



NOTICIAS INTERNACIONALES AL 23/07/2021

GLOBAL	2
Latinoamérica defenderá la producción de carne vacuna en la cumbre alimentaria de la ONU	2
Tres huecos en la oferta mundial de carne.....	2
CHINA	3
Fueron informados 11 brotes de gripe porcina africana en 2021	3
Prevén un repunte en el precio de la carne de cerdo ante reducción en producción de lechones	3
Analizan medidas para evitar variaciones drásticas en los precios de la carne	4
Prohíben importaciones de carnes y Ganado bovino procedentes de LAOS	4
BRASIL	4
Mercado estable en principales plazas ganaderas.....	4
En el sur novillo llega a cotizar US\$ 4,70	6
Desempeño promisorio de los embarques en primeras tres semanas de julio	6
Consumo de carne bovina menor en doce años	6
Faena Primer semestre de 2021: la menor de la última década	7
Prevén incrementos en los precios de las carnes hasta 2022	7
Escasez de contenedores restringe las exportaciones de carnes	7
URUGUAY	8
Precio del Novillo Tipo en el máximo valor desde enero del año pasado	8
“Hay un equilibrio y se toman como precios normales”	8
Se agudiza la falta de contenedores y afecta la operativa de las exportaciones de carne	8
Proyectan que la faena de julio será la más alta de la historia para ese mes.....	9
El después de la pos zafra.....	9
Cambio de autoridades en el INAC	10
<i>Nuevo presidente Conrado Ferber</i>	10
<i>Presentará nal Poder Ejecutivo proyecto de incentivo fiscal para estimular la faena</i>	11
<i>Apuntan a modernizar el abasto</i>	11
Partió embarque con 20.000 terneros en pie hacia TURQUÍA	12
PARAGUAY	12
Con tendencia alcista, el precio del macho para exportación cotiza US\$ 3,60.....	12
Presentan ley para disociar denominación de productos cárnicos de aquellos producidos en laboratorios	13
UNION EUROPEA	13
Mercosur y UE publican sus cronogramas de desgravaciones arancelarias	13
<i>Fijan la cuota de 99 mil toneladas de carne vacuna del Mercosur a la UE</i>	14
Perspectiva a corto plazo de los mercados de la carne	14
Estudio: Creció el ingreso promedio de los agricultores entre 2007- 2018.....	15
ESTADOS UNIDOS	16
Prevén menor disponibilidad de ganado de superior calidad.....	16
USDA lanzó un tablero con la tipificación de la carne vacuna	16
USDA informó sobre su programa de indemnización para productores afectados por COVID 19.....	16
AUSTRALIA	17
Precios del Ganado de reposición llegó a niveles récords. Causas	17
VARIOS	20
RUSIA se convierte en el principal proveedor de carne a VIETNAM.....	20
CANADA: estudian forma de incrementar competitividad y sustentabilidad de producción de carnes bovina.....	20
EMPRESARIAS	21
JBS pone sus ojos en Tönnies.....	21
JBS Australia: introdujo un programa obligatoria de vacunación contr BRD	21
Tyson Foods anunció un plan global de bienestar animal	23
Marfrig lanzó una plataforma destinada a comercios minoristas	23



GLOBAL

Latinoamérica defenderá la producción de carne vacuna en la cumbre alimentaria de la ONU

20/07/2021 - Los resultados del encuentro no son vinculantes, pero los países productores sudamericanos temen que se genere una narrativa contra el consumo de carne vacuna que pueda trasladarse a otros foros con mayor poder de decisión

Los países de América Latina y el Caribe, especialmente los grandes productores de alimentos de América del Sur, unirán fuerzas para defender la producción ganadera de la región en una cumbre alimentaria de Naciones Unidas este mes de julio en medio de las preocupaciones sobre el impacto ambiental del sector.

El ministro de Agricultura y Ganadería de Paraguay, Santiago Bertoni, dijo en una videoconferencia que el enfoque principal era contrarrestar las críticas a la ganadería, especialmente la ganadería para carne, en políticas como el "Pacto Verde" europeo.

"Tenemos algunas preocupaciones porque no vemos la región reflejada adecuadamente en los grupos de discusión", dijo Bertoni, quien preside el Consejo Agropecuario del Sur, que también incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Uruguay. "No queremos que se tomen decisiones sesgadas".

La pre-cumbre de Naciones Unidas tendrá lugar en Roma a partir del 26 de julio y sentará las bases para una cumbre en septiembre en el marco de la Asamblea General de la ONU en Nueva York.

Brasil es el mayor exportador de carne vacuna del mundo, por delante de Estados Unidos y Australia, y un importante proveedor para compradores como China. Argentina, Uruguay y Paraguay también se encuentran entre los 10 mayores exportadores de carne de vacuno del mundo.

Los resultados del encuentro no son vinculantes, pero los países productores sudamericanos temen que se genere una narrativa contra el consumo de carne vacuna que pueda trasladarse a otros foros con mayor poder de decisión.

Bertoni dijo que los países productores de carne de la región no tienen "mucho" responsabilidad por la emisión de gases de efecto invernadero, aunque los funcionarios reconocen que carecen de todas las herramientas necesarias para medir estos efectos.

Ariel Martínez, funcionario del Ministerio de Agricultura de Argentina, dijo en la videoconferencia que los países latinoamericanos estaban trabajando para construir una "coalición" que trascienda la región con naciones como Nueva Zelanda y Australia.

Tres huecos en la oferta mundial de carne

por Eduardo Blasinajulio 21, 2021

El momento excepcional de la ganadería sigue. Y eso tiene que ver con los problemas de nuestros competidores. En Brasil las heladas siguen diezmando la principal cosecha de maíz, elevando los costos de producción y disminuyendo la faena de vacunos. Las heladas recientes acentuarán ese panorama. Difícil una recuperación de la producción de carne de Brasil en el corto plazo y todo el sector cárnico sentirá el impacto. Incluso para el gobierno la inflación será un problema, no en un nivel general pero sí en los alimentos.

El segundo hueco nos lo regala el gobierno argentino. Veremos cuanto dura, pero el daño será estructural, tanto en los mercados como en las decisiones de los ganaderos.

El tercer hueco es el de Australia. Tiene un componente coyuntural y uno estructural. La coyuntura refiere a que Australia viene saliendo de la peor sequía de los últimos tiempos, que finalizó en 2020. Está en plena recomposición de stocks. Pero lo estructural es su divergencia política con China.

El último reporte del Departamento de Agricultura de EEUU sobre la situación global del mercado cárnico ratificó el agudo faltante de oferta exportadora en los tres competidores principales de Uruguay: Brasil, Australia y Argentina y en consecuencia corrigió a la baja la producción mundial para este año.

Por su cercanía con China, Australia es un competidor fundamental para Uruguay en Asia. Allí queda un año y medio de oportunidad por la poca oferta local. Pero la actual retención se convertirá en más competencia. En 2021, se espera que el rebaño crezca 5% a 25,9 millones de cabezas, cerca de su tamaño en 2019 antes del último año de la liquidación inducida por la sequía. Este aumento sigue a la caída a su número más bajo en 25 años en 2020 cuando alcanzó los 24,6 millones. El aumento del 5% que se prevé para 2021 se basa en las proyección de Meat and Livestock Australia. Mientras permanece La Niña o una situación neutral cercana a la Niña, las lluvias son favorables en Australia y de esa manera la oferta de hembras es muy baja ya que como sucede en Uruguay, los precios en Australia son muy favorables, para algunas categorías los mayores de la historia.

Y eso a pesar de que las ventas a China han caído marcadamente. El mercado de China representaba 30% de las ventas de Australia dos años atrás y a partir de la situación de conflicto han bajado a 15% del total en el presente. La política interfiere, porque China sabe que no puede influenciar a Australia y Nueva



Zelanda, con economías sólidas y menos dependientes de las compras de China. Y los chinos a su vez tienen especial interés en establecer lazos económicos y políticos en América del Sur. Ya los tienen con los gobiernos de izquierda y los construyen con el resto.

De modo que el factor que puede ser decisivo para el mercado cárnico en el mediano plazo es el enfrentamiento geopolítico que mantiene China con Australia. Sobre eso hubo novedades hoy.

Estados Unidos está «monitoreando de cerca» las tensiones comerciales entre Australia y China y apoyará a Canberra para abordar las prácticas no comerciales dirigidas por el estado de China, dijo el miércoles la representante comercial de Estados Unidos, Katherine Tai, a su contraparte australiana.

El USTR, comparable a un Ministerio de Comercio de EEUU dijo en una declaración luego de la reunión de Tai con el ministro de Comercio de Australia, Dan Tehan, que los dos ministros acordaron continuar trabajando para desarrollar una política de comercio digital que reconozca «la importancia de la colaboración entre aquellos con sistemas abiertos, libres y democráticos. . »

Las tensiones comerciales entre Australia y China, que ya eran altas después de que Australia prohibiera al gigante chino de telecomunicaciones Huawei participar de su red inalámbrica 5G en 2018, empeoraron luego que Australia solicitó una investigación internacional sobre los orígenes del nuevo coronavirus.

China, el mayor socio comercial de Australia, respondió imponiendo aranceles sobre el vino y la cebada australianos y limitadas las importaciones de carne, carbón y uvas australianos, medidas que Estados Unidos describe como «coerción económica». Australia en junio impugnó los aranceles sobre el vino en la Organización Mundial del Comercio.

En mayo, el portavoz del Ministerio de Relaciones Exteriores de China, Zhao Lijian, dijo que China «siempre ha sostenido que las relaciones entre China y Australia son de interés fundamental para ambos países». Pero agregó que la responsabilidad por el declive de las relaciones entre los dos países no era «en absoluto China» y que Australia debería tratar a China con «objetividad» y «racionalidad».

Australia recibe el apoyo diplomático de EEUU, pero eso no mejorará el relacionamiento con China. De esa situación Uruguay se beneficia y potencialmente puede beneficiarse más en el futuro.

CHINA

Fueron informados 11 brotes de gripe porcina africana en 2021

por Rafael Chansjulio 21, 2021

Los esfuerzos del gobierno chino para controlar la gripe porcina africana en su rodeo de cerdos siguen enfrentando dificultades, tras la confirmación de 11 brotes por parte de las autoridades – incluyendo las variantes nuevas del virus – indicó una fuente oficial china, este martes.

China viene en proceso de reconstrucción de su rodeo porcino desde que el virus, inicialmente detectado en el país en 2018, diezmo la producción de animales y de carne suina en el principal mercado mundial.

Fuentes del sector afirmaron que los nuevos brotes fueron encontrados en las regiones norte y nordeste del país. La agencia Reuters también informó que los focos fueron encontrados en la provincia de Sichuan, en el suroeste del país.

«La situación de control y prevención todavía es complicada y sigue siendo una tarea difícil», sostuvo un representante del departamento de ganadería del ministerio de Agricultura y Asuntos Rurales.

«Se mantiene el riesgo de nuevos focos, pese a la estabilización de la situación general por la enfermedad», concluyó.

En base a Noticias Agrícolas y a Reuters

Tercer brote de gripe porcina africana, detectado en una granja de cerdos, en Alemania

Alemania confirmó un nuevo brote de gripe porcina africana. En las últimas horas, el Ministerio Federal de Alimentación y Agricultura de Alemania informó sobre la existencia de un brote de fiebre porcina africana, ocurrido en un establecimiento productor de cerdos, en Märkisch-Oderland, en la región de Brandeburgo. Éste se encuentra en la zona de exclusión original, cuando se buscaba contener los brotes surgidos en jabalíes.

El hallazgo fue confirmado por el Friedrich-Loeffler-Institut (FLI), laboratorio alemán de referencia en el estudio de la enfermedad, el que detectó la existencia de los brotes en las muestras correspondientes.

Los dos brotes anteriores de gripe porcina, detectada en piaras de cerdos domésticos, surgieron en los distritos de Märkisch-Oderland y distrito de Spree-Neisse.

Prevén un repunte en el precio de la carne de cerdo ante reducción en producción de lechones

21/07/2021 Wan Jinsong, jefe del departamento de precios de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma del gobierno chino, ha anunciado que se prevé un ligero incremento del precio de la carne en el país asiático ante una bajada en el número de animales nacidos a comienzos de este año 2021

Ante esto, es de prever que el número de sacrificios en julio y agosto se vea reducido. «Esperamos que los precios del cerdo vivo continúen repuntando por etapas durante un período de tiempo», dijo Wan.



La producción de lechones cayó a principios de año después de que una grave ola de enfermedades, incluidas nuevas cepas de peste porcina africana y otros virus porcinos, afectó duramente a las granjas durante los meses de invierno. Sin embargo, los brotes de enfermedades llevaron a un incremento en el número de sacrificios presionando a la baja el precio de la carne de cerdo.

Por otro lado, el gobierno chino ha iniciado la compra de carne de cerdo para incrementar las reservas estatales e incrementar el precio del producto que ha subido en un 15% desde finales de junio.

