministro de Hacienda, Santiago Peña, señaló por su parte que el acuerdo entre los bloques obligará a Argentina y Brasil a abandonar las medidas proteccionistas.

Recordó que durante la presidencia pro tempore del Paraguay en el Mercosur fue que se reanudaron las negociaciones entre los bloques. "Es una fase adicional de un largo proceso que implica las revisiones legales, la firma y luego la implementación del libre comercio", indicó.

Agregó que para nuestro país es una noticia excelente porque es pequeño y necesita acceder a nuevos mercados. "La Unión Europea ofrece un mercado de más de 500 millones de personas. Es donde se concentra cerca del 20% del PIB a nivel mundial", destacó. Añadió que son indicadores que reflejan el importante nivel de consumo y Paraguay tiene para ofrecer productos agrícolas, ganaderos, alimentos en general y tampoco descarta un proceso de desarrollo industrial, que es generador de oportunidades.

Satisfactorio

El presidente de la Unión Industrial Paraguaya (UIP), Gustavo Volpe, destacó el arduo trabajo que realizaron los técnicos paraguayos: "Es un acuerdo político. Ahora queda el análisis para que se ponga en línea el acuerdo final. Cada país integrante del Mercosur debe someter a la aprobación parlamentaria", mencionó. Indicó que ese proceso podría implicar hasta dos años entre que se firme el acuerdo y se ponga en vigencia para gozar de algunas preferencias.

"Se logró esa preferencia del 20% para los productos de la industria paraguaya. Esta es una economía pequeña y si hay que desarrollar había que mantener esa preferencia", exclamó. Resaltó que la medida atraerá inversores europeos.

Veinte años de negociaciones

El presidente Mario Abdo Benítez destacó que luego de 20 años de intento, se logró consolidar "un hecho histórico, la firma del acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea". Resaltó la ampliación del mercado para el país y la posibilidad de crecimiento. Además, la agencia de calificación de riesgo Moody's emitió un comunicado en el que califica de positivo el acuerdo de los bloques y menciona a Paraguay y Uruguay como los más beneficiados, pues dará impulso a exportaciones, respaldará inversiones, transferencias de tecnología y contribuirá a mayor competitividad a países del Mercosur.

### **Irlanda: Fuerte oposición de productores y entidades**

Hugh O'Connell and Philip Ryan Fine Gael is at war over a controversial EU trade deal which farmers say will flood the Irish market with cheap beef from South America.

And EU Agriculture Commissioner Phil Hogan is now facing a backlash from his own party over his involvement in negotiating the EU-Mercosur trade deal, which is putting his expected reappointment to the commission in jeopardy.

Fine Gael TD Pat Deering, who chairs the Oireachtas Agriculture Committee, said Taoiseach Leo Varadkar should "reconsider" appointing Mr Hogan for a second five-year term.

Mr Deering's comments came as two Fine Gael Cabinet ministers privately raised doubts about Mr Hogan's reappointment, with one saying his future was "on the line".

Meanwhile, Agriculture Minister Michael Creed vowed to "frustrate, mitigate, to dismantle" the ambition of the trade deal and to protect the Irish beef sector. The deal has enraged farmers as, once ratified in the coming years, it would see the EU accept 99,000 tonnes of cheaper South American beef into its market every year.

Mr Creed's comments put him at odds with Mr Hogan, who has staunchly defended the deal he helped broker between the EU and Mercosur countries (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay).

Mr Hogan has now gone to war with farm organisations such as the IFA, which has said the deal could cost beef farmers up to €750m. Last night, he accused them of spreading misinformation.

Paddy Clancy @IrishCentral Jul 05, 2019

Irish farmers are livid over a European Union trade deal with South American countries that will cost the beef industry billions of euro.

The Irish government is supportive of its beef farmers. Agriculture Minister Michael Creed recently urged EU Commissioner for Agriculture Phil Hogan, who is a former Irish government minister, to redouble efforts to defend farmers in Ireland and across the EU from a "negative" trade deal with the South American countries.

It is known as the Mercosur trade deal and will give Brazil, Argentina, Uruguay, and Paraguay access with 99,000 tons of beef a year to EU markets.

The deal, announced last Friday and due to commence in eight years, has garnered accusations of selling-out from the Irish beef sector.



The Irish Farmers' Association condemned it as "a backroom deal with big business and kowtows to the likes of Mercedes and BMW in their drive to get cars into South America."

Fuming farmers plan a protest outside the Dail in Leinster House on July 10.

Read more: Offaly farmer's hen breaks world record

Considered big wins for Europe are the slashing of duties on cars and car parts exported to South America. There will also be improved market access for EU chemicals, machinery, textiles wine and cheese.

But farmers, and in particular Irish farmers already suffering fears of how much Brexit will affect exports to Britain, will be put under the cosh by the Mercosur deal.

Ireland is the fifth largest beef exporter in the world and the largest in Europe. Ninety percent of Irish beef is exported, a €3 billion business in annual revenues.

The prospect of an Argentinean steak selling in a French supermarket at 50 percent less than the Irish equivalent is real.

The Irish Times reports that Creed, in his letter last month to EU Commissioner Hogan, wrote, "You will be keenly aware that these negotiations have been evolving in a way that has given rise to significant unease on the part of Ireland and other member states about their potentially very negative consequences for EU agriculture, and for the Irish and EU beef sector in particular."

### **Francia anticipó que revisará los términos del Acuerdo antes de la aprobación**

03/07/19 - por Equipe BeefPoint O ministro das Relações Exteriores, Ernesto Araújo, disse nesta terça-feira que as críticas de membros do governo francês ao acordo de livre-comércio Mercosul-União Europeia são voltadas "ao público interno.

Hoje, a porta-voz do governo francês, Sibeth Ndiaye, disse em entrevista a uma TV local que a França "não está pronta" para aderir ao acordo.

Já o ministro de Relações Exteriores da França, Jean-Yves Le Drian, declarou que ainda é preciso observar se os termos acertados no acordo comercial. "As linhas vermelhas que nós desenhemos para o acordo são firmes", disse Le Drian, segundo a agência Reuters, acrescentando que o governo da França examinará os detalhes do acordo antes de determinar se apoiará a ratificação em seu Parlamento.

Em entrevista coletiva na sede do Itamaraty, em Brasília, Araújo respondeu que o acordo não está pronto para ser ratificado pelos parlamentos europeus e dos países do Mercosul. "Esse tipo de declaração da porta-voz visa muito o público interno. Não é o caso de reagir a essas declarações", afirmou. "No momento, nenhum país está pronto para ratificar dentro da questão constitucional."

Ele afirmou ainda que a questão ambiental, levantada pelos europeus como motivo de desconfiança em relação ao Brasil, também é uma preocupação brasileira em relação à Europa – que, segundo ele, não está liberando as verbas prometidas no Acordo de Paris.

"O meio ambiente, colocam como se fosse um tema europeu apenas, mas é nosso também", afirmou. "A grande maioria dos países europeus tem um uso de agrotóxico por hectare maior que o Brasil. Também queremos que isso seja feito de maneira sustentável." O ministro considera que "a grande crise em termos de problema sanitário surgiu na Europa, que foi a [doença da] vaca louca". "Também esperamos ver implementados inclusive os compromissos deles, que são os países de desenvolvidos, como desembolso de recursos para financiamento de energias renováveis, esse tipo de coisa", afirmou.

Nesta terça-feira, a porta-voz do governo francês comunicou que o governo analisará os detalhes para decidir e solicitará garantias dos países do Mercosul para que o pacto não prejudique agricultores franceses, enquanto eurodeputados do próprio partido do presidente Emmanuel Macron alertaram que vão observar aspectos relacionados ao controle do desmatamento na Amazônia como condição para apoiarem a ratificação.

"Vamos observar com atenção e, com base nestes detalhes, vamos decidir", disse. "Não posso dizer que hoje vamos ratificar o Mercosul [...]. A França, no momento, não está pronta para ratificar."

Araújo ainda afirmou que o governo não decidiu se poderá implementar os termos do acordo tão logo o Congresso Nacional o ratifique -se o fizer-, ou se terá que esperar que os parlamentos de todos os membros do bloco o façam.

"Juridicamente, na UE, isso [a adesão individual de países] não é possível", disse. "No Mercosul, é juridicamente possível. Mas ainda não está decidido politicamente sobre se isso vai acontecer."

Segundo o chanceler, o governo brasileiro ainda vai conversar com os outros três parceiros de bloco (Argentina, Uruguai e Paraguai) para buscar uma posição comum sobre o tema. Nos bastidores, é clara a preferência brasileira pela possibilidade de implementação individual do acordo, mas o ministro não quis externá-la.

"Vamos conversar com os outros três sócios para que haja um interesse comum", afirmou. O assunto "pode surgir na cúpula do Mercosul daqui a duas semanas, em Santa Fé, pode ser conversado".





O ministro disse que dificilmente o acordo será ratificado pelo congresso argentino antes das eleições presidenciais em outubro. Ele foi questionado, então, sobre a possibilidade de um governo kirchnerista assumir o poder e se contrapor ao tratado.

“É claríssimo o empenho que o governo argentino com o presidente Macri tem com esse acordo. O empenho do governo argentino foi absolutamente fundamental, juntamente com a disposição negociadora do Brasil”, afirmou. “Cabe aos argentinos levar isso em conta no momento da decisão. Se existem determinados candidatos que colocam em risco esse acordo, as pessoas levarão isso em conta.”

Macri é candidato à reeleição, com o apoio explícito de Bolsonaro, que já disse temer que o retorno de Cristina Kirchner ao poder poderia levar à criação de uma “nova Venezuela” na América do Sul.

A ex-presidente argentina é candidata a vice na chapa de Alberto Fernández, que foi seu chefe de gabinete.

Segundo uma pesquisa do Instituto Isonomia, um dos mais importantes do país, a chapa Fernández-Cristina está com 45% das intenções de voto para a eleição de outubro, em empate técnico com Macri, que tem 43%.

### **Productores avícolas de la UE contra el acuerdo**

02/07/19 - por Equipe BeefPoint Mais representantes da indústria de carne europeia se pronunciaram contra o acordo UE-Mercosul, alcançado na semana passada, que verá mais produtos de países membros exportados para a Europa.

O The Voice of Europe's Poultry Sector (AVEC) disse que o acordo trai o trabalho que vem fazendo. Em um comunicado, uma porta-voz da AVEC disse: “Com o acordo do Mercosul, a Comissão Europeia está basicamente dizendo: seus esforços foram inúteis. Estamos importando carne de frango com padrões mais baixos de países terceiros.” Ela disse que há evidências de padrões de produção mais baixos entre os membros do Mercosul.

“As provas estão aí: relatórios de auditoria, realizados pela Comissão da UE em 2013 e 2017, mostram que o Brasil não respeita as regras da UE. O setor da carne de aves da UE sente-se traído pela Comissão. Nosso setor foi sacrificado para satisfazer os interesses de jogadores maiores. Nossas palavras podem ser fortes, mas servem para destacar o nível de desordem dentro do setor de carne de frango agora.”

Os agricultores irlandeses manifestaram o seu descontentamento com o acordo, alegando que era um “mau negócio para a Irlanda e para os agricultores irlandeses, o ambiente e para os padrões e consumidores da UE”.

Em uma coluna publicada pelo Irish Independent, o comissário de agricultura da UE, Phil Hogan, disse que as concessões precisam ser feitas para que um acordo seja alcançado.

“Longe de ser um acordo da noite para o dia, o acordo UE-Mercosul foi de 20 anos em construção e, ao longo desses 20 anos, houve muitas falsas auroras. Como acontece com qualquer acordo comercial, o resultado final envolveu um grau de compromisso entre os dois lados. Há oportunidades e desafios, e em nenhum lugar isso é mais evidente do que na Irlanda e na agricultura.

