



NOTICIAS INTERNACIONALES AL 17/02/2017

BRASIL	2
Precios del gordo resisten nuevas bajas aunque se mantiene la presión	2
Mercado de reposición afectado por la situación de la hacienda gorda	2
Demanda local deprimida	2
Bajos precios del ganado estimulan la faena de hembras.....	2
Retraso del dólar pone en jaque a los exportadores.....	3
Abiec: exportaciones alcanzaron 112 mil toneladas en el mes de enero	3
Organizan Campaña de prevención de riesgos laborales: 100% Seguro en Frigoríficos	4
Ministro de Agricultura afirmó que existen evidencias de cartelización	4
Ministro de Agricultura planteara en la próxima reunión de COSALFA la estrategia para dejar de vacunar contra la AFTOSA.....	4
México se potencia como mercado para las carnes brasileñas después del triunfo de Trump.....	5
URUGUAY	5
Con entradas ágiles el mercado mantiene firmeza	5
Exportaciones de carnes aumentaron 12%.....	5
Empresario alemán destacó controles de calidad de carne uruguaya.....	6
INAC presente en EE.UU. por audiencia pública sobre futuro de la cuota 481	6
Se realizó la audiencia pública por Cuota 481 en EEUU	7
Guillermo Pigurina: “Hoy no hay ningún mercado alternativo para la cuota 481”	7
Importadores de Turquía pelean más los precios de la hacienda en pie.....	8
Roberto Vázquez Platero: “El país tiene que darse un baño de realidad”	8
PARAGUAY	9
Precio promedio del ganado casi alcanza pico histórico.....	9
Exportación de carne vuelve a crecer Reactivación del mercado ruso y ventaja cambiaria favorecen	9
Avanzan gestiones para abrir mercado de EE.UU.....	9
Plan anual para promocionar la carne paraguaya: Cámara invertirá US\$ 900 mil	10
UNIÓN EUROPEA	11
Parlamento Europeo aprobó el acuerdo UE - Canadá.....	11
ESTADOS UNIDOS	12
Escaso impacto de las importaciones de carnes sobre precios locales	12
Expansión del rodeo confirma mejora en su eficiencia	12
Crece la producción de carne de mayor calidad	13
Disputa con la UE ocasionaría aumento en los precios de productos e insumos importados	14
NAFTA: vinculación con CANADÁ se vería lesionada ante eventual renegociación.....	15
Lanzan programa de capacitación on line en carnes (Beef University Beef U).....	16
AUSTRALIA	16
Altos precios de la hacienda han reducido el nivel de faena	16
Mayor peso de los animales morigeró la caída de la producción de carnes en 2016	17
VARIOS	17
COREA DEL SUR: mayor demanda de carne importada por los focos de aftosa.....	17
MÉXICO : Productores de carne miran más allá de EEUU	18
CHINA tendencia de la comercialización on line de la carne	18
SUDAFRICA y CHINA analizaron requisitos sanitarios para la importación de carnes bovinas	19
EMPRESARIAS	20
JBS suben acciones después de anuncios.....	20
Minerva dio vacaciones a todo el personal de su planta de Barretos (SP).....	20



BRASIL

Precios del gordo resisten nuevas bajas aunque se mantiene la presión

Sexta-feira, 17 de fevereiro de 2017 - Embora a pressão de baixa ainda exista, a força para alterar os preços já não é a mesma das semanas anteriores.

Nada mudou em termos de conjuntura. A demanda segue ruim e a disponibilidade de boiadas não é abundante, embora venha melhorando com a chegada de fêmeas descartadas ao mercado.

As ofertas de compra, de forma geral, estão quase sempre alinhadas à referência. Inclusive, em algumas praças, como no Norte do Tocantins, existe oferta de frigorífico grande acima da referência.

Em São Paulo, os testes de mercado são mais intensos. Há quem tente comprar por até R\$143,00/@, à vista, mas sem sucesso.

Em contrapartida, tem quem pague R\$146,00/@, nas mesmas condições. Não há programações de abate longas no estado, mesmo que o nível de ociosidade seja considerável.