Analizan medidas para evitar variaciones drásticas en los precios de la carne

Fonte: Xinhua. 19 de julho de 2021 O principal planejador econômico da China disse na segunda-feira (19) que trabalhará com departamentos relacionados para intensificar as medidas regulatórias para evitar flutuações drásticas nos preços dos suínos quando necessário.

Desde o início do ano, os preços dos suínos na China caíram acentuadamente devido a uma melhora significativa na oferta e ao declínio da demanda, levando as autoridades a intervir com múltiplas medidas para estabilizar o mercado.

Somente em junho, a Comissão Nacional de Desenvolvimento e Reforma (NDRC, na sigla em inglês) emitiu duas vezes alertas de uma queda excessiva nos preços dos suínos, alertando os suinocultores a ajustarem seus planos para estabilizar os suprimentos.

A NDRC também começou a comprar carne suína para repor as reservas nos níveis central e local, uma vez que um índice de monitoramento dos preços da carne suína caiu abaixo de um nível de alerta.

“A queda excessiva nos preços dos suínos vivos foi inicialmente moderada, pois o preço se recuperou significativamente desde o final de junho”, disse Wan Jingsong, funcionário da NDRC.

O preço atual se recuperou mais de 15% em relação ao declínio anterior, disse Wang, prevendo que a tendência se sustentará por um tempo.

As autoridades chinesas lançaram em junho um plano de trabalho para melhorar o mecanismo de ajuste das reservas de carne suína.

O plano, divulgado por vários órgãos governamentais, incluindo a NDRC, detalhou múltiplas medidas para evitar movimentos drásticos no mercado de carne suína, com mais indicadores adicionados para avisos oportunos de mudanças de mercado.

Embora as flutuações cíclicas da oferta e dos preços da carne de porco sejam um fenômeno mundial, tais volatilidades são especialmente elevadas na China, em parte porque a maioria dos suínos do país são produzidos em fazendas familiares.

Depois que a peste suína africana deu um duro golpe na produção de suínos e nos preços da carne suína a partir de 2018, as autoridades tomaram uma série de medidas, incluindo a distribuição de subsídios para incentivar a agricultura em escala, para estabilizar os preços da carne principal na China.

Prohíben importaciones de carnes y Ganado bovino procedentes de LAOS

22 July 2021

China's customs said on Thursday 22 July it has banned the import of cattle and cattle products from Laos to prevent spread of lumpy skin disease.

Reuters reports that the move came after Laos reported its first outbreaks of lumpy skin disease in cattle earlier this month, the General Administration of Customs said in a notice on its website.

China found the disease in its own cattle herd last year.

The disease, caused by a debilitating virus, is thought to be spread by flies or mosquitoes. It does not affect people and is rarely fatal.

BRASIL

Mercado estable en principales plazas ganaderas

23 de julho de 2021

Mais um dia de estabilidade nos preços do boi gordo na maioria das praças brasileiras, mesmo diante da entrada de alguns lotes de animais do primeiro giro da engorda e das escalas de abate mais confortáveis em grande parte das indústrias frigoríficas.

“O cenário de certa tranquilidade na composição das escalas das indústrias continua, mas sem oferta suficiente para que as cotações do boi gordo cedam de maneira generalizada”, observa Hyberville Neto, analista da Scot Consultoria.

Tal comportamento estável das cotações da arroba também mostra que os pecuaristas não estão dispostos a negociar os poucos lotes de boiada gorda disponíveis nas fazendas por valores abaixo do patamares atuais.



O encarecimento nos custos dos produtores, tanto da nutrição quanto da reposição, justifica essa posição de cautela em relação aos negócios, mesmo diante de um valor de arroba em patamar elevado nas principais regiões pecuárias.

Nas praças paulistas, o boi gordo segue negociado por R\$ 315/@, a vaca gorda por R\$ 294/@ e a novilha gorda a R\$ 308/@ (preços brutos e a prazo), conforme dados apurados nesta quinta-feira, 22 de julho, pela Scot Consultoria.

Os animais destinados à exportação são negociados com até R\$ 5/@ de ágio em relação ao boi comum – ou seja a R\$ 320/@, em São Paulo, acrescenta a Scot.

Na avaliação da IHS Markit, o mercado brasileiro do boi gordo apresenta hoje um volume de negócios abaixo da média para o período.

A retração do consumo interno de carne bovina na segunda quinzena do mês (devido ao menor poder aquisitivo da população) e a contínua restrição de oferta de gado (apesar da oferta dos primeiros lotes de confinamento) são os principais motivos da morosidade nos negócios, acrescenta a consultoria.

Giro pelas praças – Nas regiões Norte e Nordeste, os negócios no mercado de boiada gorda estão mais ativos em relação ao restante do País.

Segundo a IHS, a oferta de animais terminados nas duas regiões é razoável, favorecendo as compras das plantas frigoríficas durante este período do ano – as escalas de abate giram em torno de 7 dias.

Nas regiões Sudeste e Centro-Oeste, relata a IHS, a situação atual é delicada. As plantas que atendem o mercado interno nas duas regiões permanecem praticamente fora do mercado.

Por sua vez, os frigoríficos que suprem a demanda externa são mais ativos nas compras de animais, com escalas ao redor de 5 dias.

Nas duas regiões brasileiras, os preços do boi gordo e da vaca gorda continuam firmes, em função dos altos custos de nutrição. Ao mesmo tempo, observa a IHS, a crescente demanda externa gera possibilidade de elevação dos preços da arroba.

No Sul do País, em especial no Rio Grande do Sul, a escassez de contêineres e o represamento de produtos nos entrepostos reduzem a demanda dos frigoríficos por animais terminados, informa a IHS.

Paralelamente, as novas geadas que atingem a região sulista e a chegada dos primeiros lotes de confinamento aumentam levemente a oferta de boiada gorda.

“Nesse cenário, é possível registrar quedas de preços no mercado do Rio Grande do Sul. Porém, os principais fatores para tal movimento estão relacionados aos problemas de escoamento e não pela maior facilidade de aquisição de bovinos para abate”, acrescenta a IHS Markit

Correções nos preços futuros – Nos contratos futuros do boi negociados na B3, houve registro de variações negativas significativas em quase todos os vencimentos.

Trata-se, porém, de um movimento de correção comum após três dias seguidos de valorizações – não indicando formação de tendência de baixa, observa a IHS.

Os negócios para outubro/21 e novembro/21 recuaram para R\$ 323,70/@ e R\$ 327,25/@, respectivamente.

O contrato de vencimento mais curto continua apresentando variações negativas, alcançando patamar mais próximo dos preços negociados no mercado físico em São Paulo – vale R\$ 318/@ à vista.

No mercado atacadista brasileiro, os preços dos principais cortes bovinos registraram alterações. Os cortes de traseiro, dianteiro e ponta de agulha apresentaram redução de R\$ 0,50/kg, R\$ 0,20/kg e R\$ 0,50/kg, respectivamente. A vaca casada registrou queda de R\$ 0,20/kg, informa a IHS.

As movimentações de queda deve-se à demanda irregular e ao volume excedente da proteína nos entrepostos.

Na avaliação da IHS, o mercado não espera cotações firmes até a primeira semana de agosto, criando especulações de novas baixas nos preços da carne bovina.

21 de julho de 2021 Nesta terça-feira, 20 de julho, o mercado físico de boiada gorda apresentou novamente estabilidade na maioria das praças brasileiras.

Foi o caso das regiões pecuárias de São Paulo, onde o boi gordo, a vaca e a novilha continuam valendo R\$ 315/@, R\$ 294/@ e R\$ 308/@, respectivamente, (preços brutos e a prazo), segundo dados apurados pela Scot Consultoria.

A melhor saída de gado confinado (primeiro giro), diz a Scot, é suficiente para manter as escalas de abate das indústrias paulistas relativamente confortáveis – atualmente atendem de 7 a 8 dias.

Segundo a IHS Markit, as indústrias frigoríficas brasileiras que abastecem o mercado internacional de carne bovina operam com escalas mais apertadas, entre 5 e 7 dias, devido à demanda mais aquecida neste início do segundo semestre.

De acordo com dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), o volume médio diário de carne bovina in natura exportada até a terceira semana de julho alcançou 89,23 mil toneladas, com uma média diária de 7,43 mil toneladas/dia, avanço de 1,04% em relação à média de julho/20 e 0,9% inferior à média diária do mês passado (junho/21).



No mercado futuro do boi gordo, há registro de variações positivas significativas em quase todos os vencimentos da B3, informa a IHS Markit.

Os papéis para entrega em outubro e novembro deste ano (pico da entressafra) alcançaram R\$ 324,55 e R\$ 327,95, respectivamente.

Giro pelas demais praças – No Norte e Nordeste há aparente equilíbrio nas intenções de negócios entre os agentes do setor pecuário, acarretando escalas de abate bastante confortáveis, ao redor de 10 dias, relata a IHS.

No Pará, pequenas altas de preços garantem maior oferta de gado vivo aos países do Oriente Médio.

Na região Sul do País, a oferta de boiadas mostra alguma reação após a chegada de nova forte frente fria.

No Paraná, apesar da maior facilidade de compra de gado, a dificuldade de escoamento de carne bovina ao exterior, em função da escassez de contêineres, paralisou a ponta compradora.

No mercado atacadista brasileiro, os preços dos principais cortes bovinos, assim como do couro e sebo industrial, permaneceram estáveis nesta terça-feira.

A demanda interna pela proteína bovina segue lenta e irregular, seguindo a expectativa do mercado, informa a IHS.

A procura por reposição segue reduzida, em função dificuldade de escoamento da proteína no varejo, acrescenta a consultoria.

A situação típica da segunda quinzena do mês, período de maior enfraquecimento do poder aquisitivo dos consumidores (devido ao distanciamento dos pagamentos dos salários, no início de cada mês), já gera relatos de sobras de mercadorias nos entrepostos, trazendo especulação baixista aos preços dos cortes bovinos.

En el sur novillo llega a cotizar US\$ 4,70

22/07/2021 Las praderas no están muy buenas por lo que la oferta de pastura es escasa

El economista Fernando Petruzzi, consignatario de ganado de Brasil, comentó que a pesar de que la industria está intentando bajar los precios, las entradas son cortas y aun no se convalida la rebaja. En Río Grande do Sur, informó, el novillo gordo de punta en dólares llega a US\$ 4,70.

En diálogo con Rurales El País, el director del escritorio rural Redéa Rural comentó que las praderas no están muy buenas por lo que la oferta de pastura es escasa. “No creo que bajen mucho el ganado a largo plazo”, señaló.

La exportación de carne está en buenos niveles y la valorización del dólar frente al real hace que el novillo en cuarta balanza cotice unos US\$ 4,40. Sin embargo, esto hace que la carne en el mercado interno esté muy cara para la población.

Respecto a la reposición señaló que continúa firme y a pesar de que la exportación en pie está prácticamente sin actividad en el sur, hoy un ternero se trabaja en US\$ 2,90 o US\$ 3.

Por otro lado, Petruzzi comentó que la presión de la soja continua y toma cada vez más campo. “Está con un valor impresionante y es difícil para el ganadero competir, porque la soja es una actividad garantida”, concluyó.

Desempeño promisorio de los embarques en primeras tres semanas de julio

Fonte: Agrolink. 20 de julho de 2021 Mesmo tendo sofrido alguma diluição em relação aos sete primeiros dias úteis de julho, as exportações de carnes da terceira semana de julho (11 a 17, cinco dias úteis) continuaram com desempenho promissor para o mês. Podem, por exemplo, propiciar a melhor receita cambial de todos os tempos, algo em torno de US\$1,750 bilhão.

No tocante ao volume embarcado, o melhor desempenho, até aqui, é o da carne de frango. Que, pela média diária, registra incremento próximo de 18%, enquanto o volume de carne bovina cresce apenas 1% e o de carne suína registra retração de, praticamente, meio por cento.

Mas, graças à boa recuperação do preço médio das três carnes (incremento anual de 32% no preço da carne bovina, de 30% no da carne de frango e de 19% no da carne suína) todas as perdas são neutralizadas na receita cambial que, ainda pela média diária, apresenta no momento expansão de 53% para a carne bovina, de 33% para a carne de frango e de 18% para a carne suína.

Pena, somente, que julho corrente tenha um dia útil a menos que julho de 2020. Com isso, nas projeções para a totalidade do mês, todos esses índices também sofrem alguma diluição. Mas apenas os volumes de carne bovina e suína dão sinais de retração anual. No mais, todos os demais índices devem ter expansão positiva, com destaque – em valores relativos – para a carne de frango.

Consumo de carne bovina menor em doce años

Fonte: Carta Capital. 20 de julho de 2021



O consumo de carne vermelha no Brasil caiu 5% em 2020, completou quatro anos seguidos de queda e chegou ao menor nível desde 2008, revelam dados compilados pela Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carnes. Os números foram divulgados nesta terça-feira 20 pelo Poder360.