Hogan também abordou preocupações sobre padrões e sustentabilidade expressas por algumas partes. “Ao insistir no cumprimento integral dos rigorosos padrões sanitários da UE, a comissão está melhorando os padrões de segurança alimentar nos países do Mercosul. As normas de segurança alimentar da UE não são negociáveis e serão aplicadas de forma rigorosa através da Food and Veterinary Oce da UE, com sede na Irlanda, em Grange, Co Meath.

“No que diz respeito à sustentabilidade, saúde e compartilho as preocupações expressas sobre o impacto no desmatamento. O acordo inclui um compromisso obrigatório com o Acordo Climático de Paris, segundo o qual o Brasil se comprometeu a acabar com o desmatamento ilegal na Amazônia brasileira até 2030 e a restaurar e reflorestar 12 milhões de hectares de florestas.”

## **BRASIL**

### **Mercado firme en el marco de una escasa oferta**

Sexta-feira, 5 de julho de 2019 - Na última quinta-feira (4/7), a cotação do boi gordo subiu em três praças, caiu em duas, e ficou estável nas demais praças analisadas.

Em São Paulo, as programações de abate atendem, em média, sete dias. As indústrias, que estão com as programações longas, estão ofertando preços menores pela arroba do boi gordo.

A cotação na praça paulista caiu R\$0,50/@ na comparação feita dia a dia. Porém, há ofertas de compra acima da referência para lotes maiores e animais jovens.

Na região de Marabá-PA, a dificuldade de compor as escalas de abate valorizou em 0,4% a arroba do boi gordo na comparação diária.



No Oeste da Bahia, as escalas de abate enxutas fizeram com que os frigoríficos ofertassem preços melhores. Na região, a arroba do macho terminado está em R\$153,00/@, a prazo, livre de Funrural, alta de 0,3% na comparação dia a dia.

### **CEPEA: Precios se recuperaron de la caída verificada en la primera quincena de junio**

28/06/19 - por Equipe BeefPoint Os preços do boi gordo têm oscilado com força neste mês. No início de junho, o Indicador do boi gordo ESALQ/B3 chegou a acumular queda de 5,42% (até o dia 7), fechando a R\$ 144,85 no dia 7, o menor patamar diário desde novembro/18. Já de meados do mês para cá, os preços voltaram a subir, recuperando todas as perdas acumuladas. Assim, até essa quarta-feira, 26, o Indicador registra alta mensal de 0,52%, fechando a R\$ 153,95.

Segundo pesquisadores do Cepea, em praticamente toda a primeira quinzena deste mês, o mercado foi influenciado pela paralisação temporária dos embarques de carne bovina à China (em decorrência do caso atípico de “vaca louca” em um animal de Mato Grosso). Além disso, a oferta de animais com o final da safra e início da entressafra também acabou resultando em quedas nos preços da arroba em boa parte de junho.

Já esta segunda quinzena do mês vem sendo marcada pela recuperação nos preços do boi gordo, o que está atrelado especialmente à volta dos embarques à China – o anúncio da liberação foi realizado no dia 13 –, o que eleva a demanda por novos lotes de animais.

### **Crisis entre EE.UU. e Irán complica exportaciones de carne vacuna a ese mercado**

25/06/19 - por Equipe BeefPoint O recrudescimento da crise entre Estados Unidos e Irã já atrapalha os frigoríficos brasileiros que vendem carne bovina ao país persa, segundo fontes do setor privado. No acumulado deste ano, o Irã é o terceiro maior importador da carne nacional, só atrás de China e Hong Kong. Entre janeiro e maio, os exportadores receberam mais de US\$ 200 milhões para enviar carne ao mercado iraniano, o que representou quase 8% do total exportado pelos brasileiros.

Ontem, o presidente americano, Donald Trump, anunciou uma nova rodada de sanções ao Irã. Na última semana, a tensão entre os dois países se intensificou após a derrubada, pelos iranianos, de um drone dos EUA. Washington chegou a preparar um ataque militar ao território iraniano, mas Trump abortou a ofensiva na última hora.

Para os frigoríficos brasileiros, a escalada no conflito diplomático reforçou a decisão dos exportadores de colocar o pé no freio. Ao Valor, o dono de um frigorífico de médio porte afirmou que há quase dois meses não fecha novos contratos de exportações para o Irã.

“Faz tempo que eles não fazem novos negócios”, ressaltou um executivo de um grande exportador, acrescentando que a redução das vendas reflete a ausência de leilões de importação do órgão estatal iraniano. O país não vem conseguindo ter acesso a divisas.

Além dos reflexos negativos da pressão de Trump, os exportadores de carne bovina enfrentam dificuldades adicionais para conseguir bancos no Brasil que aceitem receber os recursos oriundos do Irã.

No início de maio, funcionários do Banco Paulista foram presos em um desdobramento da Operação Lava-Jato. A instituição financeira era uma das poucas que firmava contratos com os frigoríficos para viabilizar o recebimento dos recursos das vendas ao Irã. “Até por compliance, temos que buscar outros bancos”, afirmou outro executivo.

Procurado pelo Valor, o embaixador do Brasil no Irã, Rodrigo de Azeredo Santos, ponderou que ainda é preciso avaliar os impactos das novas sanções americanas. “Vamos aguardar um pouco mais para entender o alcance”, afirmou, ressaltando que os produtos agrícolas não estão na lista.

De qualquer forma, a dificuldade em fechar novos contratos tende a aparecer nas estatísticas nos próximos meses, reduzindo o ritmo de crescimento das vendas. Entre janeiro e abril, os embarques diretos de carne bovina para o Irã renderam US\$ 114 milhões, somando 32 mil toneladas, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) compilados pelo Ministério da Agricultura. Trata-se de uma alta de 12% ante as 28 mil toneladas de igual período do ano passado.

Ao volume de exportações diretas, deve ser somada às vendas indiretas, por via terrestre, a partir de Turquia, Emirados Árabes Unidos e Omã. Os embarques indiretos ao Irã visavam a driblar as restrições dos armadores após as sanções dos Estados Unidos. Segundo dados obtidos pelo Valor, os embarques indiretos de carne bovina ao Irã totalizaram outras 44 mil toneladas nos primeiros cinco meses do ano. Agora, no entanto, até as vendas indiretas começam a ser afetadas, conforme fontes do setor privado.

Se considerada as vendas diretas e indiretas – o Ministério da Agricultura ainda não compilou os números de maio –, os embarques chegam a 85 mil toneladas, segundo uma fonte da indústria.

Além das carnes, o Irã também é um grande comprador de grãos do Brasil. De acordo com os últimos dados compilados pelo Ministério da Agricultura, os iranianos gastaram US\$ 829 milhões para comprar produtos agrícolas brasileiros entre janeiro e abril. Desse total, US\$ 303 milhões foram gastos para importar soja em grão e US\$ 279 milhões para comprar milho.



Assim como os frigoríficos, as tradings que comercializam grãos podem ter as vendas afetadas pelas sanções. Nesse caso, porém, a existência de companhias chinesas, como a Cofco, pode atenuar o problema de fornecimento. A China mantém boas relações com o Irã, fornecendo divisas ao país persa a partir da importação de petróleo.

### **Exportaciones de carne bovina se duplicaron en junio**

02/07/19 - por Equipe BeefPoint As exportações de carne bovina “in natura” do Brasil renderam US\$ 430,5 milhões em junho (19 dias úteis), com média diária de US\$ 22,7 milhões. A quantidade total exportada pelo país chegou a 111,5 mil As exportações nacionais de carne bovina in natura seguem em bom ritmo. No balanço do primeiro semestre, o volume embarcado ficou próximo do recorde atingido em 2007. Esse cenário, somado ao dólar em elevado patamar ao longo deste ano, garantiu receita recorde de quase R\$ 10 bilhões no primeiro semestre.

De janeiro a junho, os embarques de carne bovina totalizaram 678,69 mil toneladas, 27% acima do volume exportado no primeiro semestre do ano passado e apenas 2,85% abaixo do recorde observado de janeiro a junho de 2007 (de quase 700 mil toneladas), de acordo com dados da Secex.

A receita totalizou US\$ 2,57 bilhões no primeiro semestre, 15% a mais que a registrada de janeiro a junho de 2018 e abaixo apenas da obtida em 2014, de US\$ 2,728 bilhões. Em Reais, a receita do primeiro semestre atingiu R\$ 9,89 bilhões, um recorde e 30% a mais que a do mesmo período do ano passado, conforme dados da Secex. Quanto ao mercado da semana, entre 26 de junho e 3 de julho, o Indicador do boi gordo ESALQ/B3 caiu ligeiro 0,06%, indo a R\$ 153,85 nessa quarta-feira

## **URUGUAY**

### **China y EEUU: el motor de las exportaciones de carne vacuna en el primer semestre**

04 de julio de 2019 El volumen exportado de carne vacuna uruguaya creció 2,2% interanual en el primer semestre. Impulsado por mayores compras de China y en segunda medida de Estados Unidos que lograron compensar el descenso de los restantes destinos.

Según se desprende de los datos del Instituto Nacional de Carnes, de enero a junio de 2019 se exportaron 236.596 toneladas peso canal, 2,2% o 5.000 toneladas más que las 231.554 del mismo período del año pasado. China fue el principal destino con una participación del 61%, 13 puntos porcentuales más que la participación del primer semestre del 2018 (48%).

El gigante asiático compró 145.171 toneladas de carne vacuna a Uruguay, 30% más que las 111.588 toneladas del primer semestre de 2018. Mientras que las compras de EEUU ascendieron de 34.965 toneladas a 36.472 toneladas (+6,2%) para los períodos analizados, ocupando un 18% del total.

Como puede verse en el cuadro a continuación, tanto la Unión Europea como el Mercosur, Rusia e Israel bajaron abruptamente las compras respecto a un año atrás.

En dólares, los ingresos por exportaciones de carne vacuna en el primer semestre crecieron 4,5% de US\$ 827 millones a US\$ 864 millones. China tuvo una participación del 53% sobre el total con casi US\$ 460 millones, 39% más que los US\$ 331 millones del mismo período del 2018, mientras que el Nafta (EEUU, Canadá y México) crecieron 14% de US\$ 133 millones a US\$ 152 millones.

### **Promedio de preñez a nivel país quedó en 80,6% este año**

26/06/2019 - Está 5 puntos por encima del registrado en 2018.

El porcentaje promedio de preñez de 2019 está 5 puntos porcentuales por encima del logrado el año pasado, lo que demuestra que la “maquinaria” de producción funcionó mejor, ayudada por el clima y la tecnología aplicada.

El XVII Taller de Evaluación de los Diagnósticos de Gestación Vacuna, organizado por INIA Treinta y Tres, mostró un promedio país de 80,6% de vacas preñadas frente al 75,6% de 2018. Los promedios se hicieron este año sobre 420.077 vacas totales, habiéndose constatado preñadas 338.742 cabezas. El total de vientres evaluado representa algo así como el 10% de las vacas del rodeo de cría y corresponde a los productores que más tecnología utilizan.

Estos datos son aportados por un grupo de veterinarios de ejercicio libre de la profesión.

“Creemos que es una muestra super interesante a nivel país”, afirmó casi al cierre del taller Graciela Quintans, especialista de INIA en el segmento de la ganadería de cría y creadora de esta herramienta que pretende sacarle la foto al rodeo de cría todos los años.

La diferencia más alta entre 2018 y 2019 se registró en Artigas y Salto, donde se lograron 10 puntos porcentuales por encima este año, llegando a 79,2%, según los datos del veterinario Eduardo Texeira.