No mercado atacadista de carne bovina, estabilidade de preços para as peças com osso e queda de 0,35% para os cortes desossados.

Mercado de reposición afectado por la situación de la hacienda gorda

Sexta-feira, 17 de fevereiro de 2017 - A pressão baixista do mercado do boi gordo e a falta de expectativas por melhora ainda são os fatores determinantes para o desinteresse no mercado de reposição.

Quando comparada com a semana passada, a média dos valores do mercado de reposição dos quatorze estados analisados não apresentou mudanças significativas. Porém, Mato Grosso se destacou com uma queda semanal de 1,7%.

O boi magro anelado (12@), na média todas as praças pesquisadas, caiu 0,3% na comparação ao início do ano.

As incertezas continuam acompanhando as categorias mais jovens. Os bezeros anelados apresentaram queda semanal de 0,5% em média, considerando todos os estados analisados, e queda de 1,4% desde o início do ano.

Em curto prazo, com as negociações de troca ganhando volume, é possível que os preços da reposição ganhem sustentação, após a considerável queda verificada principalmente a partir do segundo semestre do ano passado.

Demanda local deprimida

Cepea, 16/02/2017 – Diferente do esperado, a demanda por carne bovina não se aqueceu com o recebimento dos salários e as vendas no atacado não decolaram. Com isso, segundo pesquisadores do Cepea, frigoríficos têm tentado pagar cada vez menos pelos animais abatidos, reduzindo as compras e pressionando as cotações da arroba. Parte dos pecuaristas, no entanto, resistiu à pressão, saindo do mercado diante das ofertas de preços menores. Com isso, frigoríficos que precisaram realizar compras tiveram que se dispor a pagar preços mais altos, resultando em limitação das baixas ou mesmo em aumento das médias em alguns dias. O Indicador ESALQ/BM&FBovespa do boi gordo (estado de São Paulo, à vista) fechou a R\$ 145,09 nessa quarta-feira, 15, ligeira alta de 0,1% em sete dias, mas queda de 0,5% no mês. No atacado da carne com osso da Grande São Paulo (à vista, CDI), o valor da carcaça casada do boi recuou 1,1% na semana e 1,5% no mês, a R\$ 9,94/kg na quarta

Bajos precios del ganado estimulan la faena de hembras

15 de fevereiro de 2017 Em diversas regiões verifica-se que a oferta de vacas tem superado a de boi, tornando os preços da fêmea mais competitivos que os do macho

Desde o início deste ano, o abate de fêmeas vem aumentando e pode atingir o pico neste mês. Segundo pesquisadores do Cepea (Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada), da Esalq/USP, em diversas regiões acompanhadas, verifica-se que a oferta de vacas tem superado a de boi, tornando os preços da fêmea mais competitivos que os do macho.

Segundo pesquisadores do Cepea, a maior participação das fêmeas no abate total ocorre geralmente em anos de queda no preço do bezerro e da arroba, cenário que vem sendo verificado neste início de 2017. Considerando-se as médias de fevereiro de 2016 (real) e a da parcial deste mês, o Indicador do bezerro Esalq/BM&FBovespa (Mato Grosso do Sul, nelore de 8 a 12 meses) registra queda de 15,3% e o Indicador do boi gordo Esalq/BM&FBovespa (estado de São Paulo), de 10,3% – os dados foram atualizados pelo IGP-DI de janeiro/17.

Além disso, outros fatores também influenciam o aumento no abate de vacas. De acordo com pesquisadores do Cepea, após o período reprodutivo, que começa depois do início das chuvas, nos



primeiros meses do ano, pecuaristas conseguem verificar quais fêmeas terão bezerros. Aquelas que não confirmaram a prenhez são destinadas ao abate, já que produtores precisam liberar áreas de pastagem e melhorar o fluxo de caixa.