A pesquisa mostra que o brasileiro tem buscado opções mais baratas de proteína. Os motivos são o aumento dos custos dos insumos, muitos deles importados, para a criação dos animais e a alta demanda externa de países como a China.

O consumo de ovos saltou 9% em 2020. Já o de frango subiu 7%. Os números são da Associação Brasileira da Proteína Animal. Já a carne suína teve um aumento de preço de 29,5%, enquanto a bovina, 16,2%.

Ao site, o presidente da ABPA, Ricardo Santin, afirma que este cenário permanecerá mesmo depois da pandemia: “Vai haver um ‘boom’ ainda maior no consumo de frango, suíno e de ovos”.

Para o especialista, a crise econômica ocasionou um rearranjo no carrinho de compras da população. De acordo com a estimativa da Companhia Nacional de Abastecimento, o brasileiro consumirá neste ano a menor quantidade de carne vermelha por pessoa em 25 anos.

Faena Primer semestre de 2021: la menor de la última década

22 de julho de 2021 Números preliminares indicam que, no primeiro semestre, o volume de abate bovino no país foi o menor em pelo menos uma década, segundo a Agrifatto. Para a avaliação, a consultoria baseou-se em dados oficiais divulgados pelo Instituto de Defesa Agropecuária do Mato Grosso (Indea-MT) e informações preliminares do Ministério da Agricultura.

Os dados do Indea-MT informam que os abates em Mato Grosso foram de 2,22 milhões de cabeças, volume 12% menor que o do mesmo período de 2020 – e o mais baixo dos últimos 12 anos. Uma causa importante da queda dos abates foi a retenção de fêmeas, diz a sócia da Agrifatto, Lygia Pimentel, em nota.

No país, o abate somou 10,3 milhões de cabeças entre janeiro e junho (considerados os frigoríficos que atuam sob inspeção federal), de acordo com os dados do Ministério da Agricultura. O volume é 6,75% menor que o do mesmo período do ano passado. Na análise, a Agrifatto informa que o volume de abates em indústrias sob vistoria federal foi o mais baixo em 17 anos.

Prevén incrementos en los precios de las carnes hasta 2022

Fonte: Jornal Cruzeiro do Sul. 19 de julho de 2021

Com a alta nos custos de produção e demanda no mercado externo, os preços das proteínas nos supermercados vão continuar a subir pelo menos até 2022, segundo levantamento feito pela consultoria econômica LCA. A carne bovina, por exemplo, após ter avançado 16,2% em 2020, o preço deve subir em média 17,6% no acumulado deste ano, conforme a LCA, e cair 3% em 2022.

Um dos motivos é que a China tem elevado seu volume de importações no segundo semestre do ano. A carne suína também depende do apetite do gigante asiático. Já o frango, além da pressão de custo, enfrenta uma maior demanda interna por parte das famílias, por ser uma carne mais barata.

Escasez de contenedores restringe las exportaciones de carnes

20 de julho de 2021 Com o mercado interno enfraquecido pela perda de renda e pelo desemprego recorde e com custos de produção também historicamente altos, a indústria da carne tem obtido das exportações o alívio necessário para manter as margens das operações em 2021.

A forte demanda chinesa por carne bovina e suína contribuiu para volumes recordes de exportação nos últimos meses, levando a uma alta acumulada de 5,3% nos embarques brasileiros até junho deste ano, com 3,75 milhões de toneladas.

Os números positivos, contudo, mascaram uma crise sem precedentes no transporte marítimo internacional dessas cargas, que dependem de contêineres refrigerados e que estão entre as mais afetadas pela crise logística global.

“Carne, principalmente, é o produto que a gente mais recebe pedidos de saber onde tem contêiner e o mais produto afetado. Tanto que enquanto as exportações de soja e de minério estão subindo mais de 12%, carnes não está subindo praticamente nada. Porque falta contêiner. Se tivesse contêiner estaria subindo muito mais”, relata o presidente-executivo da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), José Augusto de Castro.

De acordo com Castro, o preço médio para aquisição de um contêiner atualmente é de US\$ 7 mil a US\$ 8 mil ante US\$ 1,8 mil em igual período do ano passado – cenário que deve persistir ao longo deste ano, segundo previsão da AEB.

“Assim como a gente fala que na exportação de manufaturados o custo Brasil é um fator limitante, na exportação de commodities ou de um produto do agronegócio um fator limitante é não ter contêiner”, completa o presidente-executivo da entidade.



O analista da Embrapa Territorial, Gustavo Spadotti, avalia que a falta de contêineres é um problema pontual na logística mundial, mas não descarta que o seu possível agravamento venha a gerar queda no volume das exportações brasileiras este ano.

“São situações pontuais, como essa, de falta de contêineres, podem levar a uma queda momentânea das exportações principalmente relacionadas a proteínas animais”, ressalta o pesquisador ao destacar que as empresas possuem planejamentos de médio prazo para abate e processamento da carne.

“São cargas frigorificadas, então têm um tempo de armazenamento um pouco maior. Porém, se isso vai persistindo, pode acabar tendo um aumento dos estoques e pressionar um pouco os preços no mercado interno também”, avalia Spadotti.

Assim como Castro, da AEB, ele acredita que o mercado de frete marítimo deva se normalizar ainda este ano e que, se não fosse a crise logística global, o desempenho das exportações dos setores atingidos por ela seria bem maior.

Diante desse cenário, o pesquisador da Esalq-log, Fernando Bastiani, explica que a única saída para os frigoríficos exportadores tem sido reduzir a produção para evitar aumento dos estoques. “

Na verdade, as empresas não têm muito o que fazer. O que elas acabam tendo que fazer é reduzir sua produção e isso vai impactar no faturamento da empresa diretamente. Porque não tem como armazenar. Principalmente carnes e frutas, que são produtos que têm uma perecibilidade muito alta”, observa Bastiani ao destacar que, além da falta de contêineres, o frete marítimo em patamares recordes também afeta o setor.

“Para o produto agrícola, especificamente, as atividades não têm como paralisar. Não tem como você não abater um animal. Então, as empresas acabam sendo afetadas e não têm poder de escolha de esperar algum tempo. Ela acaba tendo que pagar um frete expressivamente maior”, explica o pesquisador da Esalq-log ao destacar que os valores para a rota do Porto de Santos até Shangai, na China, passaram de US\$ 30 a tonelada no ano passado para US\$ 55 a tonelada este ano.

“A demanda global por alimento, de maneira média, cresceu bastante. E isso, de certa forma, pressiona o sistema de transporte que não estava esperando por esses aumentos”, completa Bastiani.

URUGUAY

Precio del Novillo Tipo en el máximo valor desde enero del año pasado

21/07/2021 En junio quedó en US\$ 1.26

El valor del Novillo Tipo en junio fue de US\$ 1.261 por cabeza, US\$ 65 más que en el mes anterior y un máximo desde enero de 2020, 17 meses atrás, según los datos del Instituto Nacional de Carnes (INAC).

El Instituto informó que la suba mensual se debió al “aumento del valor de los cortes de exportación, la canal al mercado interno, las menudencias y subproductos, así como también el cuero fresco”.

A su vez, el valor de compra de esos animales aumentó US\$ 37 por cabeza, por lo que la diferencia entre ambos, que el INAC denomina Valor Agregado Industrial, aumentó en US\$ 29 a US\$ 214. Como proporción del total el VAI subió 1,5% a 17%. Con valores por debajo de 20% se considera que la industria está en problemas para lograr márgenes positivos en el negocio.

“Hay un equilibrio y se toman como precios normales”

20/07/2021 El precio del gordo volvió a pegar un salto en la última semana según ACG

Francisco Cánepa, titular del escritorio Ruben F. Cánepa del departamento de Salto, dijo a Rurales TV que el mercado del gordo “está firme”, y que “más allá de los valores actuales, lo que más observamos todos son las perspectivas hacia adelante”, dado que “no hay posibilidades de cortes de precios y bajas importantes”.

Según consideró “hay un equilibrio y se toman como precios normales” agregando que “sin dudas que la proteína animal viene tomando fuerza”.

Por otro lado, sostuvo que la carne sintética “empezó fuerte”, pero la proteína del animal criado a pasto tiene una demanda “cada vez más fuerte”.

Se agudiza la falta de contenedores y afecta la operativa de las exportaciones de carne

por Cecilia Ferreira julio 21, 2021

El problema logístico de falta de contenedores que viene afectando al comercio mundial desde el año pasado se ha profundizado, incrementando los stocks de carne en Uruguay y limitando la capacidad de frío.

La Asociación de la Industria Frigorífica (Adifu) y la Cámara de la Industria Frigorífica (CIF) se reunieron la semana pasada con MGAP, Aduanas, e INAC para tratar este tema y ha habido contactos del gobierno con agentes marítimos.



“Estamos al límite” de la capacidad de frío en Uruguay, dijo el presidente de CIF, Daniel Belerati, al programa 100% Mercados de radio Rural.

El costo marítimo de flete en promedio para la carne, contemplando su mix de mercados, se ha duplicado desde comienzo de año hasta ahora, explicó a Ganadería.uy Marcelo Secco, gerente de Marfrig Uruguay y presidente de Adifu. El no poder cargar tiene otros costos implícitos, como la necesidad de alquilar frío. La situación “está condicionando la actividad”, señaló Secco.

Teresa Aishemberg, secretaria ejecutiva de la Unión de Exportadores, remarcó el encarecimiento de costos que ha traído aparejado la escasez de transporte marítimo.

La incidencia sobre el aumento de los stocks exportables es más aguda en Brasil que en Uruguay y menor en Argentina, dijo a Tiempo de Cambio de radio Rural Miguel Gularte, CEO de Marfrig para América del Sur.

Hay una fuerte competencia por la carga, con una demanda que supera la oferta. Y con un flujo comercial global concentrado hacia EEUU y China -de todo tipo de productos, no solo de alimentos- generando problemas, por ejemplo, en las terminales portuarias de EEUU.

De hecho, algunos reguladores y ejecutivos advierten que los costos de envío anormalmente altos y las interrupciones de la cadena de suministro podrían provocar una escasez este año a medida que se recupere la economía de EEUU, señaló The Washington Post.

En Brasil, el analista de Embrapa Territorial, Gustavo Spadotti, consideró que, aunque la falta de contenedores es un problema específico en la logística mundial, no descarta que su posible agravamiento lleve a una caída en el volumen de las exportaciones brasileñas este año, consignó Globo Rural.

El problema ha tocado su punto máximo en este momento se espera que sea superado sobre el final de 2021, sostuvo Gularte.

Proyectan que la faena de julio será la más alta de la historia para ese mes

23/07/2021 - En los primeros 17 días de julio se procesaron 127.297 vacunos, 40 mil más (46%) que en el mismo período de 2020. Restando dos semanas completas para culminar el mes, está todo dado para que 2021 sea el año con la mayor faena de la historia para julio

Según informó Faxcarne, hasta ahora solo hubo dos años en los que en julio se superaron los 200 mil vacunos faenados: en 1982 (con una de las peores crisis económicas de la historia que terminó en la ruptura de la denominada “tablita” con la que se fijaba el tipo de cambio) y en 1989, cuando se atravesó por una de las más intensas sequías. En ambos años se pasaron los 200 mil por poco (203 mil y 201 mil, respectivamente).

En el corriente, de mantenerse un ritmo de actividad en el entorno de las 50 mil reses en las próximas dos semanas, se superarán los 225 mil vacunos procesados, superando con holgura todos los antecedentes.

Varios integrantes de la industria frigorífica consultados coincidieron en que la idea es mantener el ritmo de faena en estas dos próximas semanas, con algunos casos en los que ya están comprados para este período. Por lo tanto, lo más probable es que este récord se alcance.

El después de la pos zafra

18/07/2021 - “La alta correlación entre el precio medio de exportación y la cotización de la hacienda para faena permite ser optimistas en cuanto a la evolución del precio del gordo en el segundo semestre, más allá de las luces amarillas que siempre van a existir”

Se ingresó en la segunda quincena de julio, momento del año en el que se suele dar el pico de precio de la pos zafra para la hacienda gorda. Desde 2015 hasta el año pasado se dio, con la única excepción de 2019, entre la última semana de julio y las dos primeras de agosto. Teniendo en cuenta los antecedentes, entonces, al gordo no le quedaría mucho más por subir. La pregunta es qué es lo que sucederá después porque, al fin de cuentas, el tope anual es un valor aprovechado por muy pocos, lo que importa es lo que suceda en el mediano plazo.

La semana pasada terminó con referencias de US\$ 4,20 a US\$ 4,25 para los novillos especiales y pesados y una base de US\$ 4,00 para las vacas pesadas. Son cotizaciones excelentes, que reditúan de muy buena manera a la inverna y compensan las inversiones en pasturas que se puedan haber hecho para contar con animales especiales en el invierno. Especulando, se podría llegar para fin de mes cerca de los US\$ 4,30-4,35 para los novillos y unos 20-25 centavos menos para las vacas pesadas.