En Durazno y otros, cuyos datos fueron aportados por veterinario Santiago Bordaberry, hay 7,1 puntos porcentuales más de preñez. En 2019 se llegó a un promedio de 80,3%.



Paysandú y otros departamentos plantearon en sus datos la otra diferencia grande. En este caso fueron 6,5 puntos porcentuales por encima en 2019, ya que según los datos aportados por el veterinario Lauro Artía se llegó a 86,3%.

En Lavalleja y otros departamentos, donde el referente fue el veterinario Gabriel García Pintos, se estuvo 5,3 puntos por encima que en 2018, con un índice de 79%. En Cerro Largo, el veterinario Pablo Marinho constató 4,7 puntos de preñez arriba de 2018, para un total de 78,4%.

En Treinta y Tres se estuvo 4,8 puntos arriba, con un total de 81,6% según la veterinaria Carla Faliveni. Rocha apenas quedó 2,2 puntos arriba con 79,2% de acuerdo a los datos del veterinario Emilio Machado). A su vez, Soriano, Colonia y otros quedaron 1,9 puntos encima, con un total de 83,3% de acuerdo a los datos de los veterinarios Pablo Nieto y Gustavo Sacco.

### **Récord histórico de importaciones de carne en el primer semestre**

04 de julio de 2019 Las compras tanto de carne vacuna como porcina para cubrir la demanda interna alcanzaron un récord histórico en el primer semestre del año con más de 30.000 toneladas peso de embarque. El fuerte diferencial que sostiene el precio del ganado en Uruguay respecto a Brasil genera un aumento en la importación de carne.

Según los datos de la Dirección Nacional de Aduanas las importaciones de carne vacuna en el primer semestre totalizaron 10.391 toneladas peso embarque, dos tercios del total importado en todo 2018 (16.073 toneladas).

El precio se mantiene por debajo del de un año atrás. Promedió US\$ 3.736 la tonelada peso embarque (\$ 131 el kilo), 250 dólares menos que los US\$ 4.987 del primer semestre del año pasado y 1.430 dólares menos que el precio de exportación de la carne vacuna (US\$ 5.166 la tonelada peso embarque).

La tendencia no es solo de carne vacuna, las importaciones de carne de cerdo crecieron –aunque a menores tasas que la carne vacuna-. En el primer semestre superaron las 20.000 toneladas peso embarque (las mayores registradas al menos desde 2010). Sumaron 20.773 toneladas, 1.700 más que las 19.025 del mismo mes del año pasado, a un precio promedio de US\$ 2.269 por tonelada peso embarque (\$ 80 el kilo).

¿Qué ingresa y de dónde?

En carne vacuna los principales cortes son del trasero deshuesados, como bola de lomo, nalga, cuadrada, bife angosto, bife ancho y colita de cuadril envasados al vacío. También cortes del delantero como paleta y aguja. En carne de cerdo predomina el carré.

La carne vacuna viene mayoritariamente de Brasil (92%), aunque también algo de Paraguay (8%). En tanto en el caso del cerdo, las compras provienen de Brasil (96%), y aparecen España, Alemania, Chile y Dinamarca (1% cada uno) aportando cortes de alto valor.

### **Precios por carne vacuna en China comienzan a bajar y tiende a nivelarse el mercado**

04 de julio de 2019 Con stocks que se están volcando al mercado, los precios por la carne vacuna en China comienzan a bajar y el mercado tiende a nivelarse. “Hoy la realidad es que los precios han bajado, ya no se mantienen los precios de SIAL ni post SIAL. El mercado no soportó esos valores, reaccionó a eso y empezó a tirar precios más a la baja. Se empezó a acomodar a la realidad”, señaló el trader uruguayo Daniel Castiglioni, director de la empresa Castitrading, quien opera en el país asiático desde hace diez años.

Desde principio de año China se ha cargado de un gran stock –explicó Castiglioni- carne de cerdo en un 60% y 40% de carne vacuna, con depósitos llenos. Esos stocks se están volcando al mercado, porque no se ve un incremento mayor de los precios, que parecen haber llegado a su punto máximo. “Esa carne ha empezado a salir al mercado chino, porque se cree que los precios no deberían subir mucho más y porque han tenido la necesidad de convertir esos stocks en dinero”, sostuvo el empresario, entrevistado por el programa Tiempo de Cambio de radio Rural. Y acotó que este cambio genera un desfase entre los precios de venta en China y los precios que se pretenden desde Latinoamérica.

“Los valores ya han empezado a bajar, no hay euforia. Se toma posición a precios razonables. Está más nivelado el mercado (...) También Hong Kong ha abierto y hay un ingreso fluido de carne por esa vía. Se ha descomprimido (el mercado)”, añadió.

Aunque el panorama no sea de euforia, la demanda y los precios se mantendrán firmes, estimó. “La demanda va a seguir siendo buena. Los precios van a seguir siendo buenos, al nivel de los precios previos a la Feria Sial, que eran buenos en términos históricos”, consideró.

Desafíos para la industria frigorífica

“La industria frigorífica en Uruguay, o muchas de ellas, están pasando un mal momento. Preguntémos por qué con valores históricos hay mucha gente que no puede comprar el ganado, que están intentando pedir pagos adelantados a los chinos para salir a comprar el ganado. Y los chinos ya cortaron los que son pagos por adelantado”, informó Castiglioni.



### **Tenera a precios históricos: esencial para sostener buenas expectativas de oferta**

26/06/2019 Plazarural vendió en junio casi 3 mil terneras a un precio de US\$ 2,36 el kilo.

Impulsados por la valorización del precio del gordo y por las favorables condiciones climáticas, las categorías de reposición alcanzaron precios de referencia que son los más altos en muchos años o, en algunos casos, los más altos de la historia.

Esto se pudo apreciar en el remate de Plazarural del mes de junio, con máximos desde principios de la década para la mayoría de las categorías de invernada y con los niveles más altos de la historia en dos categorías que se puede decir son opuestas: el novillo de más de 3 años y la ternera.

Con los actuales precios del gordo, que el novillo formado haya alcanzado cotizaciones históricas no puede llamar la atención, más teniendo en cuenta la poca oferta de animales de esta categoría. Es más llamativo e interesante el caso de la ternera y hay varios argumentos que ayudan a explicar lo que está sucediendo.

Este mes Plazarural vendió casi 3 mil terneras a una cotización promedio de US\$ 2,36 el kilo. El ternero, en máximos de seis años (desde junio de 2013) promedió US\$ 2,46 el kilo, solo 10 centavos más. No solo es llamativo el alto precio de la ternera, sino también la escasa diferencia respecto a los machos de la misma categoría, solo 4% menos.

Hay varios argumentos que ayudan a explicar esta situación de tan alta demanda por terneras, categoría que históricamente ha sido de las más difíciles de colocar. Algunas llegan desde el lado de la invernada, otras de la cría, pero todas tienen que ver con un complejo ganadero más dinámico y con procesos más eficientes.

En los últimos 2-3 años hay una ventaja de la ganadería respecto a la agricultura que ha hecho que muchos campos que fueron chacra en la primera mitad de la década, ahora hayan vuelto a tener ganado. “Hay un mundo de puentes verdes porque la agricultura de secano no levanta”, comentó el presidente de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) y director de Megaagro, José Aicardi. Y lo que importa en estos casos es “llenarlos de cabezas”, por lo que se opta por categorías que sean más baratas al bulto. Otro sector que empezó a comprar vientres jóvenes es el corral. Aicardi dijo que hay corrales que están haciendo una recria de terneras, las ingresan con 280-300 kilos y las sacan a los 22 meses con 420 kilos para otro corral para la fase de terminación. Esas vaquillonas forman parte de la cuota 481. La escasez de machos debido a la exportación de terneros en pie, ha dinamizado el encierre de vaquillonas. La faena de esta categoría está en niveles históricamente altos de casi 300 mil cabezas en 12 meses.

Cuadro.

Por lo tanto, ya sea desde el lado de la invernada como desde el corral, hay un aumento de la demanda por terneras para venderlas como vaquillonas a faena. Una gran diferencia respecto a no muchos años atrás, cuando esta categoría sólo tenía salida para el abasto y para algún embarque a Chile. En estos momentos de gran necesidad de la industria por hacerse de materia prima, la vaquillona pesada se paga a un precio muy similar al novillo.

Pero desde el lado de la cría también se advierte un mayor interés por quedarse con las terneras para mantener el rodeo de cría, algo absolutamente lógico teniendo en cuenta los atractivos precios de los terneros. En los meses de abril, mayo y junio se ofrecieron en Plazarural 24.646 vacunos de menos de 1 año, de los que 7.586 eran hembras, 31% del total. En los mismos meses del año pasado las hembras fueron 43% de la oferta de terneros/as.

Además del impacto de los altos precios del gordo y de las favorables condiciones climáticas, no se puede soslayar la incidencia de la exportación en pie en esta valorización de la hembra joven. Los machos no están y se busca generar valor – tanto en las invernadas como en los corrales y en la propia industria frigorífica- en las categorías que aparecen.

En síntesis, los animales jóvenes se están haciendo valer, especialmente las hembras, algo absolutamente esencial para mantener buenas expectativas de oferta para el mediano y largo plazo en la ganadería.

### **Carnes uruguayas ganan más espacio en Japón**

29/06/2019 - Importador lanza movida en supermercados, hay restaurantes que ya venden los cortes.

Reses. Al mercado nipón van cortes desosados y madurados, los negocios son lentos pero las carnes uruguayas van ganando terreno.

Algunos frigoríficos uruguayos continúan apostando fuerte al mercado japonés con sus exportaciones de carne bovina, madurada y desosada, pero también con hamburguesas.

Incluso, esta semana, un importador nipón lanzó una campaña con carne bovina uruguaya en los supermercados. La promoción abarca cuatro supermercados de una cooperativa llamada CGC y próximamente será en 27 locales, según pudo confirmar El País.

Tras nueve años de negociaciones y un protocolo súper estricto que insumió 12 pasos y varios análisis de riesgo, Japón admitió la carne bovina uruguaya madurada y sin hueso en diciembre de 2018, tras una visita a Uruguay del primer ministro Shinzo Abe al presidente Tabaré Vázquez.



A partir de los primeros contenedores, enviados en febrero de 2019, este destino de elite, muestra mucha estabilidad y la industria lo sigue mirando con visión de largo plazo.

Uruguay fue el primer país libre de fiebre aftosa con vacunación en entrar con su carne en Japón, lógicamente que con productos diferentes a cuando era libre de aftosa sin vacuna. Atrás le siguió Argentina, que esta semana festejó porque sus cortes se venden en supermercados a US\$ 100 el kilo. “Ya se empieza a vender la carne bovina argentina en supermercados a precios competitivos. Un gran shopping (Itoyakado del mismo porte que los Carrefour), va a hacer la feria de productos argentinos en Osaka”, celebró el embajador de Japón en Argentina, Noriteu Fukushima mediante Twitter.

Potencial. Pero Uruguay y su industria, sin hacer tanta fiesta, hace un trabajo silencioso y va ganando nichos, buscando mayor valorización de producto.

“Hay mucha estabilidad en demanda y precios. No es un mercado disruptivo (con cortes súbitos) y agrega valor. No tengo dudas que irá aumentando el volumen a comprar en Uruguay”, afirmó Eduardo Urgal, director de Frigorífico Pando, una de las empresas que fue pionera en los embarques a este destino.

El mercado nipón es un fuerte comprador de carnes para procesar -gran importador de hamburguesas-, pero en los embarques uruguayos también van cortes de alto y mediano valor a circuitos de restaurantes. Esa es una gran ventaja.