Considerando-se os últimos 20 anos, em 12 deles, a maior participação de fêmeas no abate mensal foi verificado em fevereiro, segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Nos outros oito anos, a maior participação foi observada em março. Em 2005 e em 2013, as fêmeas representaram 46% e 48%, respectivamente, do total abatido em fevereiro. Entre fevereiro de 2004 e de 2005, o bezerro teve desvalorização real de 11% e o boi gordo, de 10%. De 2012 para 2013, a queda foi de 7% tanto para a reposição quanto para a arroba.

De acordo com pesquisadores do Cepea, o maior abate de fêmeas neste momento, por sua vez, tende a reduzir a oferta de bezerros a partir de 2018 e, conseqüentemente, a disponibilidade de boi gordo no ano seguinte. Esse cenário também resultaria em diminuição na oferta de carne no mercado atacadista.

No curto prazo, medidas protecionistas do presidente norte-americano, Donald Trump, podem ampliar as exportações brasileiras a mercados que antes dependiam dos Estados Unidos, o que elevaria a demanda pela carne bovina nacional. O México, com 120 milhões de habitantes e um potencial mercado consumidor, é uma das possibilidades, já que as relações com os EUA estão abaladas – vale ressaltar, no entanto, que o Brasil ainda dependeria de uma abertura de mercado para embarcar carne bovina ao país mexicano.

Retraso del dólar pone en jaque a los exportadores

13/02/17 - por Equipe BeefPoint A depreciação do dólar perante o real segue dificultando o desempenho dos frigoríficos exportadores neste início de 2017. Entre as principais proteínas exportadas pelo Brasil, somente a carne de frango conseguiu compensar, com preços mais altos em dólar, a valorização da moeda brasileira. Nos casos das carnes bovina e suína, ou o aumento foi insuficiente ou houve queda de preços na exportação.

Em janeiro, a cotação média do dólar comercial recuou 4,5%, para R\$ 3,1969. Em fevereiro, a queda se aprofundou. Na sexta-feira, o dólar fechou a R\$ 3,1097.

Os frigoríficos de carne bovina não só não conseguiram aumentar o preço dos cortes exportados como amargaram queda nas cotações. Em janeiro, o preço médio da carne bovina in natura exportada pelo Brasil caiu 3,5% sobre o mês anterior, para US\$ 4.044 por tonelada.

José Carlos Hausknecht, sócio da consultoria MB Agro – braço da MB Associados -, avalia que as exportações de carne bovina são as mais prejudicadas. Embora as indústrias da aves e suínos também sejam afetadas, o impacto da desvalorização do dólar para esses dois segmentos é menor, uma vez que milho e farelo de soja – principais custos de produção do setor – são dolarizados. Ou seja, a alta do real reduz o custo das matérias-primas.

No caso da indústria de carne bovina, no entanto, os custos de produção são menos dependentes da moeda americana. Os grãos, por exemplo, são só largamente usados nos confinamentos, sistema de engorda intensiva que responde por somente 10% do gado abatido no país. “Bovinos dependem menos de grãos. Então, a [valorização do real] é mais prejudicial”, acrescentou Hausknecht.

Carlos Aguiar, superintendente do Santander, concorda que as margens dos exportadores de carnes do país continuam sob pressão. Segundo ele, o custo de produção segue elevado e a atual cotação do dólar não está “ajudando”. “Não é uma margem péssima, mas é apertada”, afirmou o executivo.

Abiec: exportaciones alcanzaron 112 mil toneladas en el mes de enero

Fonte: Estadão, adaptada pela Equipe BeefPoint. 17/02/17 A exportação brasileira total de carne bovina – que considera o produto in natura, industrializado, além de cortes salgados e miúdos – alcançou 112 mil toneladas, 13% acima do registrado no primeiro mês de 2016, conforme dados divulgados nesta quinta-feira, 16, pela Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec). A receita cambial foi de US\$ 436 milhões em janeiro, crescimento de 16% na comparação com janeiro de 2016.

“Começamos 2017 com bons números nas exportações e até registramos a retomada de alguns mercados como Hong Kong, China, Egito e Arábia Saudita. No entanto, vamos manter o foco em novos mercados e ampliarmos a nossa presença em mercados estratégicos e importantes, como Estados Unidos e União Europeia”, afirmou, em nota, Antônio Jorge Camardelli, presidente da Abiec.