Pero, más allá de que se ha vuelto casi una norma que el pico de la pos zafra se dé entre fin de julio y principios de agosto, eso no quiere decir que vaya a suceder todos los años. Está fresco en el recuerdo la escalada de precios en octubre y noviembre de 2019 a los históricos niveles por encima de los US\$ 4,30. Según las referencias de la Asociación de Consignatarios de Ganado, el novillo especial de exportación alcanzó un pico de US\$ 4,35 en la segunda semana de noviembre de ese año. Como se viene dando el corriente, parece probable que se supere o que se emparde.

El tope se viene dando previo a que las industrias comiencen a trabajar en la ventana de la cuota 481 de agosto para las cargas que estarán llegando a Europa en la última quincena de setiembre. Al tratarse de



animales provenientes de corrales de engorde, son negocios que ya fueron cerrados con anticipación — en muchos casos se trata de corrales de las propias industrias—, por lo que la demanda se distrae con esas faenas y reduce la presión de compra sobre animales de campo.

En realidad, cuál es el precio pico de la pos zafra es algo casi anecdótico, ya que no son muchos quienes llegan a aprovecharlo. Lo importante, más allá de esa cotización puntual, es el contexto de demanda y las expectativas para el mediano y más largo plazo.

Por lo tanto, resulta más interesante mirar un poco más adelante, cuáles son las condiciones del mercado para cuando comience a despuntar la primavera y la oferta de animales bien terminados empiece a crecer.

Como siempre en los mercados, hay fuerzas que tiran para un lado y otras que tiran para el otro y en ese contexto de tenso equilibrio es que se van definiendo los precios.

En abril, en esta misma columna, especulábamos con los posibles precios de la pos zafra y decíamos que, dada la usual diferencia entre abril y fin de julio, era bastante probable que se llegara a los US\$ 4,00 el kilo carcasa. El pronóstico resultó conservador. Fue superado porque las condiciones del mercado fueron propicias.

Entre los factores alcistas está el de mayor peso de todos, que es la escasez de oferta de proteína animal en el mercado internacional, tanto de carne de cerdo como vacuna. Dos de los tres principales exportadores mundiales (Brasil y Australia) transitando por fases de recomposición de su rodeo vacuno, por lo que las faenas son relativamente reducidas y eso tiene un impacto sobre el volumen de exportación. En el primer semestre Brasil redujo sus exportaciones 5% respecto al mismo período de 2020 y Australia 24%. Son 172 mil toneladas menos. Esta menor oferta enfrenta una demanda ávida, fundamentalmente desde Asia.

La firmeza del mercado internacional se refleja en los precios de exportación de Uruguay. En el segundo trimestre del año la carne vacuna promedió US\$/t 4.331 por tonelada peso carcasa, de acuerdo con la información del INAC. En el mismo período, de acuerdo con los precios publicados por Faxcarne, el valor medio de novillos y vacas pesadas fue de US\$/k 3,74 el kilo carcasa. La diferencia es de 16%. Si es mucho o poco, lo sabrá cada industria, de acuerdo con su estructura de costos y de ventas.

La expectativa, si no pasa nada raro, es que el mercado se mantenga firme en el correr de este segundo semestre, por lo que desde el lado de la demanda no aparecen nubarrones demasiado oscuros en el horizonte.

Pero hay un factor que empieza a preocupar y es que el precio del gordo en Uruguay comenzó a despegarse del resto de la región. Después de transitar el primer trimestre del año con precios inferiores a los de Brasil y Argentina, en el segundo trimestre se igualaron y en lo que va de julio Uruguay se ha diferenciado de los vecinos. La competencia con Argentina ahora es menor debido a la autolimitación de este país en su corriente exportadora, pero con Brasil se enciende alguna luz amarilla. El macho para faena en Brasil cotiza a menos de US\$ 4 el kilo carcasa, unos 30 centavos menos que en Uruguay. No es una diferencia tan grande como llegó a ser en 2019, de más de US\$ 1, pero puede complicar la competencia en el mercado internacional —en especial en China— si se sigue ampliando. En buena medida, dependerá de qué es lo que pase con el real.

La alta correlación entre el precio medio de exportación y la cotización de la hacienda para faena permite ser optimistas en cuanto a la evolución del precio del gordo en el segundo semestre, más allá de las luces amarillas que siempre van a existir.

Cambio de autoridades en el INAC

Nuevo presidente Conrado Ferber

19/07/2021 - En la previa de la primera Junta presidida por Conrado Ferber, autoridades de Presidencia de la República y del Ministerio de Ganadería destacaron la oportunidad de mantener coordinación y continuidad en las políticas públicas del primer rubro del país

A la sede de INAC se acercaron el Ministro de Ganadería Fernando Mattos, el Subsecretario Ignacio Buffa y la Directora General de la Secretaría de Estado Fernanda Maldonado. Desde Presidencia de la República estuvo presente el Secretario Álvaro Delgado.

La reunión tuvo lugar con delegados de Junta que participaron en forma presencial y por vía remota.

El Presidente de INAC Conrado Ferber agradeció la confianza y se refirió a los grandes hitos de la primera etapa de gestión que encabezó Mattos como titular del Instituto y que ahora proseguirán desde de presidencia. Anunció la puesta en marcha del piloto del Sistema de Registro y Gestión del Abasto que permitirá el tracking comercial de la carne hasta la carnicería, la continuación de las mejoras y profesionalización en el mercado interno y la defensa de las carnes.

Destacó la importancia de contar con un plan estratégico que brinda seriedad y objetivos claros para el futuro.

“Esperamos poder mantener la misma línea de trabajo, la misma efectividad. El INAC va a seguir siendo una institución de apoyo y va a marcar el rumbo en política de carne, el primer negocio del país”, dijo.



Presentará al Poder Ejecutivo proyecto de incentivo fiscal para estimular la faena

por Cecilia Ferreira julio 21, 2021

El Instituto Nacional de Carnes elabora un proyecto que apunta a implementar incentivos fiscales para la industria frigorífica, para estimular el incremento en la faena. “Lo estamos trabajando dentro de INAC para poder presentárselo al Poder Ejecutivo en breve”, dijo a Tiempo de Cambio de radio Rural el nuevo presidente del instituto, Conrado Ferber.

Aún se está evaluando a través de qué mecanismo. El beneficio sería para el incremental de faena. “Si pedimos a Economía que nos de algún beneficio por una faena normal, no lo va a poder hacer (...) pero la ministro ha sido muy receptiva en lo que es invertir para crecer y sobre eso queremos concentrarnos”, añadió.

Ferber destacó dos limitantes que enfrenta el sector: por un lado los aranceles y por otro, la carga impositiva local. “Tenemos que lograr que el crecimiento tenga algún tipo de incentivo (...) Buscar soluciones para que la industria, a medida que se aleja de los aranceles que la benefician, que le dan competitividad a nivel internacional, también se aleje de la presión impositiva (...) en la medida que más matan, mejor empiece a resultar el negocio”, dijo.

Con un objetivo de alcanzar una faena de 3 millones de vacunos “la salida pie tiene que estar activa pero sobre todo le tenemos que dar una competitividad a la industria que le permita absorber toda esa producción que está saliendo del campo”, sostuvo.

El nuevo presidente de INAC, que hasta ahora venía cumpliendo su función como vicepresidente, destacó la “espectacular demanda que hay en este momento por las carnes”, en particular de China.

INAC apunta a que en diez años Uruguay pueda alcanzar una producción de carnes de 1 millón de toneladas, con crecimientos anuales de entre 2% y 3%. Con mucho por hacer en la producción de carne aviar y todo por hacer en lo que refiere a carne porcina, señaló Ferber.

La intención, adelantó, es que antes de fin de año se pueda concretar alguna inversión vinculada a la producción de carne de cerdo. “Creo que vamos a tener noticias, creo que falta solamente, en definitiva, cristalizar en lo que son habilitaciones de mercado, dijo. Detalló que hay un caso con intenciones de construir una planta nueva y en otro, reciclar una planta existente.

Apuntan a modernizar el abasto

18/07/2021 - Impulsan Plan Piloto de uso de guías electrónicas de propiedad y movimiento de carne, amparado en el Sistema de Registro y Gestión del Abasto que se creó en enero de 2021. Fernanda Cuervo. La próxima semana, el Instituto Nacional de Carnes (INAC), a través de su Dirección de Mercado Interno que lidera la Dra. María Fernanda Cuervo, pondrá en marcha el Sistema de Registro y Gestión del Abasto a través de una experiencia piloto, impulsando el uso de las guías digitales de propiedad y movimiento de carne en el abasto interno.

El 21 de enero de 2021 fueron aprobados tres decretos reglamentarios de la Ley de Transparencia Comercial e Inocuidad, herramientas que le confiere nuevas competencias al Instituto Nacional de Carnes (INAC) para habilitar las carnicerías en todo el país. Asimismo, se crea el Sistema de Registro y Gestión del Abasto (SRGA), herramienta que permitirá contar con un sistema preceptivo de información sólido que logra el control del flujo de mercadería de toda la cadena de forma eficiente y ágil, coadyuvando a la transparencia comercial.

En ese marco, se pasa a contar con trazabilidad en el mercado interno, se dejan de utilizar guías en papel y se sistematiza la información, ya que había una desconexión entre las bases de datos del mercado interno. Es en el marco del SRGA que se crea la Guía Electrónica de Propiedad y Movimiento.

“Será una experiencia novedosa y permitirá tener monitoreado todo el mercado interno. Va a brindar un impulso importante”, afirmó Cuervo a El País, sin adelantar mayores detalles sobre el plan piloto a desarrollar.

La modernización del mercado interno o abasto es uno de los ejes estratégicos del Plan Quinquenal del INAC, que busca garantizar la integridad del producto carnes y de los procesos. Este objetivo se refiere a los sistemas que permiten brindar la máxima transparencia comercial, enfocado a que las cadenas cárnicas sean supervisadas y monitoreadas para dar garantías a los consumidores.

Carnicerías. Por otro lado, prácticamente está terminado el Plan Piloto de evaluación diagnóstico de locales de carnicerías, que se desarrolló en Lavalleja, con el cometido de regularizar y mejorar el abasto interno.

La iniciativa implicó a 68 carnicerías de Lavalleja, buscando mejorar sus condiciones y apuntando a brindarle las máximas garantías al consumidor.

El Plan Piloto en Lavalleja comenzó el 21 de junio con la empresa LCQA, que fue la ganadora del proyecto. “Van más de 62 carnicerías relevadas. Estamos muy contentos con los informes que nos vienen entregando las empresas y los carniceros, por lo que nos han devuelto, también vienen muy satisfechos con los informes porque es muy clara”, destacó la directora de Mercado Interno del INAC.



Se empezó por Lavalleja porque sus carnicerías son representativas de los comercios que existen en otros departamentos, salvo en las de frontera, que tienen características especiales.

“Buscamos impulsar el Plan Piloto por un departamento que tuviera representación de lo que se da en todo el país y que no fuera muy grande en lo territorial, pero también que no fuera tan grande en cuanto a la cantidad de comercios, por eso terminó siendo Lavalleja”, explicó Cuervo.

Las carnicerías de Lavalleja tienen una regularización por encima de la media nacional y más del 60% de las carnicerías ya habían actualizado su información en el registro hace algunas semanas atrás.

Es en el marco de la campaña denominada “YoCumpro” que los carniceros deben pasar su registro a INAC desde el 21 de enero de 2021 y se estará entregando a los puntos de venta formalizados un sticker con código QR donde el consumidor puede chequear la situación formal del comercio desde su teléfono móvil. La información ofrece mayor transparencia y tranquilidad, tanto a los comercios, como a los propios consumidores.

Otras metas. “Tenemos un montón de metas para el mercado interno”, afirmó la jerarca de INAC.

“Primero que nada, la evaluación diagnóstica de estas carnicerías del interior del país, evaluar la metodología que estamos haciendo en Lavalleja, para ver la posibilidad de replicarla en otras partes del país y determinar en qué formato la vamos a replicar. Me refiero a si se hará con recursos propios o con recursos de terceros. Eso no está definido aún”, destacó Cuervo.

Entre las iniciativas también está un plan de formación de operarios y carniceros. En ese sentido, desde la Dirección de Mercado Interno se están dando los primeros pasos.

“Vamos a ver quiénes serán los socios estratégicos de INAC para formar los agentes del mercado interno”, afirmó la entrevistada. Hasta el momento no existe una escuela de carniceros, es una profesión que se transmite de generación en generación y hoy, el mercado demanda capacitación para mejorar la inocuidad del producto carne, pero también para poder brindar un mejor asesoramiento a un consumidor local cada vez más exigente. La última escuela destinada a capacitar a los carniceros funcionó hasta finales de la década del 90 en la órbita del Laboratorio Tecnológico del Uruguay (LATU), que otorgaba el título de ayudante cortador.