Por ahora, los exportadores uruguayos no están viendo posibilidades de mayor precio para la carne uruguaya en este destino. “La única forma de que se valore más sería con una presión alcista de Estados Unidos o Australia (fuertes exportadores), que hoy no se ve”, aclaró Urgal a El País.

En lo que es carne para procesar y hamburguesas, las empresas uruguayas todavía están vendiendo poco volumen y eso asegura un buen potencial de crecimiento.

Por otro lado, los consumidores nipones son extremadamente cuidadosos con la calidad del producto, con su origen, con las garantías sanitarias que ofrecen los países que exportan carne a su mercado y principalmente, fuertes defensores de lo natural. El respeto por el bienestar animal, por producir libre de hormonas y promotores de crecimiento de origen hormonal (está prohibido por ley) y respetando el medio ambiente, pesa mucho sobre los consumidores de un país donde el respeto vale mucho lo mismo que la palabra.

Lento. Para Daniel De Mattos, CEO de NH Foods, grupo nipón titular del Frigorífico BPU Meat Uruguay, las exportaciones de carne vacuna uruguaya a Japón están teniendo un comienzo lento, pero considera que “se podría llegar a acelerar en la medida que haya más ganado en la primavera”.

Al igual que otros empresarios de la carne, destacó que es un destino que a pesar de que no tuvo mucha actividad, “tiene precios interesantes por algunos cortes. No es un mercado inclusivo que pueda llevarse todos los cortes, tiene preferencia por algunos”.

El CEO de NH Foods consideró que, a futuro, el crecimiento de los volúmenes de carne vacuna uruguaya enviados a este destino, dependerán mucho de cómo sean los precios de Oceanía, porque Uruguay “ingresa con un arancel muy alto, pero en la medida que seamos competitivos en precio, vamos a seguir exportando”. De Mattos recordó que Japón y otros destinos asiáticos, “son mercados que hacen relaciones comerciales de largo plazo”.

Seguridad. Los importadores nipones son muy precavidos y conservadores. Eso beneficia a Uruguay y para el director del Grupo Marfrig, Marcelo Secco y CEO de la compañía para Sudamérica, esa forma de ser “generó una dinámica importante y es que todos los meses, se van generando opciones de negocios, como en la cadena de restaurantes Bronco Billy”, creada hace 41 años.

Secco también reconoció que es lento el ingreso de la carne uruguaya al país del sol naciente, con nuevos contenedores de prueba mes a mes, tanto para carne producida a pasto como la terminada con suplementación a granos, cortes que compiten en el segmento de la carne Premium australiana.

“Nos vienen testeando una serie de clientes para dejar programas de importación regulares”, explicó el empresario. Lo interesante es que, mes a mes, los frigoríficos siguen recibiendo misiones niponas interesadas en importar y conocer algo más sobre las carnes vacunas uruguayas.

A diferencia de China, los importadores japoneses no vienen a Uruguay para realizar compras masivas, “son muy selectivos en la importación”, explicó el director del Grupo Marfrig.

Según la visión de Secco, Japón “está creciendo gradualmente en sus compras, pero en forma ordenada. Es un crecimiento lento pero seguro”. Cabe recordar que cada embarque demanda 55 días de viaje y eso demora también el ritmo de negocios.

Uruguay compite directamente con Australia en lo que es carne vacuna producida a pasto y los industriales uruguayos destacan que el producto que venden está firme y muy bien conceptuado. En lo referente a precios, Secco considera que Uruguay “se ve ayudado por la condición particular de Australia que está con precios altos”. Para el empresario, Japón “es un mercado donde hay que “monitorear mucho lo que sucede con Australia y Estados Unidos”, que son los principales proveedores.

Por otro lado, el CEO de Marfrig consideró que “es un mercado de nicho para algunas producciones de carne terminada a grano, que por ahora son de poco volumen. Es un mercado para trabajar a futuro con valor agregado”, afirmó.



### **Álvaro Ferrés: “Mucho negocio de cuota está a menor valor que el mercado”**

26/06/2019 - El director de la Aupcin dijo que “a los actuales valores de la hacienda gorda”, de mantenerse, “podría estimular una nueva modalidad de negociación en el corral”. Sin embargo, entiende—La Unión Europea oficializó el acuerdo con EE.UU. donde otorgará 35.000 toneladas, en un proceso ascendente de siete años, de la Cuota 481 para uso exclusivo. ¿Qué opinión le merece?

-Se confirma una noticia esperada por todos. El análisis es que la Cuota 481 va a operar de una forma distinta y a Uruguay lo va a afectar. Además eso obliga a que la cadena de la carne, y a todos los que producimos de forma intensiva, a adaptarnos a la situación. De todas maneras, dentro de todos los males no es el mal peor, dado que al ser una cuota que se incrementa con el tiempo, nos permite transformarnos lentamente al nuevo escenario; que hoy tiene como alternativa a China, que se está llevando todo.

-¿Cómo está viendo el negocio ganadero en este momento?

-La ganadería en general está en un momento muy bueno. Venimos con un clima bárbaro, más allá de las lluvias intensas de las últimas semanas que afectó a mucha gente, el invierno no se ha hecho sentir; por lo tanto la oferta forrajera ha sido destacada. También tenemos valores del ganado gordo que nadie pensaba ni esperaba, fruto de lo que está sucediendo en China con la peste porcina y la mayor demanda de las industrias para concretar sus negocios. Es una realidad que todos la debemos aprovechar mientras dure.

-¿Y el corral?

-Para el corral el año es mejor que el 2018. Ya que tuvimos una excelente cosecha de cultivos de verano, por tanto hay oferta de granos y a valores razonables para los precios de venta del ganado gordo que se había pactado. De los tres pilares: el precio del gordo, el valor de la comida y el de la reposición, hay dos que están muy bien alineados. El tercero, la reposición, genera incertidumbre por su escasez y valor. Creo que depende mucho de qué tipo de corral se trabaje, eso afectará en mayor o menor medida la ecuación. Si es un corral de ciclo completo, los otros dos valores nos favorecen; pero si hay que salir a buscar la reposición, ya empieza a jugar una disminución de los márgenes. Aunque también hay que estar atentos al comportamiento del gordo.

-¿Por qué?

-Porque a los valores actuales del gordo hace que muchos negocios de cuota estén por debajo a la referencia del mercado. Si la volatilidad permanece, a muchos corrales se les puede hacer difícil conseguir reposición a referencias acordes para que se vendan dentro de la cuota. De mantenerse el valor del gordo puede estimular a una nueva modalidad de negociación: que dependa del mercado, más un porcentaje relacionado a cómo se comporte el negocio del ganado gordo.

-Entonces, ¿hoy el novillo general, por su valorización, es una mejor opción que el de Cuota por las exigencias en la dieta?

-Hoy es posible todo, en el momento que el ganado de cuota con todas las exigencias que implica, queda vendido por debajo del precio del mercado. Pero lo importante es poder diferenciar si lo que se está experimentando es un fenómeno de coyuntura o no.

-Y ¿qué opina al respecto?

-Que el fenómeno de China es un tema que va a cambiar por un tiempo el negocio de la ganadería uruguaya. Cuando digo cambiar, es por el lado de la demanda y los valores. El país se va a posicionar con una hacienda gorda con precios superiores al año pasado. Y con respecto a las referencias actuales, es una coyuntura que se ha dado por ciertas circunstancias que generaron que el gordo escale a guarismos que se ubican por encima de Australia y se acercan a Estados Unidos.

- Con respecto al precio del gordo, en los últimos años el máximo se alcanzó en los primeros días de agosto, ¿considera que hay espacio para más subas?

-Todo dependerá del comportamiento de la demanda, la oferta de ganado gordo y las expectativas de los productores. Da la sensación que la referencia máxima está cerca de alcanzarse. Veo que la industria se armó con más ganado gordo para el segundo semestre del año. Me refiero a los convenios propios de ganado de cuota y de no cuota, que muchas veces se preparan para la post zafra. Sumando que el clima puede jugar a favor del ganado de pasto, se puede desprender que estamos rondando el valor máximo. Aunque no tengo la bola de cristal y muchas veces suceden cosas que nadie imaginaba

-¿Cómo analiza la relación de precio de la reposición y el gordo?

-Veo con buenos ojos que todas las categorías de las haciendas sean demandadas y suban su precio. Hay ciertas categorías que han aumentado más su valor históricamente que otras: la reposición de novillos, la reposición de la ternera y de vaquillona, por ejemplo. Y no lo veo tan así en el ternero. Lo que obedece a tres cosas: al precio de los granos que permite pagar una reposición alta, el valor del gordo que genera demanda, y a una cierta escasez frente a ofertas anteriores producto de que algunas categorías de terneros machos se fueron en pie y hoy no están en los campos. Pero entiendo que esto repercute positivamente, porque categorías que no valían tanto, como la ternera o la vaquillona, hoy tienen un valor muy parecido al macho. Y por otro lado ciertas categorías de ganados más adultos, por la



escasez, aumentan sus valores. Eso desparrama a todos. Es algo que va a seguir pasando de aquí en adelante, siempre y cuando las perspectivas para la carne sean buenas y los valores del gordo superen los del año pasado.

– ¿Qué posición tiene con la exportación en pie?

– Es una alternativa muy buena para todo el sistema ganadero. No entiendo que se pierda plata, porque son opciones que permiten desarrollar otros negocios. También da estabilidad y genera mayor demanda del ternero. Y cuando el negocio es genuino, como ahora, y puede tener el precio de los terneros arriba de la exportación en pie, ésta opera mucho menos. Entonces, la exportación en pie dice perfectamente lo que hace: cuando el negocio internamente no opera como debe, el ganado se va a los mercados en pie. Es el sustento para mantener las vacas de cría de hoy y los valores para los criadores con un negocio interesante. Discutir constantemente la exportación en pie le hace un daño muy grande al Uruguay, al igual si se discute que se están faenando muchas vacas y compromete el futuro de los potenciales terneros. El mercado debe ser libre, las cadenas deben cinchar y no empujar.

– ¿Y con la importación de novillos en pie para faena o vientres para reproducción?

– Me parece fantástica la idea, pero a veces me cuesta entender su viabilidad. Nos quejamos que tenemos un país caro, industrialmente muy caro, que no nos deja competir, y vamos a traer ganado en pie de un país con la hacienda más barata para faenar más caro y vender el producto al mercado interno. Creo que resulta más lógico y más barato traer la carne ya procesada. Y en el caso de las futuras vacas, también veo una oportunidad, el tema es cuál será el destino. Tiene que ser un número muy atractivo para que nos justifique traer una vaca, porque es un negocio de muy largo plazo. Y creo que en Uruguay hay tecnologías para acelerar rápidamente el rodeo de cría, llámese por el lado de las vaquillonas de tres años, de dos años o de uno a dos. Por qué no enterar más vaquillonas de uno a dos, eso se aplica en el mundo. Por tanto, insisto que las herramientas son de vaivén y si es una alternativa comercial se debe explotar al máximo siempre que el número resulte.

– Hace poco se informó sobre la salud financiera de las industrias, por medio de un estudio del INAC sobre el impacto de la exportación en pie en el complejo cárnico, y se dijo que en 2017 un 70% de los frigoríficos tuvieron resultados negativos. ¿Qué opinión le merece el trabajo?

El trabajo no lo leí, pero en el entendido que el 70% de las empresas perdieran plata, no me preocupa la exportación en pie, sino lo caro que está el Uruguay. Es necesario ver qué hacer para que el país sea más competitivo. Si es el secreto es que a los productores se les pague poco, es un chiste. Los productores no tienen por qué pasar mal para que otro sector esté bien. Todos tenemos que pasar bien y para eso tenemos que tener un país competitivo. De no ser así, va a pasar que un sector se vea afectado en pos de otro o los dos terminan mal. No es bueno ni sano.