Entre os dez países e regiões importadores da carne bovina brasileira, Hong Kong e China foram os mercados que mais compraram o produto nacional em janeiro. Em relação a Hong Kong, o faturamento é de mais de US\$ 97 milhões, um aumento de 4% comparado com dezembro.

Já a China comprou 18 mil toneladas de carne, 21% a mais do que em dezembro. Outro país que merece destaque é o Egito, que registrou em janeiro o aumento de 55% no volume de carne brasileira adquirida e de 65% em receita, também comparado a dezembro. Os Estados Unidos ficou em 9º lugar com 2,051 mil toneladas e US\$ 12,46 milhões.



Organizan Campaña de prevención de riesgos laborales: 100% Seguro en Frigoríficos

15/02/17 - por Equipe BeefPoint A ABIEC , juntamente com a ABPA e SESI, programou uma série de eventos para divulgar a campanha 100% Seguro em Frigoríficos, uma série de vídeos exclusivamente produzidos para a indústria frigorífica do Brasil, que tem como grande objetivo padronizar a visão setorial em torno das questões de segurança no trabalho, contribuindo para a redução no número de acidentes e de doenças ocupacionais, melhorando a qualidade de vida, de segurança e de saúde na agroindústria de proteína animal.

Ao todo, são 50 'programetes' com legendas em português, inglês e espanhol, produzidos em linguagem simples, direta e de fácil entendimento, que tratam de questões variadas sobre a segurança no trabalho do setor frigorífico. Entre outros temas, os vídeos tratam de segurança na recepção e abate de aves, suínos, bovinos e pescados, no manuseio de facas e chairas, ergonomia, sinalização de segurança, equipamentos de proteção, riscos ocupacionais e outros assuntos.

O primeiro dos eventos de divulgação desta série foi realizado no dia 07 de fevereiro, em Belo Horizonte (MG).

Ministro de Agricultura afirmó que existen evidencias de cartelización

15/02/17 - por Equipe BeefPoint A situação vivida na região Oeste de Mato Grosso diante o fechamento de plantas frigoríficas nos últimos anos, segundo o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Blairo Maggi, é de cartel. "Da forma como está, fica muito evidente que há um controle, quase um cartel na região". A colocação de Maggi, perante a questão foi pontuada em reunião com prefeitos de municípios do Oeste mato-grossense.

Para o ministro da Agricultura, que já conversa com representantes dos frigoríficos atuantes na localidade, "se não querem operar na região, arrendem o frigorífico, vendam, deixem que o mercado funcione mais aberto".

De acordo com Blairo Maggi, em conversa com diretores da Associação Brasileira da Indústria da Carne (Abiec) verificou-se que há possibilidade da reabertura de plantas frigoríficas nos municípios de Mirassol d'Oeste, Nova Xavantina, Brasnorte e Vila Bela da Santíssima Trindade. "Ainda não tem nada definitivo. Mas vamos trabalhar para que isso aconteça. Afinal, o maior rebanho bovino do Brasil está no Mato Grosso".

O Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa) anunciou ainda que irá liberar R\$ 1 milhão, dentro do programa Agro+ Produtor, para a região Oeste de Mato Grosso. O recurso é voltado para a prestação de assistência técnica aos pequenos produtores de leite da região que foram afetados pelo fechamento de três plantas frigoríficas.

Ministro de Agriculutra planteara en la próxima reunión de COSALFA la estrategia para dejar de vacunar contra la AFTOSA

16/02/17 - por Equipe BeefPoint O ministro da Agricultura, Blairo Maggi, deverá anunciar na reunião da Comissão Sul-Americana para a Luta Contra a Febre Aftosa (Cosalfa) 2017, o cronograma da mudança da vacina contra a febre aftosa e maiores detalhes da retirada gradual da vacinação no país, com a apresentação das ações que serão adotadas para isto. A reunião da Cosalfa será realizada entre 3 e 7 de abril, em Pirenópolis (GO).