El curso lograba la inserción de prácticamente la totalidad de los participantes que se formaban para trabajar en las carnicerías, pero en ese momento, las autoridades del LATU, decidieron cerrarlo. La carne es un producto costoso y este tipo de prácticas producen mucho desperdicio del producto, complicando la ecuación económica.

Cabe recordar que hoy la habilitación de las carnicerías en todo el Uruguay es potestad del INAC y no de las comunas. El registro Único Nacional de Empresas Cárnicas (RUNEC), es una garantía para el consumidor y le garantiza la inocuidad de la carne que consume.

Partió embarque con 20.000 terneros en pie hacia TURQUÍA

por Cecilia Ferreirajulio 19, 2021

Fueron embarcados 20.000 vacunos en pie hacia Turquía, un negocio concretado por la empresa Gladenur.

Se trata de terneros enteros para engorde, dijo a Conexión Agropecuaria Mohamed Montasser Ben Daya, gerente comercial de Gladenur en Uruguay.

En lo que va del año se van concretando negocios puntuales y no hay una corriente exportadora, detalló el operador.

En el primer semestre del año Uruguay exportó 113.104 vacunos, 68% más que los 67.078 registrados en la primera mitad del año pasado. El salto se explica por mayores envíos a China y también a Turquía, de acuerdo a datos de Aduanas.

China, con 51.820 cabezas en el periodo, representó 46% del total exportado, principalmente ganado lechero con destino a reproducción.

En el caso de Turquía, se enviaron 52.479 vacunos en el acumulado enero- junio, una recuperación de 34% respecto a los 38.988 animales registrados en mismo periodo del año pasado.

PARAGUAY

Con tendencia alcista, el precio del macho para exportación cotiza US\$ 3,60

20/07/2021 Con oferentes especulando en el mercado, el precio del ganado gordo para las plantas frigoríficas de exportación marcó una nueva suba semanal, en esta oportunidad de 10 centavos de dólar para machos y vaquillas, y de 5 centavos para vacas. Un industrial dijo a Valor Agro que la oferta “no es abultada” y afirmó que los “ganaderos están con muchísimas especulaciones sin tomar posiciones de ventas”. Además explicó que las cuadrillas de rabinos para la faena kosher están en las últimas semanas de operaciones y hay presión de compra para cumplir con los compromisos. Otro industrial confirmó a Valor Agro la suba mencionada y ubicó las referencias de los machos y las vaquillas en US\$ 3,60 por kilo carcasa, y de las vacas en US\$ 3,30; con entradas a plantas que se están marcando a partir del miércoles



de la próxima semana. En el caso ganado para Europa, señaló que no hay mucho interés de compra dado que la demanda del viejo continente “está muy floja” y con precios a la baja. Sin embargo, las cotizaciones son de 5 centavos de dólar más que los machos comunes. Fuente: Valor Agro.

Presentan ley para disociar denominación de productos cárnicos de aquellos producidos en laboratorios

21/07/2021 POLÍTICA

El proyecto de ley “De protección al consumidor de productos cárnicos y sus derivados” se tratará este jueves 22 de julio en el Congreso y tiene como objetivo exceptuar a los alimentos de origen vegetal de cualquier denominación asociada a productos de origen animal. También se pretende excluir de esta denominación a aquellos alimentos que contengan células de cultivo animal producidas de manera artificial en laboratorios. Según el documento al que accedió Valor Agro, no podrá utilizarse en el comercio, ni registrarse como marca, ninguna palabra, etiqueta comercial, documento, representación pictórica o material publicitario que implique o sugiera que los alimentos vegetales o producidos artificialmente sean identificados como cárnicos, o de origen animal. En cuanto al ámbito de aplicación del término y denominación, los proveedores y vendedores de alimentos exceptuados más arriba, no podrán modificar la información referida a estos productos de otro origen que no es animal. Ya que esto hará posible la inducción al error del consumidor final, o reduciría sus posibilidades de elección consciente. Autoridades de aplicación y control. Las instituciones encargadas de la aplicación y el control de este proyecto de ley serían el Instituto Nacional de Alimentación y Nutrición (INAM), dependiente del Ministerio de Salud Pública y Bienestar Social, y la Secretaría de Defensa del Consumidor y el Usuario (SEDECO). Fuente: Valor Agro

UNION EUROPEA

Mercosur y UE publican sus cronogramas de desgravaciones arancelarias

19 de julho de 2021

O Brasil abrirá uma cota de importação anual de 32 mil veículos da Europa com tarifa de 17,5%, ou seja metade da alíquota normal, por sete anos, a partir do momento em que o acordo Mercosul-União Europeia (UE) entrar em vigor.

Depois dos sete anos com cota, começará a desgravação (mecanismo de redução) da tarifa até chegar a zero nos oito anos seguintes nesse setor. A área automotiva é considerada uma das mais importantes no acordo.

Por sua vez, o café solúvel brasileiro, que é muito exportado para a Europa, terá acesso sem tarifa nos 27 países da UE quatro anos depois da entrada em vigor do acordo birregional. A tarifa atualmente é de 9%, muito alta para os padrões europeus. E, com sua eliminação, o produto brasileiro com valor agregado poderá ganhar mercado.

Essas informações foram detalhadas na sexta-feira, pela primeira vez, ao mesmo tempo pelos países do Mercosul e pela União Europeia, com a publicação dos cronogramas de redução tarifária e dos compromissos em matéria de serviços e compras públicas pelo acordo birregional.

O objetivo claramente é de buscar algum “movimento” e que não pareça que o acordo está paralisado, apesar da resistência de alguns Estados-membros europeus que se dizem inquietos com os problemas ambientais no Brasil.

A União Europeia e o Mercosul querem mostrar que há enormes oportunidades de negócios no acordo birregional e que não podem ser perdidas. O exemplo do ganho para os produtores de veículos europeus ilustra isso. A liberalização no Mercosul será em 15 anos no total. Nos primeiros sete anos, o bloco dará cota para entrada de 50 mil veículos europeus com uma vantagem preferencial de 50%. Ou seja, o carro europeu (dentro da cota) será submetido à alíquota de 17,5%, enquanto o carro dos EUA ou do Japão vai continuar pagando 35%.

Essa cota de 50 mil foi distribuída entre os países do Mercosul de acordo com o comércio histórico. É por isso que a cota brasileira é maior, de 32 mil veículos. A Argentina dará cota de 15,5 mil, o Uruguai, de 1.750, e o Paraguai, de 750 veículos. As importações fora da cota continuarão com tarifa de 35%, até que comece a desgravação.

De outro lado, a cota de 99 mil toneladas para exportação de carne bovina do Mercosul para a UE é conhecida. O que é menos é o ganho para produtos já bastante comercializados, como o café solúvel para o Brasil, e que portanto tendem a aumentar mais seu faturamento.

Além disso, o potencial é significativo para frutas brasileiras, um nicho do comércio internacional que tem um dos maiores potenciais de crescimento. Para a uva de mesa procedente do Mercosul, por exemplo, a eliminação da tarifa na UE será imediata.



Acordo significa troca recíproca, queda de tarifas para as empresas de cada bloco. Por isso, uma coalizão de 13 importantes associações industriais da Europa recentemente levantou a voz conclamando os governos europeus a uma ratificação rápida do acordo comercial com o Mercosul. As associações alertaram que um fiasco na ratificação do acordo deixaria a UE e o Mercosul “com menos instrumentos para construir confiança mútua e cooperar para enfrentar o maior desafio do nosso tempo”. E que a não ratificação levará Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, os sócios do Mercosul, a continuar ou mesmo a expandir seu comércio com outros parceiros com padrões ambientais e trabalhistas substancialmente mais baixos. A manifestação ilustra o temor de a Europa perder mais negócios em proveito da China na região.

Em comunicado, o Itamaraty diz que, em razão do interesse público nas negociações concluídas entre o Mercosul e a União Europeia, os dois lados decidiram publicar os cronogramas de liberalização recíproca. Ressalva que os documentos não são definitivos e poderão sofrer modificações adicionais em decorrência do processo de revisão formal e jurídica, ainda em andamento. O acordo será vinculante para as partes, conforme o direito internacional, somente após a conclusão dos procedimentos legais internos necessários para a entrada em vigor.

Na prática, um movimento pode ser esperado do lado da UE depois da eleição presidencial francesa do ano que vem.

Fijan la cuota de 99 mil toneladas de carne vacuna del Mercosur a la UE

Fuente: Valor Económico 23/07/2021 - 9:18 AM

Esta información fue detallada recientemente por los países del Mercosur y la Unión Europea junto a la publicación de cronogramas y compromisos de desgravación arancelaria en el área de servicios y compras públicas en el marco del acuerdo birregional

En lo que al sector respecta, se conoce la cuota de 99 mil toneladas para las exportaciones de carne de vacuno del Mercosur a la UE. Lo que es menor es la ganancia para productos que ya están bien comercializados, como el café soluble para Brasil, y que por lo tanto tienden a incrementar más sus ventas.

Esta información fue detallada recientemente por los países del Mercosur y la Unión Europea junto a la publicación de cronogramas y compromisos de desgravación arancelaria en el área de servicios y compras públicas en el marco del acuerdo birregional.

La Unión Europea y el Mercosur quieren demostrar que existen enormes oportunidades de negocio en el acuerdo biregional y que no se pueden desaprovechar. Un ejemplo en la ganancia para los fabricantes de vehículos europeos ilustra esto. La liberalización en Mercosur tomará 15 años en total. En los primeros siete años, el bloque tendrá una cuota de entrada de 50 mil vehículos europeos con una ventaja preferencial del 50%. Es decir, el automóvil europeo (dentro de la cuota) estará sujeto a una tasa del 17,5%, mientras que el automóvil estadounidense o japonés seguirá pagando el 35%.

Una coalición de 13 importantes asociaciones industriales europeas alzó recientemente su voz pidiendo a los gobiernos europeos que ratifiquen rápidamente el acuerdo comercial con Mercosur. Las asociaciones advirtieron que un fiasco en la ratificación del acuerdo dejaría a la UE y al Mercosur “con menos instrumentos para generar confianza mutua y cooperar para afrontar el mayor desafío de nuestro tiempo”. Y esa no ratificación llevará a Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, socios del Mercosur, a continuar o incluso expandir su comercio con otros socios con estándares ambientales y laborales substancialmente más bajos. La manifestación ilustra el temor de que Europa pierda más negocios con China en la región.

Perspectiva a corto plazo de los mercados de la carne

19/07/2021 - 10:39 AM

La Comisión de la UE ha publicado recientemente su “Perspectiva a corto plazo” para los mercados agrícolas de la UE en 2021. A continuación, destacamos algunos de los puntos relevantes para los mercados de la carne, según recoge el Agriculture and Horticulture Development Board (AHDB) de Reino Unido

Ahora se cree que las perspectivas de crecimiento del PIB de la UE son mejores que a principios de año, con una recuperación económica ya en marcha y más fuerte de lo previsto anteriormente. El Banco Central Europeo ahora espera un crecimiento del 4,6% en el PIB de la UE este año y un crecimiento del 4,7% en 2022. Sin embargo, persisten las incertidumbres y los riesgos económicos, y la covid-19 sigue siendo un desafío por ahora.

Para la carne de vacuno, se espera una disminución de la producción del 1,4% para 2021. Para el primer trimestre, la producción de carne de vacuno se redujo más que esto (-3,7%); principalmente debido a un declive en Irlanda. En particular, vimos un aumento en el sacrificio en el cuarto trimestre de 2020, ya que Irlanda buscaba que los animales pasaran antes de que finalizara la fecha límite del Brexit de 2020.



Se espera que las exportaciones se recuperen a medida que avanza el año, con una previsión de crecimiento del 1% para 2021 con una fuerte demanda de algunos mercados de alto valor como los EE. UU. y Hong Kong.

Del mismo modo se espera que las importaciones se recuperen en un 8% este año. En el primer trimestre, los volúmenes todavía estaban un 13% por debajo de los niveles de años anteriores debido a que los cierres de servicios de alimentos limitaron la demanda. A medida que este mercado se abra de nuevo, la demanda también debería aumentar. No obstante, se espera que el consumo caiga un 1,1% este año en general, incluso con una recuperación de la demanda durante el tercer y cuarto trimestre.

Se espera que la producción de carne de cerdo de la UE continúe aumentando este año, con un crecimiento anual previsto del 1,7%. Aunque es probable que la producción alemana caiga, la producción adicional en otros lugares debería compensarlo con creces.

También se prevé un crecimiento de las exportaciones para 2021 en general, pero solo en un 5%. Teniendo en cuenta que las exportaciones en el primer trimestre mostraron un fuerte crecimiento del 26%, esto sugiere una disminución significativa en la última parte del año. Se espera que la producción adicional supere este crecimiento de las exportaciones, lo que significa que se prevé que la oferta para el consumo se recupere ligeramente (+ 0,8%), tras dos años de descenso.