## PARAGUAY

### Mermó la exportación de carne en primer semestre

3 de julio de 2019 - De enero a junio de este año, la exportación de carnes y derivados aminoró el 2,40% en toneladas y 10,89% en divisas. Chile, Rusia, Israel, Taiwán y Brasil son los principales destinos de aquellos alimentos nacionales.

De acuerdo con datos preliminares elaborados por el Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa) y divulgados ayer, desde el 1 de enero al 30 de junio de este año fueron exportados 209.247 toneladas de carnes y sus derivados.

En el mismo periodo del año pasado se habían enviado 214.394 toneladas, 2,40% más que este año.

En cuanto al ingreso de divisas, las exportaciones de carne bovina, porcina, aviar y sus derivados, en los primeros seis meses de este año significaron el ingreso al país de US\$ 566.605.437. En el mismo periodo del año pasado el ingreso por ventas al exterior permitieron la entrada de US\$ 635.879.414, 10,89% más que este año.

Pese a dicha merma, la exportación de productos cárnicos constituye una fuente importante de generación de divisas para el Paraguay. En el primer semestre fueron enviadas al exterior 129.502 toneladas de carne bovina, por un total de US\$ 478.933.855.

La exportación de carne porcina, menudencias y despojos fue de 1.892 toneladas, permitiendo el ingreso al país de US\$ 3.993.868. Los países compradores de esos productos fueron: Rusia, 98%, y Vietnam, 2%. La carne aviar, menudencia y despojo exportados alcanzaron 2.432 toneladas en los primeros seis meses de este año. Esos envíos permitieron el ingreso a nuestro país de US\$ 2.439.558. Los principales destinos de la carne aviar paraguaya en ese periodo fueron Rusia, 63%; Vietnam y Albania, 11% cada uno. El resto de las remisiones tuvieron como destino Kuwait, Haití, Angola, Mozambique y Ghana.

Chile y Rusia





Los principales compradores de la carne bovina en los primeros seis meses de este año, según el reporte del Senacsa, son Chile y Rusia (se afianzan como tales), seguidos de Israel, Taiwán, Brasil, Vietnam, Kuwait, Líbano, Países Bajos, Uruguay, Italia, Alemania y otros.

El presidente del Senacsa, José Carlos Martín, destacó recientemente que hay un buen índice de faena y exportación, lo que permitirá una recuperación comercial en los mercados.

La valorización fue del 6% comparado a mayo, con exportaciones totales que superaron 20.897 toneladas.

El Agro, Paraguay | La carne vacuna paraguaya se hace valer en los mercados del mundo y al cierre de junio se ubicó en US\$ 4.149 por tonelada, una valorización del 6,03% comparado con la última referencia de mayo que se posicionó en US\$ 3.913 por tonelada.

El presidente del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa), Dr. José Carlos Martín, aseguró a El Agro que las cifras de exportación de junio “cerraron muy bien” con una apreciación del producto, además de “mayores volúmenes exportados”.

En total se exportaron en junio 20.897,89 toneladas, unas 4.680,3 toneladas más versus el pasado mayo, a un precio FOB de US\$ 86,7 millones.

Cerrado el primer semestre del 2019, el total de exportaciones fue levemente inferior al mismo periodo del año pasado. En total se enviaron a los mercados 110.331 toneladas de productos, 50 toneladas menos. El valor medio de exportación en 2019 es de US\$ 4.017 por tonelada.

## **UNION EUROPEA**

### **Clitravi lanza la petición *Let my meat be meat ( Que la carne sea carne)* para respetar los nombres de los productos cárnicos a nivel europeo**

24/06/2019 Clitravi, la organización europea que reúne a las asociaciones cárnicas, ha puesto en marcha la campaña *Let my meat be my meat* buscando que las denominaciones de la carne estén reservadas en exclusiva para la carne y solo la carne.

"Salamis, jamones, embutidos y otros productos como mortadelas siempre han sido elaborados con carne. Esta tradición milenaria debe mantenerse y debe adoptarse un estándar de comercialización simple que proteja sus denominaciones, reservándolas para productos cárnicos. Los consumidores siempre han asociado y asociarán estos alimentos con la carne", asegura la asociación.

Destacan que no es una petición en contra de la comida vegana o vegetariana pero si en cotnra de la idea engañosa de que haya un jamón o hamburguesa vegana que sea original nutricionalmente o que sea más saludable y respetuoso con el medio ambiente. Los ocsumidores deben poder elegir su comida con información confiable que refleje las características de los productos. Cada producto alimenticio está compuesto de ingredientes específicos y tiene propiedades y características nutricionales propias.

Para garantizar la transparencia de los consumidores, es necesario evitar el uso de nombres idénticos para diferentes productos.

Los reglamentos que rigen los términos de los productos lácteos se adoptaron siguiendo una decisión de la misma naturaleza: ahora están protegidos. Queda por extender esta protección para poder adoptarla a los demás productos de la cadena de suministro.

Esta petición tiene como objetivo adoptar un reglamento de este tipo para términos relacionados con el producto. de carne.

### **BREXIT Sector cárnico de Reino Unido preocupado**

04/07/2019 - La Asociación Internacional de Comercio de la Carne dice que el Reino Unido debería asegurar el acceso a más mercados de exportación de carnes.

La Asociación Internacional de Comercio de la Carne (International Meat Trade Association en adelante IMTA) lanzó su manifiesto para este año 2019 en el que muestran su posición respecto al papel que tendrán las importaciones cárnicas una vez que Reino Unido entre en el Brexit. Según publicó el portal Eurocarne las importaciones representaron el 40,5% de la carne consumida en el Reino Unido en 2018 y son vitales para el abastecimiento alimentario del Reino Unido.

La futura asociación económica entre el Reino Unido y la UE debería garantizar un comercio tan libre y sin fricciones como sea posible, reclamo la institución.

El gobierno debería invertir en asegurar el acceso a más mercados de exportación para la carne vacuna británica, cordero, cerdo y carne de ave.

La Directora Ejecutiva de IMTA, Katie Doherty, aseguró que “con un clima político muy incierto, nuestros miembros realmente necesitan claridad sobre cómo será la relación comercial para el Reino Unido con la UE y más allá. Nuestro manifiesto expone nuestros pedidos clave a aquellos en el gobierno para ofrecer el mejor resultado posible para nuestros miembros y la industria en general”. La asociación es líder para el comercio de carne del Reino Unido. Representa a los importadores y exportadores de carne.



## **ESTADOS UNIDOS**

### **Récord histórico de producción de carne en mayo según el USDA**

27 de junio de 2019 La producción total de carne roja en EEUU fue de 2,07 millones de toneladas, un 1% más que los 2,04 millones de toneladas en mayo de 2018 según el informe mensual del Servicio Nacional de Estadísticas Agrícolas del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (NASS).

En los primeros cinco meses del año, 10,15 millones de toneladas de carne roja fueron producidos, un 2% más que en el mismo período de 2018.

En la categoría de producción de carne vacuna, la agencia registró 1,06 millones de toneladas en mayo, un 1% por encima del año anterior. Mientras que la faena fue de 2,94 millones de cabezas, un aumento del 1% en relación a mayo de 2018.

24 June 2019 US - The official USDA-NASS statistics for US beef, pork and poultry production were released last Thursday, giving us the slaughter and production picture for the month of May, writes Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

Total commercial cattle slaughter in May was 2.939 million head, 1.1 percent higher than the previous year. Daily slaughter was 133,591 head, also 1.1 percent higher than the previous year since the number of marketing days were even with a year ago.

The May data suggests the shift towards bringing more female stock to market in 2019 continues. In May US steer slaughter was 1.524 million head, 1.4 percent lower than a year ago. On a daily basis, steer marketings were 69,250 head.

On the other hand, heifer slaughter in May was 802,100 head 5.8 percent higher than a year ago. On a daily basis this comes out to 36,459 head. Cow slaughter also continues to exceed year ago levels. In May, cow slaughter was 526,200 head, 2.6 percent higher than a year ago. Cow slaughter totaled 23,918 head per day.

The ratio of female slaughter to total slaughter in May was 45 percent, the highest ratio during May since 2013. Since the start of the year the ratio has been around 48 percent, above the 47 percent level we consider as the long run maintenance level and above the 46 percent we saw during the same five months of 2018.

These past two months have brought the ratio down from Q1 levels, as seasonally expected, but still exceed April and May 2018 by nearly two percent. Part of this is that dairy cow slaughter that was running heavy in March slowed down during May. Dairy slaughter during March averaged 70,655 head, 9.6 percent above year ago levels.

May saw dairy cow slaughter average 57,388 head, just 3.6 percent above year ago levels. As producers push more heifers into feedlots rather than retain them for herd rebuilding, this will slow down and eventually cause the expansion to come to an end.

We may not be at herd liquidation levels yet but low cow-calf margins and escalating feed costs could potentially spell the end of the current cattle cycle and result in a lower beef cow herd by 1 January 2020.

Beef production in May was 2.328 billion pounds, 0.9 percent higher than a year ago. Daily beef production in May averaged 105.8 million pounds per day, also just slightly higher than year ago. The increase in beef production has not been keeping pace with the increase in slaughter due to lighter weights and more heifers in the mix.

### **USMEF promocionó carnes estadounidenses en TAIWAN y JAPON**

USMEF June 25 While Taiwan is a relatively small market for U.S. pork, exports are surging in 2019. (USMEF)

Joel Haggard, the U.S. Meat Export Federation's (USMEF) Hong Kong-based senior vice president for the Asia Pacific, just returned from Taiwan where he participated in Food Taipei, Taiwan's largest food trade show. He shares observations from this rapidly growing market for U.S. red meat in the attached audio report.

Haggard notes that while Taiwan is a relatively small market for U.S. pork, exports are surging in 2019. Through April, U.S. pork shipments to Taiwan totaled 8,819 metric tons (mt), up 80% from the same period last year, while value increased 55% to \$19.3 million.

U.S. lamb is fairly new to the Taiwanese market, having regained access in 2016. USMEF has outreach efforts planned this fall for chefs and other foodservice professionals interested in U.S. lamb.

Taiwan is a tremendous destination for U.S. beef, with exports in 2018 topping \$500 million for the first time. At nearly 60,000 mt valued at \$550 million, beef exports to Taiwan nearly doubled in volume and more than doubled in value over a period of just five years. Haggard sees excellent opportunities for future growth in Taiwan, as U.S. beef's presence continues to expand in both the restaurant and retail sectors. Listen to his audio report below:



27 June 2019 JAPAN & TAIWAN - US beef producers and industry representatives were given a close look at USMEF's efforts to increase exports to two key Asian markets during the 2019 Beef Leadership Team's recent visit to Japan and Taiwan.

With funding support from the Beef Checkoff Program, USMEF staff provided an in-depth analysis of each market, included the team in several of its promotional events, set up meetings with beef buyers and led visits to retail outlets.

Taking part in the 2019 Beef Leadership Team's seven-day mission to Asia were the chairman and vice chairman of the Cattlemen's Beef Board (CBB) as well as representatives from the state beef councils of Colorado, Idaho, Iowa, Minnesota and Nebraska.

In Taiwan, the team visited several retailers in the capital city of Taipei that sell red meat, including family-owned and operated Tomas Gourmet, a meat shop with an innovative branding program that targets high-end consumers. The team also represented the US beef industry at a meeting with Meatstore, a high-quality US beef distributor serving Taiwan's foodservice sector.