Além do Brasil, são integrantes da Comissão Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Panamá, Paraguai, Peru, Suriname, Venezuela e Uruguai.

O Mapa trabalha com a possibilidade de retirar a vacinação de 80 milhões de cabeças a partir de novembro de 2018.

O diretor do Departamento de Saúde Animal do ministério, Guilherme Marques, explicou que, primeiro a vacina será modificada, pois será retirado o vírus "C" (inativado) da composição do produto, que foi erradicado há mais de 13 anos na região, não sendo mais necessária imunização. A retirada do vírus C é possível e viável na avaliação do diretor do departamento. Atualmente o produto é trivalente e protege o rebanho dos vírus A, C e O.

Em 2018, o produto será bivalente contendo apenas as cepas A e O. Com isso, a dose do produto também deverá diminuir de 5 ml para 2 ml, sem perder qualidade e com os antígenos (substância que provoca a produção de anticorpos, ativando o sistema de defesa do organismo) necessários à manutenção da erradicação da doença. Ele enfatiza que todo estoque da trivalente poderá ser totalmente utilizado.

Com a nova vacina, Marques prevê redução no custo do transporte, no armazenamento e na conservação das doses, tanto no processo de fabricação e distribuição, quanto na comercialização. Também haverá menor gasto com o manejo nas propriedades e menos reações nos animais, como os eventuais caroços no couro, que podem provocar perda de até 2 Kg na toaleta (preparação dos cortes).



México se potencia como mercado para las carnes brasileñas después del triunfo de Trump

16/02/17 - por Equipe BeefPoint Exportadores brasileiros de carnes estão atentos à possível lacuna que o presidente Donald Trump pode abrir nas relações comerciais do México com o mundo e buscam a abertura para a comercialização das proteínas suína e bovina com o país latino-americano. Desde à posse de Trump, os mexicanos têm sinalizado uma intensificação na busca por diversificar seus mercados fornecedores, inclusive com uma aproximação com o Brasil.

Na próxima semana, o secretário de agricultura mexicano, José Eduardo Calzada, desembarcará junto com uma comitiva de empresários para uma reunião em São Paulo.

Atualmente, os mexicanos compram apenas carne de aves do Brasil. Já a proteína suína brasileira continua fora das prateleiras mexicanas.

O presidente da Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne (Abiec), Antônio Jorge Camardelli, afirmou que para o setor de carne bovina a expectativa é “ótima”.

Recentemente, uma missão de veterinários mexicanos esteve no Brasil inspecionando fábricas para que o país possa comprar cortes processados bovinos. A visita foi realizada entre os dias 30 de janeiro e 8 de fevereiro. O resultado ainda não foi divulgado.

A possível abertura do país para a exportação de carne bovina processada pode facilitar a habilitação para o produto in natura.

Camardelli ressaltou que os padrões sanitários dos mexicanos são similares aos dos Estados Unidos, por isso não haveria grandes empecilhos em conquistar esse mercado uma vez que o Brasil recebeu o aval dos norte-americanos no ano passado. Ele também não se arrisca a estimar o potencial do mercado. “É preciso primeiro entender o que é esse mercado”, afirmou, ressaltando que seria uma via de mão dupla, com a possibilidade do Brasil também importar determinados cortes do México.

URUGUAY

Con entradas ágiles el mercado mantiene firmeza

Febrero 17, 2017 Los novillos esta semana se ubican en el entorno de US\$ 2,95 por kilo de carcasa

Por Blasina y Asociados, especial para El Observador

El mercado del ganado gordo de la mano de una faena muy alta –más de 50 mil cabezas– con entradas cortas –una semana a 10 días– sigue con precios firmes. La demanda absorbe toda la oferta que se presenta, predominando vacas sobre novillos. Los novillos esta semana se ubican en el entorno de US\$ 2,95 por kg carcasa. Por lotes de buen rendimiento y flete corto se logran US\$ 2,98. En cuanto a la vaca gorda, los precios se mueven en el eje de US\$ 2,65 kg hasta US\$ 2,70 por las de carcasa de 230 kg.