La producción de carne de ovino y caprino en la UE fue un 8,6% más alta que el año pasado en el primer trimestre. Esto se debe en parte al cambio de fechas de las fiestas religiosas, aunque los altos precios de las ovejas también han fomentado más sacrificios. No obstante, se espera que la producción se mantenga estable (+ 0,1%) durante todo el año, ya que un rebaño de la UE en declive limitará el sacrificio en el futuro.

Se espera que el escaso suministro mundial de carne de ovino limite las importaciones este año, con un pronóstico de disminución del 8% para el año en general. Las importaciones fueron un 21% más bajas en el primer trimestre, con una caída de los volúmenes tanto del Reino Unido como de Nueva Zelanda. Sin embargo, se espera que el aumento de los costes logísticos en el Reino Unido debido a nuestra salida de la UE sea menos influyente a medida que avanza el año. También se prevé que las exportaciones de carne de ovino de la UE disminuyan en un 5%; nuevamente, esta es una disminución menor que la caída del 14% registrada en el primer trimestre. Si se considera al Reino Unido como un importador clave de carne de ovino de la UE, esto sugiere que se espera cierta recuperación en su volumen de importación; sin embargo, el impacto de esto desde nuestra perspectiva puede ser menor, las importaciones de NZ / AUS son más importantes para Reino Unido en general.

En conjunto, con menores volúmenes de importación previstos, se espera que la carne de ovino disponible para el consumo en la UE caiga un 1,2% este año.

Estudio: Creció el ingreso promedio de los agricultores entre 2007- 2018

21 July 2021

Between 2007 and 2018, the average farm income in the EU grew, reaching €35,300 per farm and €22,500 per annual working unit in 2018. However, significant differences can be observed across the EU and based on types of farming, sex, age and level of training of farm holders and managers.

Those are among the key findings of the "EU Farm economics overview" report published by the European Commission.

The EU farm economics overview report provides an overview of key economic developments in European agricultural holdings up to 2018, based on data collected for the farm accountancy data network (FADN). The analysed period covers data from 2007 to 2018.

An increase in the value of agricultural output, both for crops and livestock production respectively by 34% and 36%, has led to a farm income increase over the analysed period. In terms of income per annual working unit, the highest average income was recorded in 2018 at €22,500, a slight increase of 0.3% compared to 2017 and 41% higher than in 2007.

Regarding income differences across the EU, the highest income per annual work unit (AWU) was in the North-West of the EU while the lowest in the Eastern part. Farms specialising in granivores, wine, horticulture and dairy had an income per AWU above the EU average in 2018. In contrast, it remained below average for permanent crop farms (excluding wine producers), farms specialising in grazing livestock (excluding dairy) and mixed farms.

The analysis also found that on average, farms run by women had a lower income per AWU (38% lower than those run by men). This also depends on the type of farming and farm size. For example, women run on average smaller farms, in terms of both size and output. The income gap by sex concerns all types of farming, with the biggest gap observed in dairy and fieldcrop.

In terms of age at EU level, farms run by managers 40 years old or younger have the lowest income on average, followed by managers above 60. However, for a vast majority of EU countries, farms run by managers above 60 have the lowest income. This difference at national level is mainly due to the fact that



the majority of EU young farmers are in countries with lower than average income levels. For example, 47% of young farmers represented in the FADN are located in Poland and Romania. Finally, farms run by managers with basic or full agricultural training have higher income per AWU (+59%) than those with managers that have only practical experience. This applies to almost all EU countries, types of farming and farm sizes at EU level.

ESTADOS UNIDOS

Prevén menor disponibilidad de ganado de superior calidad

By GREG HENDERSON July 22, 2021 Weekly data from USDA's Agricultural Marketing Service suggest the peak in fed cattle numbers is in and numbers should decline going forward.

Specifically, carcass weights declined 4 pounds last week to 859, and with that national grading percentages are shifting lower. For instance, weekly Prime grading carcasses reached 12.5% this spring, and June saw the first slip below 10% Prime in 21 weeks. That trend corresponds with some increase in Select grading carcasses over the same time period.

Declining carcass quality is one sign cattle are going to market with fewer days on feed, and a sign front-end cattle supplies are reduced. Seasonally, dressed weights have decreased and with those so has the percent grading Prime.

"Recent trends are not expected to reset long-term trends of growing the percent Prime and Choice graded beef," says Altin Kalo, senior economist at Steiner Group Consulting. "The long-term trend since about 2007 has favored gains in higher quality grades. Since about 2007 Choice graded beef has risen from about 50% of the carcasses presented to over 70%. Prime was only about 2-3% of the carcasses presented in 2007, and in the last two years has regularly been over 10%. Select graded beef now only represents about 15% of the carcasses presented compared to 30-40% in the middle to early 2000s."

Beef slaughter volumes are expected to be about 10,000 head lower this week, another indication feedyard showlists are smaller.

USDA lanzó un tablero con la tipificación de la carne vacuna

By USDA July 21, 2021 USDA's Agricultural Marketing Service (AMS) recently launched a new, interactive grading dashboard to capture current and historical quality grade and volume information for beef and other proteins. The dashboard includes data published through the weekly USDA National Steer & Heifer Estimated Grading Percent Report and expands the information to include veal and lamb grades and volumes.

A benefit of the dashboard is the filters that can be manipulated to allow users to see information from different regions over different time frames. It also gives users the ability to easily compare and analyze up to 10 years of data and download the information into a spreadsheet for further evaluation.

In its current state, the system only views quality grade information. However, AMS has indicated they intend to encapsulate other reports published under Livestock Mandatory Reporting, such as slaughter under federal inspection, boxed beef load counts, etc.

USDA informó sobre su programa de indemnización para productores afectados por COVID 19

23 July 2021 The USDA has announced the details for its new Pandemic Livestock Indemnity Program (PLIP), an initiative that support livestock farmers who suffered losses and depopulation from COVID-19 supply chain stresses.

The USDA has released the highly anticipated details of its new Pandemic Livestock Indemnity Program (PLIP) for producers who suffered losses from supply chain disruptions caused by COVID-19. Producers who were forced to depopulate animals last year due to insufficient processing capacity can apply for PLIP now through 17 September via USDA's application portal.

Program Details

PLIP provides assistance for losses of livestock and poultry depopulated from 1 March 2020, through 26 December 2020. The animals must have been euthanized due to insufficient processing access that occurred as a result of the COVID-19 pandemic. PLIP payments compensate participants for 80% of the loss of eligible livestock or poultry as well as for the cost of depopulation and disposal. This will occur through a single payment rate per head listed in the following figures.

PLIP payments are calculated by multiplying the number of head of eligible animals by the payment rate per head, and then subtracting the amount of payments the producer has already received for disposal of the animals under USDA's Environmental Quality Incentives Program (EQIP) or state programs. If Coronavirus Food Assistance Program 1 or CFAP2 payments have already been paid on depopulated swine, those payments will be subtracted from the payment as well.

PLIP Payment = [Payment Rate/hd X Number of animals depopulated] – Previous Payments



In order to simplify administration of the program, USDA's Farm Service Agency (FSA) determined a single payment rate per head that is consistent with the categories and nationwide prices used to administer the Livestock Indemnity Program for 2020. Additionally, the estimated cost of depopulation is factored in based on the average costs of common methods used as estimated by USDA's Animal and Plant Health Inspection Service. The estimated cost of disposal is also factored in and is based on the costs of common disposal methods and rates from EQIP.

Eligibility

As previously mentioned, in order for livestock to be eligible they must have been depopulated between 1 March 2020, and 26 December 2020, as a result of insufficient processing access due to the pandemic. This does not include unborn livestock, such as unborn swine that may have been depopulated during pre-farrowing. In addition, these livestock must have been physically located in the US at the time of depopulation.

In order to be eligible for payments, producers must have legal ownership of the livestock or poultry on the day the animals were euthanized. As a result, contract producers of swine and poultry are not eligible. (Details on aid to these producers will be released at a later date.) Additionally, packers and live poultry dealers are not eligible to participate in the program.

Summary

The Consolidated Appropriations Act, 2021, allocated funding for PLIP to provide assistance to producers for losses of livestock and poultry depopulated as a result of processing disruptions during COVID-19. Producers who were forced to depopulate animals last year due to insufficient processing capacity can apply for PLIP now through 17 September via USDA's application portal. Producers with questions about eligibility should contact their local FSA office or call 877-508-8364 to speak directly with a USDA employee ready to offer assistance.

AUSTRALIA

Precios del Ganado de reposición llegó a niveles récords. Causas

Jon Condon, 20/07/2021 A PERFECT storm is driving feeder steer prices to unprecedented record highs, but some big lifts in slaughter cattle pricing may be necessary to justify current price levels, some lotfeeders say.

As reported in last week's item on the rampant rises being seen in the Eastern Young Cattle Indicator, lotfeeders are currently shelling out 'eye-watering' prices for suitable feeder cattle in order to fill vacant pens.

MLA's feeder steer indicator (steers up to 500kg liveweight bought strictly by lotfeeder buyers out of NLRS reported saleyards) sits today at 484.13c/kg liveweight – just marginally down from the record high of 485.3c set last week. (Note – the indicator covers includes all breed types, from indicus crosses through to Angus where premiums apply.)

This time last month, the NLRS feeder steer indicator sat at 442c/kg, representing a mammoth 42c/kg jump in the past four weeks (see graph). Compare today's figure to this time last year (377.6c/kg), and feeder steers today are on average 108c/kg higher in value. On a typical 400kg beast, that's worth an additional \$430 a head on an animal only 12 months old or less.

And the current rising cycle is showing no real signs of abating. At Roma store sale this morning, lighter flatback feeders 330-350kg were reported to be making 530-550c/kg liveweight – considerably higher than the same sale last week, where records were set. Feeders sold at Roma last week averaged 516c/kg liveweight, while last week's Wagga sale saw feeders average 533c/kg. Heavier feeders were yet to be sold at this morning's Roma sale, when Beef Central heard from contacts at the yards.

In direct consignment paddock sales, major lotfeeding businesses are this week paying 465-480c/kg for flatback heavy feeder steers in Queensland, 500c/kg for better British types, and 540-545c/kg for HGP-free Angus.

So rapid has been the recent sharp rise in feeder prices, that it has made it difficult for slaughter pricing (typically 3-4 months ahead, given time on feed) to keep pace.

Near vertical price rises

MLA's market analyst Stuart Bull said the recent price trend in feeders had been 'near vertical.'

He says if anything, the latest extreme rise in feeder indicator prices to record highs may be 'under-reported,' because there is a greater proportion of heavier weights coming through the indicator this year – a testament to the season, as well as the financial incentive for producers to add as much weight as possible before sale. (On a c/kg basis, feeder cattle become cheaper the heavier they get.)

Breakdown figures from NLRS-reported sales to lotfeeders last week showed an unusually high 40pc of sale cattle in the +400kg range, and just 28.5pc in the traditional 330-400kg range (see pie chart).



Demand-side factors were also impacting current feeder pricing levels, Mr Bull said, with a number of large exporting countries facing shortened supply, at a time when quality beef demand was growing out of key export markets, as COVID recovery starts to gain momentum (reference the UK ending its lockdown phase yesterday, as vaccination roll-outs take greater effect, and stimulus packages take effect). The level of confidence in some countries continues to grow.

“From an Australian perspective, if you are a producer or lotfeeder, you’ve seen these prices continuing to defy expectations, for most of this year,” Mr Bull said.

“Generally, the supply chain has become accustomed to these extraordinarily high prices, which can sometimes add a little more confidence to stakeholders along the chain to go back into the market.”

“They have seen the market perform like this for so long, it has given stakeholders a degree of confidence that it is safe to press on – even at prices like those we are seeing this week,” Mr Bull said.

“Couple that with signs that food service is starting to open up in some international markets, and there is a bit more cash in peoples’ pockets – particularly in markets like the US – and the grainfed market is exhibiting the confidence to press on.”

“Perfect storm”

In comments made to Beef Central late last week, NSW lotfeeder Andrew Talbot said over the preceding fortnight his Elders Killara feedlot near Quirindi had witnessed local feeder prices lift another ten percent, on top of levels that were already at record highs.

Killara feedlot general manager Andrew Talbot

“Black feeders 400-500kg rose from 480s and 490s only a fortnight earlier to 540s and 550s this week,” he said.

Lighter steers 350-400kg were making even higher, now in the 560-580c/kg range.

Isolated sales in saleyards and online had made even higher money recently. At RLX Carcoar last week, 490kg Angus steers made 558c.

Mr Talbot said a ‘perfect storm’ had triggered the latest sharp rise, on top of feeder prices that were already at record levels.

“There’s no doubt that meat prices have lifted – both in Australia and overseas,” he said.

“All of a sudden, there’s more demand coming through – grinding meat prices have lifted recently, and chilled primals are attracting more export demand, despite short supply. Woolworths and Coles have lifted prices recently in domestic supermarkets.”

There had been ‘encouragement’ by end-users to get more cattle onto feed, he said, because over the preceding six months during second-wave COVID, the number of cattle going onto feed for export programs had slowed. Nobody wanted to get caught with expensive grainfed beef if there were more mass-closures of food service and hospitality markets.