"What we wanted to show the team is that Taiwan has a very diverse retail sector and a booming foodservice industry," said Davis Wu, USMEF director in Taiwan. "We took them to Jason's Gourmet, Carrefour, Costco and RT Mart – each offering a different type of retail environment. They also toured a traditional urban wet market to help them experience the retail transition that has happened and is happening in cities like Taipei."

Restaurant visits were also part of the mission. At the Wen-Ding Hot Pot restaurant, CBB Chairman Chuck Coffey and his wife awarded the owner a certificate for properly naming US beef cuts on the menu while the team interacted with popular Taiwanese food bloggers who later posted about their experiences with US beef producers.

At Jack Brother's Steak House, team members participated in a "Big Eater" contest, competing against a champion professional competitive eater from Taiwan and several others who raced to finish a large portion of US prime rib.

"It was a fun and lively event for everyone involved and it really helped boost the image of the US beef producer here in Taiwan," said Mr Wu.

In Japan, the team participated in a variety of activities including a consumer steak cooking class featuring chef and social media celebrity Rika Yukimasa. The team had a meeting with officials at the US Embassy in Tokyo to discuss the current trade environment and went on tours of retail stores with a number of US beef buyers.

A trade seminar and cutting demonstration featuring US beef Idaho finger steaks, a Weber beef grilling event that was broadcast and reported on social media channels and a tour of the Tokyo Meat Market were also part of the Japan portion of the Beef Leadership Team's mission.

"The producers really left a positive impression on Japanese consumers and US beef buyers with personal stories of their ranches and their work back home in the US," said Takemichi Yamashoji, USMEF director in Japan.

"There was a lot of talk about trade and the hope for a US-Japan trade agreement, but learning about US beef and how it is produced really was the highlight during these interactions."

## CHINA

### **Amplían red de proveedores ante la crisis por la Peste Porcina Africana**

25/06/2019 Brasil tem baixo número de plantas habilitadas em comparação aos principais concorrentes. Em artigo publicado no portal australiano Beef Central, Simon Quilty, analista independente de carne e pecuária, aponta, com detalhes, como a China vem se preparando para enfrentar o surto da peste suína africana (PSA).

Chama atenção no artigo um quadro contendo o ranking dos países fornecedores com o maior número de unidades de processamento das principais carnes (bovina, suína e de frango) aprovadas até agora pelo governo chinês.

No caso de instalações de carne bovina habilitadas para exportar à China, o Brasil aparece em 7º lugar no ranking – foram 15 unidades aprovadas até este momento.

Embora a China seja atualmente o maior comprador mundial da carne bovina brasileira em receita, o Brasil está bem atrás dos três primeiros colocados na lista: Estados Unidos (53 unidades habilitadas), Nova Zelândia (44) e Austrália (35).

A indústria exportadora brasileira também perde para os vizinhos Argentina e o Uruguai, que têm 24 e 21 plantas de carne bovina, respectivamente, aprovadas até o momento pela China.

No caso da carne de porco, o Brasil aparece na 13ª colocação do ranking dos países com mais unidades habilitadas a exportar à China, com apenas 7 plantas, ante 41 do primeiro colocado (Itália).



No entanto, no caso do frango, a indústria brasileira lidera o ranking, com 39 unidades aprovadas, estando bem à frente da Coreia do Sul, com 19 plantas.

Segundo o analista Simon Quilty, o sucesso da China em ampliar a sua base de fornecimento de carnes é refletido nos números mais recentes de importação.

As compras externas de carne bovina de todos os países fornecedores cresceram 75% em abril, ante mesmo mês do ano passado. Nessa mesma base de comparação, as importações chinesas de frango subiram 62% e as de carne suína, 11%

Ao reunir os dados de importação das três carnes, a China elevou em 34% as suas compras em abril, ante abril de 2018.

Liquidação no plantel

Os números de porcas na China caíram 23,9% em maio em relação ao mesmo mês do ano passado, e o plantel de porcos recuou 22,9% nessa mesma base de comparação.

Na avaliação de Quilty, até o final do ano, a China poderá ter registrado uma queda de 35% a 40% em seu rebanho de suínos, superando as estimativas iniciais, de perdas ao redor de 30%.

### **China aponta a levantar restricciones para que ingrese carne de búfalo de INDIA**

04 de julio de 2019 Beijing busca expandir las fuentes potenciales de proteínas importadas a medida que China lleva sacrificados más de tres millones y medio de cerdos según la FAO, para contener la propagación de la peste porcina africana.

China puede levantar las restricciones a las importaciones de carne de búfalo de la India, así como a las vacas y ovejas en pie de Mongolia y la carne de cerdo de Rusia, dijo a mediados de junio Gao Guan, vicepresidente de la Asociación China de la Carne.

El trader uruguayo Daniel Castiglioni señaló que este es un punto clave a seguir. “Lo importante es entender que China siempre busca alternativas. El precio puede escalar en un momento, pero luego el gobierno chino encuentra el camino para estabilizar el mercado. Se está empezando a hablar de empezar a habilitar la carne de búfalo que entra por la India. Son grandes volúmenes que entran por Hong Kong de contrabando. Con eso empieza a regularizar el mercado de manera natural”, dijo entrevistado por el programa Tiempo de Cambio de radio Rural.

### **Importaciones de carnes y menudencias ascienden a 556 mil toneladas a mayo de 2019**

Estadão Conteúdo 24/06/2019 Compras chinesas de carnes e miúdos totalizaram 556.276 toneladas. Carne bovina teve alta de 41% na comparação anual

As importações chinesas de carnes e miúdos totalizaram 556.276 toneladas em maio deste ano, volume 45,4% maior que o adquirido em igual mês do ano anterior, informou na manhã desta segunda-feira, 24, o Departamento de Alfândegas da China.

A despesa com a importação do produto aumentou 53%, atingindo US\$ 1,56 bilhão no mês de maio. No acumulado do ano, o país asiático importou 2,2 milhões de toneladas, aumento de 23% em relação ao comprado em igual intervalo de 2018.

As importações de carne suína foram as que registraram maior alta. Em maio deste ano, a China adquiriu 187.459 toneladas, volume 62,6% superior ao comprado no mesmo mês do ano passado. Nos primeiros cinco meses do ano, o país asiático comprou 658.236 toneladas de carne suína.

De carne bovina, o país asiático importou 123.720 toneladas em maio, alta de 41% na comparação anual. No acumulado do ano, já foram adquiridas 588.244 toneladas da commodity pela China.

As compras de carne frango e miúdos de frango congelados cresceram 26,2%, para 63.430 toneladas em maio deste ano. De janeiro a maio, a China comprou 276.527 toneladas do produto. De carne de cordeiro, o país adquiriu 42.036 toneladas em maio, 52,7% a mais que no mesmo mês do ano passado.

No acumulado do ano, a China importou 182.667 toneladas da proteína. O aumento das importações chinesas de carnes ocorre em meio à crise que o país enfrenta na procura de alternativas para o suprimento de proteína animal, como consequência do avanço da peste suína africana (ASF, na sigla em inglês) sobre o rebanho do país.

### **China cancela compra de carnes porcinas procedentes de EE.UU.**

estadão conteúdo 24/06/2019 Traders atribuem a diminuição nas importações chinesas aos desdobramentos da guerra comercial China-EUA

Entre 7 e 13 de junho importadores chineses cancelaram compras de 100 toneladas de carne suína dos Estados Unidos para entrega em 2019, mostra relatório semanal de exportações do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA).

No mesmo período, foram embarcadas para o país asiático 5,8 mil toneladas do produto norte-americano, de contratos previamente fechados. No intervalo também não foram registradas vendas ou embarques para Hong Kong, província administrativa independente da China.



Os cancelamentos ocorrem após quatro semanas consecutivas de compras chinesas da carne norte-americana. A comercialização já vinha apresentando sinais de queda – passou de 31,4 mil t vendidas na semana encerrada em 16 de maio para 2,4 mil t na semana encerrada em 6 de junho.

Analistas apontam que o resultado semanal decepcionou exportadores norte-americanos, que esperam realizar expressivas vendas para o país asiático, já que o país tem apresentado maior necessidade de importação de proteína animal por causa da peste suína africana (ASF, na sigla em inglês) que atingiu o rebanho.

Traders atribuem a diminuição nas importações chinesas aos desdobramentos do impasse comercial entre os dois países. Entretanto, a carne suína não consta entre os produtos que são taxados com tarifas retaliatórias.

A consultoria INTL FCStone acrescenta que, além do enfraquecimento na demanda externa pelo produto, a perspectiva de produção robusta dos EUA no mês de junho contribui para a tendência baixista dos futuros.

### **Canadá suspendeu embarques después que autoridades chinas detectaron resíduos de substâncias proibidas**

02 July 2019 - Relations between China and Canada are now once again being strained as the former announced that it would no longer be accepting beef and pork imports from the latter.

Local media reports revealed that Chinese customs authorities apparently found traces of banned beef additives in a batch of pork products that were sent to the country from Canada.

According to China, its investigation into the Canadian meat imports also found that over 188 health certificates connected to various shipments were forged. Investigators also allegedly found Ractopamine residues in one batch of meat shipment that was sent from Canada.

The findings of its investigation have led the country to temporarily suspend all beef and pork imports to ensure the safety of Chinese consumers.

In a statement made by the Chinese embassy in Canada, China announced that it has been forced to take preventive measures to protect the safety of Chinese consumers.

The statement also requested that the Canadian government suspend its issuance of certificates for meat exporters to China. The letter also asked the Canadian government to initiate its own measures to make sure that food exported to China is safe and sent in a more "responsible manner."

Canada is reportedly launching its own investigation into the matter. The country is trying to first find out if the faked health certificates came from domestic producers or from the companies receiving the goods in China.

26/06/19 - por Equipe BeefPoint O Canadá suspendeu na noite desta terça-feira todas as exportações de carne para a China depois que uma investigação feita por Pequim acusou a existência de certificados forjados em determinadas remessas de carne suína canadense.

A medida afeta o comércio de quase meio bilhão de dólares em carnes e ocorre num momento de aumento das tensões entre Pequim e Ottawa, após a decisão do Canadá de prender um executivo sênior da Huawei Technologies em dezembro.

A China já havia proibido a importação de sementes canadenses de canola, restringido a importação de produtos suínos de certos frigoríficos e prendido dois cidadãos canadenses por motivos de segurança nacional.

De acordo com um comunicado publicado no site da embaixada chinesa no Canadá, as investigações movidas pela China identificaram "óbvias lacunas de segurança" nas inspeções canadenses de carne exportada. A investigação foi iniciada depois que agentes aduaneiros chineses encontraram vestígios de um aditivo para ração, a ractopamina, em um carregamento de carne suína congelada canadense.

A ractopamina é proibida na China, que proibiu novas remessas de carne de porco de um processador baseado em Quebec.

De acordo com a embaixada chinesa, a investigação descobriu que o certificado veterinário anexado à carne de porco congelada era falsificado, e os investigadores canadenses descobriram outros certificados forjados.

"A fim de proteger a segurança dos consumidores chineses, a China adotou medidas preventivas urgentes e solicitou ao governo canadense a suspensão da emissão de certificados para carne exportada para a China", informou o comunicado da embaixada chinesa no Canadá. Autoridades canadenses aceitaram o pedido da China, disse o lobby do setor suíno do Canadá em comunicado nesta terça-feira.

O Conselho de Carne de Porco do Canadá disse que a medida não foi "o resultado de uma preocupação de segurança alimentar, mas o uso indevido da reputação do Canadá como fornecedor de produtos de qualidade segura". O grupo acrescentou que as partes interessadas da indústria da carne estão em conversações com as autoridades canadenses sobre os próximos passos.



## **Cierre de compras desde CANADA tuvo un impacto global**

Thursday, July 26, 2018. Bitcoin has rallied more than 30 percent in July, shrugging off security and regulatory concerns that have plagued the virtual currency for much of this year. Bitcoin topping \$11,000 propels crypto-linked stocks higher

WINNIPEG, Manitoba (Reuters) - China's decision to block imports of Canadian meat has set off a global chain reaction in pork trading but it will do little to curb overall demand as a disease ravaging the Chinese hog herd elevates prices, industry experts say.

China said on Tuesday it wants the Canadian government to temporarily stop allowing meat shipments to China after bogus pork export certificates were discovered.

The move disrupts a lucrative pork trade for Canada, the world's third-biggest shipper, and comes as China turns to meat imports after African swine fever killed millions of its pigs.

Canada and China are also embroiled in a dispute after the chief financial officer of Huawei Technologies Co was detained in Vancouver on a U.S. arrest warrant.

"It's a big loss, a huge market," said Martin Lavoie, CEO of Canada Pork International, an export marketing group. "You have alternative markets but (replacing) the volume of China, that's the challenge."

China bought C\$310 million (\$236.32 million) worth of Canadian pork from January through April, making it Canada's third-largest market by value. It is Canada's largest pork market by volume.

Canadian pork exporters are likely to find other buyers, such as Mexico, the United States and the Philippines, but may have to accept lower prices, Lavoie said. Canadian pork processors include Olymel, HyLife and Maple Leaf Foods.

Buyers for specialty products such as pig feet may be hard to find, Lavoie said.

In the short term, more European pork is likely to flow into China, he said. The European Union is the world's biggest pork exporter, according to the U.S. Department of Agriculture.

The United States, the second-biggest global pork exporter, is unlikely to benefit, since it is subject to a 62% Chinese tariff, said Brett Stuart, president of U.S. advisory group Global AgriTrends.

Canadian pork that would normally ship to China could instead end up in the United States or competing with U.S. pork in Japan or South Korea, he said, but added the disruptions are unlikely to affect the direction of world prices.

"Global pork prices are moving sharply higher because of this surge in demand from China. It's just beginning," Stuart said.

In Canada, though, farmers fear that the prices they receive may dip. Industry officials are concerned China's action may cost the sector C\$10 million per week, said Manitoba hog farmer Rick Bergmann, chair of the Canadian Pork Council group.

China's move also applies to beef, but Canadian sales to China amounted to less than 3% of Canada's beef exports last year.

An investigation by Beijing into Canada's export certificates revealed as many as 188 "counterfeit" veterinary health documents and the existence of "obvious safety loopholes," according to the Chinese Embassy in Canada.

Ottawa has called in the Royal Canadian Mounted Police to investigate, but the Canadian government is not convinced the fraudulent meat shipments come from Canada.

## **AUSTRALIA**

### **valor de exportaciones alcanzó nuevos récords**

27 June 2019 Australian boxed red meat exports have reached A\$4.34 billion for the year-to-April, up a significant 26% on the same period for 2018. This is first time past \$4 billion and only the second time exports have exceeded the A\$3.5 billion mark for the first four months of the year. This large increase has been driven by drought-induced stock turn off, strong demand from many key export markets and a dropping Australian dollar assisting the competitiveness of Australian exports. Despite the strong start to the year, supply is expected to tighten across both beef and sheepmeat as the year progresses, particularly if there is a significant break in the weather.

The US remains Australia's most valuable export market with China, on the back of 87% value growth so far this year, currently the second largest market (driving factors discussed in previous articles).

#### **Beef**

Australian beef exports reached A\$2.95 billion for the year-to-April, up 27% on last year and surpassing our previous high in 2015. This was partly driven by surging supply, but also strong export prices, which are up 11% on year-ago levels to A\$7.82/kg.

Australia's largest market for boxed beef exports remains Japan, however both the US and China are close behind, on the back of significant market growth so far this year, increasing 29% and 89% respectively. The split of exports to these three markets are quite different, highlighted by the difference in



the proportion of chilled exports to each with China at 13%, US with 38% and Japan 59%. Other markets that have experienced strong growth include South Korea, Indonesia, Taiwan and Saudi Arabia.

### **Mercado de cueros refleja el exceso de oferta ganadera**

04 July 2019 The hide market has fallen further as decreased demand, the increase of synthetic leather, and environmental regulations have an impact.

The hide market has continued to struggle in 2019, with June prices declining 50-90% year-on-year. This has been an ongoing trend, with prices per hide collapsing since the highs of 2014. The total export value of Australian hides in 2018 was \$330 million (IHS Markit), down 17% from 2017 and 19% from 2016.

A number of the factors that are having a major impact are:

Increased substitution for leather with synthetics in footwear and accessories – mostly driven by cost and availability.

Increased environmental regulation in China (the world's biggest hide market and destination for over 80% of Australia's supply) impacting their capacity to process hides, while also driving up their overheads.

Increasing labor costs in China being passed onto processors/hide traders.

High supply of large hides out of the US in line with elevated levels of production.

US hides typically carry a higher value, as a result of the extensive feedlot production system.

Monthly prices in June decreased for all categories, between 10% and 20% on the month prior. The best large hides (from cattle over 350kg cwt) in Victoria are averaging just over \$20/hide, while the same category in NSW are averaging \$17/hide and in Queensland just under \$10/hide. Nearly all hides from cattle under 350kg cwt are making less than \$10/hide, with many small or poor condition hides reportedly holding no market value.

In the short term, prices could continue to come under pressure as the aforementioned trends appear set to continue. However, if the season turns around, we may see supplies tighten as well as an underlying improvement in quality, potentially lending support to prices.

## **VARIOS**

### **NUEVA ZELANDA: record en las exportaciones del mes de mayo**

28 June 2019 NEW ZEALAND - More than 21,500 tonnes of beef worth \$155.7 million was dispatched to China in May as beef exports to the country continue to grow strongly.

China remains the largest market by value for red meat and co-products with \$329.4m exported to the country followed by the US and Japan.

New Zealand exported more than \$912 million of red meat and co-products to global markets in the month of May, according to New Zealand's Meat Industry Association (MIA).

Tim Ritchie, chief executive of MIA, says the growth in beef exports in China continued the rising demand for protein in the country over recent years.

June. Larger numbers of cattle on feed compared to the prior year have been the norm for Canada this year, and June is standing at 108.5 percent of a year ago. That was the 13th consecutive month of higher year-over-year numbers.

Placements were notably higher than a year ago in April, rising 40 percent over the year before. The May figure came in quite a bit lighter shifting down to 82.8 percent of a year ago. Some of these dramatic percentage changes are related to last years sharp month-to-month changes (See figure below). So far this year, Canadian placements are up 101.5 percent above a year ago.

The May weight breakdowns showed sharp increases this month in steers weighing less than 600 pounds, up 14 percent compared to the prior year and 600- 699 pound steers, up 75 percent. Heifer placements in those same lightweight categories were down sharply, but showed year-over-year increases in heifers placed weighing over 800 pounds, up 25 percent. "The outbreak of African Swine Fever has also impacted pork production and led to a surge in demand for other protein such as beef," he said.

The weaker UK market reflected uncertainty over Brexit and exporters mitigating risk associated with market disruption that would occur with a hard Brexit, especially as 29 March fell in the lead up to the critical Easter sales period, he said.

Mr Ritchie said: "Overall, these figures not only represent good news for the New Zealand economy, but also regional New Zealand.

"The sector is critical to the prosperity and wealth of the country's economy, the second largest goods exporter and New Zealand's largest manufacturing industry.

"We directly employ some 25,000 people, mainly in regional New Zealand, supporting the livelihoods of families and rural communities."



## **CHILE lanza un sistema informático en pro de la exportación de carne bovina**

CARNETEC 24/06/2019 El Ministerio de Agricultura de Chile, a través del Servicio Agrícola y Ganadero (SAG), debutó un sistema de certificación con el fin de agilizar las exportaciones de carne bovina, establecer un estándar nacional de alto valor y aumentar la eficiencia en la certificación de esta actividad.

Este Sistema Nacional de Certificación Predial (SINAP), de acuerdo con el Ministro de Agricultura, Antonio Walker, une ocho programas sanitarios del SAG en una sola certificación para contar con la trazabilidad del producto final y garantizar los indicadores de bienestar animal.

"Chile ha ganado un prestigio en el mundo con muchas de sus industrias y hoy lo está haciendo la de la carne", anunció.

Por su parte, el director nacional del SAG, Horacio Bórquez explicó que el sistema mejora los tiempos de envío y permite el cumplimiento con las exigencias de todos los mercados de exportación.

"Esto es una muestra de cómo podemos presentarnos a otros países. No hay muchos países que tengan un sistema tan complejo y tan completo como el nuestro", señaló, subrayando que uno de los compromisos del Ministerio de Agricultura es abrir nuevos y mejores mercados para el sector silvoagropecuario.

Cabe destacar que el desarrollo del mencionado sistema de certificación forma parte de los temas priorizados de la Comisión Asesora de Agilización de Normativa del SAG y no tiene costo para los productores nacionales.

## **EMPRESARIAS**

### **Walmart informó sobre la estrategia de abastecimiento que utiliza n EE.UU.**

24/06/19 - por Equipe BeefPoint A iniciativa do Walmart dos EUA de integrar verticalmente sua cadeia de fornecimento de carne bovina Angus evoluiu em parte do desejo de ganhar alavancagem diante da consolidação do setor, disseram executivos da companhia aos investidores.

A varejista em abril anunciou que estava desenvolvendo uma cadeia de fornecimento end-to-end para cortes de carne bovina Angus a serem vendidos em lojas no sudeste dos EUA. A carne bovina será processada na fábrica da Creekstone Farms, no Kansas, e uma instalação pronta para uso na Geórgia, que será administrada pela FPL Food.

A consolidação no setor de carne bovina fez com que o Walmart fizesse negócios com dois principais participantes, a Tyson e a Cargill, disse Greg Foran, executivo-chefe do Walmart nos EUA.

"Eu acho que todos nós sabemos a dinâmica do mercado do que acontece quando você geralmente opera em um duopólio. Não é tão bom para o cliente ", disse Foran, de acordo com uma transcrição da sessão de perguntas e respostas dos executivos do Walmart com os investidores.

O varejista também entrou no setor de fornecimento de leite há cerca de um ano com uma fábrica em Indiana, em um esforço para manter os preços baixos, disse Foran.

A empresa não pretende fornecer todo o seu próprio leite ou carne bovina. "O objetivo não é que tentemos fornecer leite a todas as lojas Walmart, mas isso nos dá alguma vantagem. Pretendemos algo semelhante com carne ", disse Foran.

Transparência de custos

A iniciativa do leite deu à empresa uma janela para os preços do setor, disse Steve Bratspies, diretor de merchandising do Walmart nos EUA. "A transparência do custo e os componentes do custo têm sido uma ótima ferramenta para entendermos o mercado em todo o país. Então, é um grande aprendizado que tiramos disso ", disse Bratspies.

O Walmart tem experiência com a integração vertical da cadeia de fornecimento em algumas de suas operações internacionais. Tem algumas instalações de processamento de carne que abastecem suas lojas no Chile, por exemplo, disseram executivos da empresa. Foran disse que viajaria para o Japão em breve para visitar uma fábrica de carne lá.

A iniciativa da cadeia de fornecimento também deve impulsionar a reputação do Walmart com os clientes em uma categoria importante, de acordo com executivos da empresa. "A carne é o centro do prato" e "leva o cliente à loja", disse Scott Neal, vice-presidente sênior de carne do Walmart, em uma entrevista recente.