“Everything was held back because of that uncertainty, globally, over where food service was headed. But all of a sudden now, markets have started to move and prices have lifted, in response,” Mr Talbot said.

“A lot of large processors are encouraging lotfeeders to put cattle back on feed – at exactly the same time as feeder supply hits its normal mid-year lull. That has only been made worse this year by the impact of the 2019 drought on herd numbers.”

He said what had been seen in NSW and Victoria in terms of feeder supply and price had also flowed into Queensland.

“All of a sudden there is a lack of supply, driven by higher demand, and prices have just lifted, in a huge way in a very short period of time.”

As more Queensland lotfeeders moved into Angus branded beef programs, they were having to buy black cattle further south – at extraordinarily high prices, and especially when freight had to be applied on top to get the feeders back to the yard. This had created additional competitive tension for available black feeders this year. Some of the 530-550c/kg southern feeders being bought this week would look even more expensive in a southern Queensland feedyard, with a 10-20c/kg freight bill to get them home.

Feeder heifers, also, had lifted around 40c/kg in the preceding two weeks, driven by lack of supply and continued demand from restockers or breeders.

“That’s been in play for a long time, and it’s why the heifer market really, over the past six months has been dearer than the steer market (in NSW, at least),” he said.

Breeder type heifers had been anywhere up to a dollar a kilo higher than their equivalent weight feeder steer, taking them completely out of the play for feeding purposes.

“But now, suddenly 100-day and 150-day programs are being wound back up, because of end-user demand, and there aren’t enough cattle about to meet that demand. As a result, there’s been this buying ‘frenzy’ to secure adequate volumes of steers suitable for export feeding.”

Profitability challenge

Asked what current feeder prices were doing for lotfeeder profitability, Mr Talbot said it would inevitably push end-pricing for grainfed slaughter cattle higher.



“We think finished grainfed cattle prices may have to rise 5-10pc, to accommodate the money currently being paid for feeders,” he said.

“Later in the year, to coincide with cattle just entering pens now for 100 and 150-day programs, it will push over the hooks prices up by about 60c/kg, dressed weight, in our opinion.

“The discussions are underway right now between processors and their customers over that,” he said. That process was already being reflected in forward contract price movements.

“What this will do is really test the mettle for some of these grainfed supply chains,” Mr Talbot said.

“It’s all very well for them to say, we want you to put more cattle on feed, but they may have been basing that on old pricing – perhaps a shortfed HGP-treated 100-day animal leaving the feedlot in the 780s (c/kg carcass weight), whereas clearly now they need to be at mid-8s, to justify current feeder price levels.”

In mid-fed HGP-free premium cattle – which had copped a ‘real hammering’ over the past six months due to COVID – those cattle were currently leaving the feedlot at low-8s, but would need to rise to 880-900c/kg, come December, Mr Talbot said.

Asked whether the meat market was prepared to accommodate that, Mr Talbot said, “This is the unknown.” “There has to be a lot of questions asked about the sustainability of some of these programs, given the price lift,” he said.

But as has been seen already this year, the market continues to confound Australian supply chains in terms of what it is prepared to pay for quality Australian beef.

Mr Talbot said some operators appeared to be burying their head in the sand a little on profit outlook.

“Some lotfeeders appear to be focussed on simply getting more cattle on feed, without really understanding the full price implications of exiting feedlots come Christmas time,” he said.

Another factor was that with predictions of a wet spring on top of recent wet conditions, weightgain performance in feedlots had been compromised.

“Many would have hoped to achieve a traditional spring level of feeding performance, but that is unlikely, given that 2021 has produced as wet a mid-winter feeding conditions as many yards in NSW and Victoria have ever experienced – at least for 20-odd years.”

Mr Talbot said it was important to remember that the industry currently was “not in normal times.”

“We all need to remember that NSW and Victoria have a typical spring dry-off, where cattle start selling in larger volumes come October through to Christmas.

“I believe it is unlikely that the levels of feeder pricing that we are seeing right now, driven by an acute shortage of supply, are likely to continue into the end of the year,” he said.

“It’s a classic supply and demand situation, and I would have thought we have seen the best of it by now.”

“In a traditional year, feeder cattle prices typically peak in early August. If this is an acute year, some of the very big price rises we have witnessed could be matched with equally large falls, if numbers start to appear in October-November. It could come off the boil at a rate of knots.”

Some feedlots were offering forward price contracts on feeders through July, August and even September, but all yards would be extremely cautious about carrying that risk into November and December, he said.

Australian Lot Feeders Association president Bryce Camm said it was encouraging to note that finished grainfed cattle prices had started to rise, in response to feeder price trends.

“In the past two or three weeks we have definitely seen the impacts of the shortage of feeder cattle, reflected in the dramatic rise in prices, coming in,” Mr Camm said.

“But the factor that is helping maintain some confidence in the lotfeeding sector is the processor response – it’s nothing to be look at grids for better HGP-free grainfed cattle with an ‘eight in front of them’ at the moment, and high sevens for implanted cattle – which is pretty exciting.”

Asked whether recent rises were enough to compensate for recent dramatic feeder price rises, Mr Camm said with some irony, from a lotfeeder’s perspective it was never ‘enough’ – but particularly in program business focussed on brands, lotfeeders were working hard with processors to keep cattle coming onto feed to match current demand.

“Undoubtedly, with the feeder price hikes we have seen recently, slaughter prices are rising to reflect that. That’s the positive part, in that we are seeing that movement. The bigger story is about the confidence and demand that continues for quality Australian beef – even at these historically high prices – keeping all these brand programs going.”

Grain prices had helped offset a little of the recent feeder price movements, with barley at presented worth around \$300/t, delivered Downs, back a little over the past couple of weeks.

Mr Camm was not anticipating any dramatic changes with the arrival of new season grain in coming months, and with harvest approaching, supply was looking sound.

“There’s not going to be any really cheap grain anywhere, because export demand is capping prices, but most people would not be uncomfortable with where grain prices sit at the moment.”



Key points:

Eastern Young Cattle Indicator (EYCI) hits a new record of 996.50¢/kg cwt on the back of restockers vying for young steers

The Eastern States Feeder Steer Indicator achieved a new record of 498¢/kg lwt

The Eastern States Heavy Steer Indicator hit a new record, sitting at 434¢/kg lwt

The majority of cattle indicators, both eastern states' and national, hit new records this week as Australian cattle prices continue to surge.

The Eastern Young Cattle Indicator (EYCI) reached 996.50¢/kg cwt on Tuesday, a new record, ever so close to the 1,000¢ mark, then proceeded to fall slightly on Wednesday. The EYCI launched more than 13¢ on Tuesday, heavily backed by the Roma saleyard, which had both a record EYCI eligible yarding of 5,570 head, along with a record average price of 1,018.75¢/kg cwt. Roma maintained 40% of the total EYCI yarding, contributing to the rise.

Nevertheless, 70% of saleyards experienced week-on-week gains, laying a strong foundation for the rising market. A higher percentage of lighter yearling steers and restocker activity is supporting the lift and fetching higher premiums. Demand is still strong, highlighting a keen interest in young cattle as the seasonal outlook is positive and weight gains can be realised.

VARIOS

RUSIA se convierte en el principal proveedor de carne a VIETNAM

16/07/2021

Rusia ocupó el primer lugar entre los proveedores de carne de Vietnam en el primer semestre de este año, según informó el Centro Federal de Agroexportación del Ministerio de Agricultura de Rusia.

Según los resultados de la primera mitad de 2021, Rusia ocupó el primer lugar entre los exportadores de carne a Vietnam. Además de Rusia, los cinco principales proveedores de carne fueron Estados Unidos, India, Holanda y Polonia.

Rusia exportó 61.800 toneladas de carne a Vietnam entre enero y junio de 2021, lo que es 2,6 veces superior al período similar en 2020, según las estadísticas aduaneras rusas. Los productos cárnicos se multiplicaron por 2,5 en términos de valor hasta los 121 millones de dólares. La carne de cerdo representó la mayor parte de los suministros, y el envío se multiplicó por 2,5 hasta las 55.000 toneladas, por valor de 116 millones de dólares. Rusia también envió 6.100 toneladas de aves de corral por valor de 3,4 millones de dólares y 993 toneladas de carne de vacuno por 1,5 millones de dólares en el primer semestre de este año.

Por lo tanto, Vietnam se convirtió en el principal comprador de carne de cerdo rusa en la primera mitad de este año y representó más de la mitad de los envíos de carne de cerdo de exportación de Rusia.

CANADA: estudian forma de incrementar competitividad y sustentabilidad de producción de carnes bovina

21 July 2021

Alberta's government and the beef sector are partnering to ensure Canada's beef industry continues to grow sustainably and remains competitive.

Alberta is a key beef supplier to local and international markets and improving our competitiveness is critical to supporting the Alberta Beef and Canada Beef brands. Alberta's government is partnering with the Canadian Cattlemen's Association, Alberta Beef Producers and Alberta Cattle Feeders' Association to undertake a competitiveness study that will provide important insights and data for this essential industry.

"Collaborating with industry is vital to growing and advancing our agriculture sector in Alberta. This partnership demonstrates our shared commitment to grow Alberta's food and processing sector. We know that agriculture will play a big part in Alberta's economic recovery and growth," Devin Dreeschen, Alberta's Minister of Agriculture and Forestry said in a statement.

With government support, this study will help the beef industry identify challenges and opportunities in their supply chain, including:

Promoting transparency in cattle and wholesale beef markets.

Supporting processor resiliency and plant reinvestment strategies.

Expanding harvest capacity for small to medium-sized processors and identifying the supports required for this growth.

Planning for surge capacity when events like the COVID-19 pandemic put stress on the food supply chain.

Alberta has the potential to increase capacity and the study will help determine where additional investments could be made to find efficiencies and achieve an optimal processing level. The study can also look at other measures to increase competitiveness, like the possibility of legislating price reporting,



similar to the United States, to facilitate open, transparent price disclosure and provide all producers and processors with comparable levels of market information.

“Beef production in Canada is one of the best tools we have to reach our shared conservation and climate change goals while providing good-paying jobs for Canadian families. The Canadian beef industry has a unique ability to deliver significant environmental services, including carbon storage and sequestration, wildlife habitat preservation and flood resiliency.” Bob Lowe, president, Canadian Cattlemen’s Association said.

Quick facts

The Canadian beef industry contributes \$21.8 billion to GDP while supporting 348,000 full-time equivalent jobs. More than three-quarters of Canadian beef processing happens in Western Canada, with the vast majority concentrated in Alberta. More than 70% of the cattle fed in Canada are fed in Alberta.

Based on sales and Statistics Canada industry multipliers, the Alberta beef industry generates approximately \$18 billion in total economic activity and creates more than 57,000 direct and indirect jobs on farms and at suppliers across Canada. In 2020, Alberta beef production was an estimated 852,000 tonnes. 68% of beef produced in Alberta was consumed in Canada. More than 14%, or 122,720 tonnes of beef, was consumed within the province and a further 53.6% was consumed in other Canadian provinces.

EMPRESARIAS

JBS pone sus ojos en Tönnies

15/07/2021 De acuerdo con Bloomberg, JBS junto a un inversor asiático estarían pensando en la compra del gigante cárnico alemán Tönnies. La operación se valoraría en más de 4.000 millones de euros y estaría en estos momentos en negociaciones preliminares para llegar a cerrarse a lo largo de los próximos meses.

JBS el mayor grupo cárnico a nivel mundial y opera tanto en el continente americano como en Australia y Europa a través de diversas adquisiciones recientes. Está presente también en el mercado de proteínas alternativas.

Por su parte, los rumores de venta de Tönnies comenzaron hace casi un año, tras los brotes de la covid-19 vividos entre sus trabajadores. Tönnies tiene alrededor de 16.500 empleados y generó alrededor de 7.300 millones de euros en ingresos en 2019. Tönnies gestiona mataderos de carne de cerdo y de vacuno y también fabrica derivados cárnicos.

JBS Australia: introdujo un programa obligatoria de vacunación contr BRD

Beef Central, 19/07/2021

IN an Australian first, JBS Australia has introduced a mandatory BRD pre-vaccination requirement for feeder cattle entering the company’s three NSW feedyards.

Along with some other large grainfed supply chains, JBS has for years offered a voluntary pre-vaccination incentive payment for feeder cattle suppliers, recently \$15/head on top of the standard price. Between 35pc and 40pc of feeder cattle entering the company’s NSW yards have been supplied under the previous voluntary incentive, Beef Central was told.

An announcement this morning said the company’s three NSW feedlots – JBS Prime City, JBS Riverina and JBS Caroon – will from 1 September only accept feeder cattle that have been pre-vaccinated with a single shot of Bovilis MH+IBR, to help control the effects of BRD.

The move has been endorsed by global quick service restaurant giant, McDonald’s – one of JBS Australia’s largest end customers.