### **Minerva ingresó a la Mesa Global de Carne Sustentable**

24/06/19 - por Equipe BeefPoint A brasileira Minerva Foods, maior exportadora de carne bovina da América do Sul, informou hoje que passou a fazer parte de um comitê global dedicado às discussões sobre sustentabilidade na indústria de carne bovina.

A Mesa Global de Carne Sustentável (GRSB, sigla em inglês) é composta por especialistas, acadêmicos e empresas, informou a Minerva, em nota.

Na América do Sul, a Minerva já fazia parte de comitês nacionais — no Brasil, Uruguai e Paraguai — voltados ao tema da sustentabilidade.





Em nota, o gerente de sustentabilidade da Minerva, Taciano Custodio, afirmou que o ingresso da empresa na GRBSB “evidencia o nosso comprometimento com a sustentabilidade da cadeia de carne bovina na América do Sul, desde os produtores até os clientes finais”.

### **Tyson projecta incremento de la demanda de carnes em ASIA y alza em cotizaciones de carnes porcinas**

24/06/19 - por Equipe BeefPoint A Tyson Foods disse na quinta-feira, 20, em evento para investidores na cidade de Nova York, que nos próximos cinco anos 98% do crescimento global do consumo de proteína ocorrerá fora dos Estados Unidos, sendo que 70% devem vir da Ásia. Executivos disseram ainda que a companhia tem visto margens de lucro maiores em produtos feitos com carne bovina em decorrência de maior demanda. A expectativa é de que essa tendência se mantenha já que a classe média global continua crescendo.

A peste suína africana, de acordo com a empresa, pode ajudar o setor de frango, carne bovina e carne suína da Tyson, Entretanto, pode encarecer os custos com insumos do setor de processados. O CEO Noel White afirmou que os preços de suínos devem continuar subindo este ano, embora os contratos futuros tenham recuado recentemente.

“O impacto verdadeiro será mais à frente, para embarques perto do fim deste ano”, afirmou ele no evento. Por enquanto, disse White, o gigante asiático vem utilizando os estoques de suínos congelados. Futuros da carne caíram 10% no último mês, mas ainda estão em alta de 35% desde o início do ano.

Quanto à carne sem origem animal, o chefe de Proteínas Alternativas da Tyson, Justin Whitmore, acredita que a companhia leva vantagem em relação a novos concorrentes, como a Beyond Meat e a Impossible Foods. “Marcas importam”, enfatizou, destacando que linhas produzidas pela Tyson são distribuídas em 95% dos varejistas de alimentos nos EUA.

Além disso, de acordo com a diretora de Marketing, Noelle O’Mara, as marcas da Tyson são 1,4 vezes mais conhecidas do que as dos concorrentes.

### **McDonald's uso de carne fresca en lugar de congelada está ganando importancia en EE.UU.**

,USA TODAY•June 24, 2019 McDonald's is finding Americans have a hearty appetite for fresh beef.

On Monday, the fast-food giant announced that in the year since it swapped frozen for fresh beef in its Quarter Pounder, sales of the iconic burger are up 30% on average.

“Our customers are loving it,” Marion Gross, McDonald's senior vice president of supply chain management, said in an interview with USA TODAY. “We sold 40 million more Quarter Pounder burgers nationally in the first quarter of this year compared to the quarter in 2018.”

Gross said the burgers are hotter and juicier than frozen beef. Wendy's, Culver's, Five Guys, Whataburger, Shake Shack, In-N-Out Burger and Smashburger also promote using fresh, not frozen, beef.

Year of freebies and deals: How to fill 2019 with free coffee, doughnuts, cheeseburgers and more

Grilling at home? You might be grilling your burgers wrong and it could kill you

“Our customers tell us they have an interest in understanding where it comes from, what goes into it and how is it prepared,” Gross said. “We're trying to be more transparent and make some necessary changes to delight our customers as we embark on our journey to be a better McDonald's.”

Gross said the transition to fresh beef was the most significant change at U.S. restaurants since All Day Breakfast was rolled out in 2015. Fresh beef is not available in McDonald's restaurants in Alaska, Hawaii and U.S. Territories.

In April, McDonald's announced it was moving away from its premium line of Signature Crafted Recipes as it added more options to its Quarter Pounders lineup.

According to Robert Derrington, senior restaurant analyst at the Telsey Advisory Group, a brokerage firm in New York, Signature Crafted Recipes foods weren't selling well, plus McDonald's upped its game by introducing non-frozen meat in the Quarter Pounders.

"They've had success with fresh beef," he said in April. "It appears they don't need to supplement the higher end of their menu. Instead, they can do that successfully with their core products with updated ingredients."

### **PARAGUAY Frigochorti reanudaría su exportación en setiembre**

22 de junio de 2019 | prosiguen con la reposición de equipamientos para duplicar faenamamiento actual.

A dos meses del incendio de gran magnitud que sufrió la planta Frigochorti, de la Cooperativa Chortitzer Ltda., la misma se encuentra en pleno proceso de reactivación. Los directivos anuncian que reanudarán las exportaciones a Chile en setiembre próximo si logran instalar los nuevos equipamientos que les permitirán duplicar el faenamamiento.

“Rápidamente pudimos instalar equipamientos que no fueron afectados en el siniestro, lo que nos permitió retomar en poco tiempo el faenamamiento. Actualmente faenamos 300 animales por día y queremos



duplicar en tres o cuatro meses esa cantidad, lo que nos permitirá entrar de nuevo al mercado internacional”, indicó a la prensa Reginald Krahn, gerente de administración y finanzas de la Cooperativa Chortitzer.

Antes del siniestro el frigorífico faenaba diariamente unos 1.200 animales. El directivo de la entidad estima que llevará entre uno a dos años volver a esa capacidad máxima de producción.

“Eso va a tardar más, actualmente estamos trabajando con los seguros para recuperar lo que fue el siniestro, y una vez que tengamos el repago de esto, estaremos listos para poner de vuelta en marcha todo”, precisó.

El percance que tuvo lugar en abril pasado significó una pérdida de aproximadamente US\$ 25 millones para la entidad, además del paro de la producción. Esta situación les obligó a salir temporalmente del mercado internacional y local. Con la producción actual se está recuperando el mercado local y para setiembre ya estarían listos para reanudar exportaciones a Chile. La cooperativa exportaba casi el 30% de su producción total a este país. Su segundo mercado de relevancia era Rusia.

### **URUGUAY: Grupo Perez Companc anuncia reestructura en el Frigorífico San Jacinto**

26/06/2019 - El grupo Perez Companc anunció “cambios en la conducción” del Frigorífico San Jacinto (FSJ) para poder integrarlo a la Plataforma Agropecuaria.

El Frigorífico San Jacinto (FSJ), que en enero del 2019 pasó a ser del grupo argentino Perez Companc, tendrá “cambios en la conducción de la compañía”, informó el grupo en un comunicado.

Las modificaciones en los cargos son consecuencias del proceso de integración del frigorífico a la Plataforma Agropecuaria del grupo, según lo informado. La adquisición completa del frigorífico a principios de este año se concretó por cerca de US\$ 9 millones al comprar el paquete accionario que estaba en manos de las familias fundadoras de la empresa.

Gastón Scayola, director ejecutivo de FSJ, dejará su cargo luego ser parte de negocios del Grupo Perez Companc en Uruguay durante más de 18 años para “emprender negocios profesionales”.

A su vez, Christian Angio, director ejecutivo de la Plataforma Agropecuaria del Grupo Perez Companc desde 2016, “sumará a su función actual el desafío de integrar el plan de negocios y la visión a largo plazo del FSJ a la estrategia de la Plataforma Agropecuaria”, explicó el comunicado. Dicha plataforma está integrada por las empresas Goyaike, Del Carmen, Garmet y el Frigorífico San Jacinto.

En cuanto a Rodrigo Cabanas, actual gerente de operaciones, también “tendrá la responsabilidad de liderar los procesos productivos y la estrategia comercial del FSJ, reportando en forma directa” a Angio, según explicó el grupo.

Por último, la administración y recursos humanos pasaron a depender “en forma funcional a las áreas respectivas de Goyaike”, informó el comunicado.

FSJ fue fundado por la familia Pi, a la que se sumaron otros accionistas, Frigorífico San Jacinto comenzó a operar en 1962 como un pequeño matadero dedicado al mercado interno, para posteriormente crecer de la mano de fuertes inversiones en la playa de faena y capacidad de frío, quedando habilitado para la exportación en 1966.

En 2018 la empresa exportó por un total de US\$ 89.927.000, pero un año antes había llegado a US\$ 104.942.000, según los datos de la Dirección de Estadísticas del Instituto Nacional de Carnes (INAC). Fue el precursor en la exportación de carne ovina con hueso a Estados Unidos procedente del compartimento ovino de alta bioseguridad.

### **Beyond Meat explora posibles usos del producto**

June 26, 2019 Stock prices for Beyond Meat rose nearly 10% Wednesday following the company's new product announcement. That product, Beyond Beef, is identified on the label as “plant-based ground” and will be rolled-out nationwide later this week.

“We are thrilled to introduce consumers to our latest product innovation, Beyond Beef,” said Ethan Brown, Beyond Meat founder and CEO. “This plant-based ground meat allows consumers to enjoy all the culinary versatility of ground beef, with the added nutritional and environmental benefits of eating plant-based meat.”

According to the company, the new product can be used for tacos, meatballs, dumplings, Bolognese or other items made with traditional ground beef.

The company says Beyond Beef is designed to taste and look more like traditional ground beef — it even has marbling — for tacos, Bolognese sauce and more. It's made from a combination of pea, mung bean and rice proteins. A four-ounce serving contains 20 grams of protein.

Beyond Beef will be available in the coming weeks at Amazon.com's Whole Foods, Albertson's, Kroger, Safeway and others.



### **Subestimación de la peste porcina en China impulsa las acciones de los frigoríficos brasileños**

04 de julio de 2019 Las indicaciones de que las autoridades chinas han ocultado el impacto real del brote de peste porcina africana provocaron que las principales industrias brasileñas se disparesen en la bolsa. Ayer (2 de julio), las acciones de BRF lideraron el Ibovespa, seguido de cerca por JBS. Mientras que las de Marfrig y Minerva también subieron.

En B3 -una de las principales empresas financieras brasileñas- el valor de mercado de JBS aumentó en US\$ 837 millones (las acciones subieron un 5,5%) a casi US\$ 16.000 millones. BRF cerró la sesión de negociación valorada en US\$ 6.000 millones, lo que significa un aumento de US\$ 520 millones.

Por el momento, Bradesco mantuvo la proyección de que el precio promedio de las proteínas aumentará un 9% este año y el próximo debido a la peste porcina africana. Si el problema es aún mayor de lo que implican los datos chinos, la tendencia es que los precios de la carne aumentarán aún más, lo que aumentará los resultados de los frigoríficos.

En un informe, el analista de Bradesco, Leandro Fontanesi, destacó el impacto de la falta de notificación de casos en China. Según Reuters, la cantidad de animales sacrificados para contener la peste porcina puede ser el doble de la oficialmente reportada por el país asiático.

Hasta entonces, el consenso del mercado estimado era una reducción del 30% en la producción de carne de cerdo de China, según un informe publicado la semana pasada por BTG Pactual. Con la posibilidad de una disminución aún mayor en la producción, el espacio para nuevos aumentos en las acciones de los frigoríficos brasileños sería aún mayor.

En un análisis de sensibilidad, Fontanesi, estimó que un aumento adicional del 5% en los precios de la carne podría aumentar el ingreso antes de pagar intereses, impuestos, depreciación y amortización (Ebitda) de BRF y JBS más del 15% en 2020. En el caso de Marfrig, el aumento sería del 1%.