JBS’s three NSW feedyards have a combined capacity of around 110,000 head, and if fully executed, the new commitment could cover well over 200,000 fed cattle each year.

The company told Beef Central the pre-vaccination commitment will not be applied in its Queensland yards, including Beef City and Mungindi, because of different climatic and feeding conditions, and different breed types involved. British-type cattle tended to be more susceptible to BRD than other breed types, and the company’s southern yards had more ‘clearly defined’ seasonal cycles that could contribute to BRD challenge.

The Brazil-based JBS parent company recently launched its global sustainability commitment (see earlier story), including an animal welfare component as one of its key features.

“JBS Australia takes the health and welfare of the cattle in its care seriously, and is striving to do everything it can to reduce sickness and mortalities in its feedlots,” the company statement said.

The company said it believed that the cattle industry had a responsibility to drive animal welfare improvements, and pre-vaccination of cattle on-farm prior to feedlot induction was the best defence against BRD.



The company has stipulated the use of a single vaccine product – Coopers Bovilis MH+IBR – to “help prepare cattle for when they arrive at the feedlot and help protect them from BRD-related sickness, reducing the risk of mortalities.”

“This allows JBS to focus on maximising the performance of cattle and lead the way in animal welfare best practice,” the company said.

JBS Australia’s northern livestock manager, Scott Carswell (JBS Northern has responsibility for the company’s feeder cattle procurement across the eastern states), said the critical point of BRD prevention in cattle happened on-farm, prior to feedlot induction. This made BRD pre-vaccination the “last piece of the puzzle” in terms of striving for the highest animal welfare standards.

“The risk of BRD is at its peak in the first couple of weeks at the feedlot, and the critical point of prevention happens on-farm prior to feedlot induction,” Mr Carswell said.

Vaccinating prior to feedlot entry with Bovilis MH+IBR had two main benefits, he said. Firstly, when cattle are pre-vaccinated in an unstressed environment, they are expected to develop a better response to the vaccine. Secondly, and most importantly, pre-vaccinated cattle have a higher level of protection at the time of maximum risk, which is immediately following feedlot induction.

“That’s why we are making it mandatory,” Mr Carswell said.

Under the new guidelines, from 1 September all cattle entering JBS feedlots in NSW will be required to have at least one shot of Bovilis MH+IBR from 180 days to 14 days prior to induction. JBS will administer the second dose during the induction process.

How this company requirement plays out in an extremely tight feeder cattle market this year is yet to be seen. JBS says it will continue to pay a premium for Bovilis MH+IBR pre-vaccinated cattle of \$15 a head.

“At the end of the day, it’s a win-win situation for producers,” Mr Carswell said. “They get paid to pre-vaccinate with a product that could improve the performance of their cattle on farm, and we get healthy and high-performing cattle delivered to our feedlots,” he said.

With Bovilis MH costing \$7.50-\$8 a shot, the net return to producers for applying the treatment will be about \$8.

McDonald’s backs program

Burger giant McDonald’s has declared its support of JBS’s new policy, designed to improve animal health and welfare practices.

“McDonald’s is committed to working with suppliers that share our commitment to improving animal health and welfare practices,” the company was quoted as saying in JBS’s statement.

“JBS Australia’s pre-vaccination program across its NSW feedlots will help accelerate the beef industry towards a greater level of best practice, and positively reduce the use of antibiotics in the beef supply chain,” McDonald’s Australia said.

JBS said it would take a stepped approach to implementing the pre-vaccination program prior to the mandatory 1 September cut-off. In the lead up to the cut-off date, JBS will continue to receive cattle during August that have not been vaccinated, but will apply a 5c/kg liveweight discount to these cattle. For all cattle that have been pre-vaccinated, JBS will continue to pay a \$15 premium per head to cover the materials and labour cost of vaccination with Bovilis MH+IBR.

While there are other BRD vaccines on the market including Zoetis’s MH One Shot, JBS Australia wants all cattle to be pre-vaccinated with the Bovilis MH+IBR vaccine, as it is “the only vaccination available in Australia that protected against both the two main pathogens that cause BRD.”

“JBS has been using the two-shot Bovilis MH+IBR protocol for many years, and has found it is the gold standard when it comes to BRD protection,” Mr Carswell said. “Bovilis MH+IBR reduces BRD-related sickness and mortalities, and also reduces the use of antibiotics in our yards.”

“It’s a no-brainer for us to shift this from a voluntary to a mandatory vaccination scheme,” Mr Carswell said. “In fact we have had feeder cattle suppliers asking us for some time why we haven’t already made the move.”

Asked whether the new company requirement could threaten feeder supply in an already desperately tight market, Mr Carswell said he looked at it this way: “the vaccine itself costs \$7.50 to \$8 a shot, and we have committed to paying \$15 a head. And we have large suppliers who have been practising two-shot Bovilis vaccination for years, because of the production benefit they see on-property. The earlier they do it, the more benefit they see.”

“It might not be the ideal time to be implementing this program, in terms of the cattle supply cycle, but we are already paying record prices for feeders (see today’s separate story) so it is a bit of extra insurance for us (against morbidity and mortality) and if vendors are going to do it, it’s extra insurance for them,” Mr Carswell said.

For feeders that have received two shots of Bovilis on-property, JBS said it would offer 12 months from the second shot, for delivery, to still receive the bonus.



Australian Lot Feeders Association president Bryce Camm said the JBS program was the first mandatory BRD vaccination program that he was aware of in the Australian grainfed industry, and reflected the growing industry awareness of best practise on animal welfare.

About BRD

BRD is a devastating respiratory condition affecting cattle of all ages and the leading cause of mortality within the cattle industry. There are two main pathogens that cause BRD, Mannheimia haemolytica (MH) and Infectious Bovine Rhinotracheitis Virus (IBR). Both pathogens are known to cause BRD, but IBR in particular can spread rapidly when cattle are stressed due to transport, mixed with other cattle from different farms, and introduced to different feed. [Click here for earlier BRD story.](#)

Tyson Foods anunció un plan global de bienestar animal

22 July 2021

Originally announced in the company's FY19 Sustainability Report, the transition enables a more robust approach to welfare assessment.

Tyson Foods is evolving its approach to animal welfare by integrating a new welfare framework across its global operations, known as the Five Domains.

Tyson's Office of Animal Welfare plays an important role in ensuring the company's vision for animal welfare becomes a reality: to be the world leader in animal welfare through compassionate care based in sound science. Part of being a leader means being open to creative thinking, innovation, and evolving knowledge and practices. The Five Domains, as devised by Professor David Mellor and colleagues, provides a comprehensive platform that incorporates functional and behavioral components, which considered as a whole, provide an assessment of an animal's overall mental state, also known as the welfare of the animal.

While Tyson Foods acknowledges the importance of the Five Freedoms welfare framework (freedom from hunger and thirst; freedom from discomfort; freedom from pain injury or disease; freedom to express normal behavior; and freedom from fear and distress) in the development of its animal welfare approach, the company made the strategic decision to transition from the Five Freedoms to the Five Domains last year.

Tyson is now moving ahead with widescale integration of the Five Domains across the enterprise. By adopting the Five Domains, the company's welfare practices are evolving and allowing the company to identify opportunities for enhancement and examine positive outcomes and behaviors of each animal, therefore providing a better understanding of animal needs and ultimately better welfare outcomes.

"Incorporating the Five Domains into our daily conversations and actions is essential for Tyson Foods to drive continuous improvement in our welfare program and culture throughout our global operations", said Dr Ken Opengart, vice president of global animal welfare, Tyson Foods.

The Five Domains

With continuous improvement comes research, learning and the evolution of ideas. The Five Domains provides a platform that allows for a more comprehensive understanding and assessment of welfare outcomes as a result of a range of influences. The Five Domains is a more progressive conceptual animal welfare framework that includes the promotion of positive mental states through four domains – nutrition, physical environment, health and behavioral opportunities, which ultimately contribute to the fifth domain, the mental state of the animal.

"For decades, the Five Freedoms have provided an essential foundation for conceptualizing animals' welfare needs. As animal welfare science has advanced, however, the importance of promoting positive (physical, behavioral, and mental) states of welfare in addition to minimizing negative states is increasingly recognized", said Dr Candace Croney, professor of animal behavior and well-being and director of The Center for Animal Welfare Science, Purdue University. "Incorporation of the Five Domains reflects the leadership mindset needed to facilitate thought processes, actions, and outcome measurements aligned with achieving these goals."

Strengths of the Five Domains

While the Five Freedoms have been an influential part of animal welfare science for the last 25 years and played a significant role in the development of welfare programs around the world, they primarily focus on negative experiences and states rather than the promotion of positive opportunities. The Five Domains model is specifically designed to capture the complexity of welfare states, facilitate welfare assessments and incorporate growing knowledge of welfare science into practical applications. In addition, the Five Domains are adaptable to each species behavior, biology and ecology.

Marfrig lanzó una plataforma destinada a comercios minoristas

22 de julho de 2021

A Take4Content acaba de colocar em operação um projeto para a Marfrig, para quem já atua nas estratégias de marketing digital. Trata-se do primeiro projeto de licenciamento do aplicativo Farmazon –



plataforma de comercialização de medicamentos que é considerado o iFood dos remédios e da qual a Take4Content detém 20% de participação. O projeto para a Marfrig é um aplicativo de e-commerce que a empresa está disponibilizando aos varejistas, e que reúne as ofertas de produtos da marca Bassi, comercializada por ela, nos pontos de venda.

“O lançamento deste aplicativo é parte das estratégias que o grupo Take4Content está desenvolvendo para a Marfrig visando apoiá-la em seus negócios na área digital”, conta Cassiano Scarambone, CEO da Take4Content, empresa responsável também por toda a estratégia e execução das ações digitais de comunicação da Marfrig e de lançamento do aplicativo. “Este projeto permitirá conectar os consumidores aos pontos que comercializam a marca Bassi, viabilizando as vendas pela internet por parte de varejistas que não teriam estrutura para fazê-lo, e ampliando, de forma expressiva, o alcance da marca no mercado”, acrescenta.

Scarambone explica que a plataforma do aplicativo da Marfrig é uma versão white label licenciada da Farmazon, cuja plataforma foi desenvolvida pela Doctor Web Brasil – empresa de tecnologia que se associou ao Grupo Take4Content, na criação da joint-venture Take4Tech (T4T) -, e cujos sócios fundadores são Rodrigo Robledo e Líria Knutti.

Empreendedor com especialização na área de Tech e de Dev, Robledo explica que o conceito da plataforma é de marketplace baseado em georreferenciamento, mas com uma estrutura que dispensa a necessidade de os varejistas terem que cadastrar os produtos disponíveis em loja, como é necessário no modelo tradicional de marketplaces.

No modelo licenciado pela Take4Tech, os preços dos produtos são definidos e administrados por um sistema de Inteligência Artificial, que considera os seguintes aspectos: a disponibilidade do produto no ponto de venda mais próximo do consumidor, o valor cobrado por esse varejista e o custo logístico da entrega. “É um banco de produtos com preço variável, cujo modelo é pioneiro no mercado e exclusivo da Farmazon”, observa Robledo.

Escalada em âmbito nacional

“O aplicativo da Marfrig iniciou a operação na cidade de São Paulo, com previsão de expansão posteriormente para outras localidades, e também com a possibilidade de incluir outras marcas comercializadas pela Marfrig, como Montana Steak House e Montana, incluindo produtos complementares para a realização de um churrasco”, acrescenta Leonardo Pereira, diretor de Marketing e Trade da Marfrig.

Segundo Robledo, a plataforma está totalmente preparada para escalar a operação da Marfrig em âmbito nacional, sem a necessidade de grandes ajustes. O próprio aplicativo Farmazon, que atualmente une ofertas de farmácias e drogarias de bairros do Rio de Janeiro, prepara-se para ampliar sua atuação em território nacional.

O aporte de R\$ 2,4 milhões realizado pelo grupo Take4Content no Farmazon está sendo aplicado para aprimorar o aplicativo e expandir a sua atuação para outras cidades como São Paulo (SP), Fortaleza (CE) e Uberlândia (MG) a partir do segundo semestre deste ano. Lançado em 2019, o aplicativo teve rápido crescimento em pouco mais de um ano de atividade, e hoje dispõe de 100% dos produtos que são comercializados nas farmácias do Brasil. É o único aplicativo que entrega essa variedade de produtos, incluindo medicamentos controlados.

“A Farmazon vem se provando um aplicativo extremamente útil e de grande potencial, como solução única em sua área de atuação. O licenciamento deste modelo para a Marfrig incorpora muitas vantagens, ao oferecer um modelo já testado e de muita eficiência, ao encurtar o tempo de implementação de um projeto desta magnitude, e também por reduzir os custos em muitas vezes em comparação ao que seria necessário para o desenvolvimento direto de uma plataforma semelhante”, ressalta Scarambone. “É também um projeto de grande benefício tanto para a Marfrig quanto para os varejistas-clientes”, finaliza o CEO da Take4Content.