En la grilla de la Asociación de Consignatarios de Ganado (ACG) los precios de la hacienda gorda subieron por segunda semana consecutiva. En novillos dos centavos a US\$ 2,95, aunque están tres centavos por debajo del máximo del año (primera semana de enero). De la mano del incremento de la faena las vacas subieron tres centavos, a US\$ 2,63 por kg.

La reposición se encuentra firme y demandada. El remate de esta semana Lote 21 tuvo aumentos en todas las categorías desde el remate anterior. Se destaca el aumento de los vientres entorados que subieron 21% a US\$ 1,32 por kilo; y las vaquillonas preñadas 19% a US\$ 536. Las vacas de invernada subieron casi 11% desde el remate pasado, hasta US\$ 1,24; las piezas de cría 11%, a US\$ 366 la pieza; los novillos más de 3 años aumentaron 4,96%, a US\$ 1,48; los de 2 a 3 años subieron 3,25%, a US\$ 1,59; y los terneros promediaron US\$ 2,11, una suba de 1,93% desde el remate anterior.

En cambio, las categorías que dependen de la exportación en pie y de la cuota 481, dada la incertidumbre del futuro de estos negocios, en la grilla de consignatarios cayeron de forma importante. Los terneros enteros perdieron 15 centavos hasta los US\$ 2 por kilo, en tanto los novillos de reposición para cuota tuvieron un retroceso de dos centavos hasta US\$ 1,58 por kilo, una caída de casi 13% en la comparación interanual, cuando cotizaba a US\$ 1,81 por kilo.

La faena de vacunos llegó a 50.497 cabezas, un 8% y 14% por encima en la comparación semanal e interanual, respectivamente. Las vacas dieron impulso a los números, trepando a 27.200 cabezas, una suba de más de 8% semanal y casi 25% superior al año pasado. Representan el 54% de la faena semanal y es la mayor cantidad de vacas faenadas en una semana desde diciembre de 2010. Los novillos totalizaron 22.356, 2% menos que la semana anterior, pero 4% más que un año atrás.

El valor promedio de las exportaciones de carne bovina alcanzó a US\$ 3.311 la tonelada, en la semana del 5 al 11 de febrero de 2017. Una caída de 3,8% y 7% en la comparación semanal e interanual. En tanto, el valor acumulado del año alcanzó a US\$ 3.401 la tonelada, un 5% menor al mismo período del año anterior (US\$ 3.578).

Exportaciones de carnes aumentaron 12%

Febrero 11, 2017 La suba, medida en dólares, es del 8% en carnes vacunas y del 87% en las de ovino



En lo que va de año, al sábado 4 de febrero, Uruguay recibió US\$ 158,1 millones por sus exportaciones totales del sector cárnico, las que alcanzan a 47.534 toneladas (peso embarque), según datos aportados a El Observador por técnicos del Instituto Nacional de Carnes (INAC).

En ese período, en relación al mismo lapso de 2016, ese monto de dinero logrado es 12% superior.

El año pasado se habían obtenido a esta altura US\$ 141,8 millones a cambio de 37.355 toneladas.

El 81,67% de los ingresos en 2017 lo explican los embarques de carne vacuna (26.330 toneladas) por US\$ 129,1 millones.

El 4,30% los de carne ovina (1.204 toneladas) por US\$ 6,7 millones.

El 1,40% los de carne equina (571 toneladas) por US\$ 2,2 millones.

El 0,10% los de carne de ave (156 toneladas) por US\$ 158.000.

El resto son "otros productos", con destaque para el 5,99% en el rubro menudencias (3.219 toneladas) a cambio de US\$ 9,4 millones.

En materia de pagos, en lo que va de 2017 la tonelada de carne bovina se abonó a un promedio de US\$ 3.414 contra los US\$ 3.566 que se promediaba a esta altura en 2016.

En la carne ovina este año se promedia US\$ 4.180 contra los US\$ 4.203 que se promediaban al 4 de febrero del año pasado.

En síntesis, en lo que va de este año en relación a igual tramo de 2016, las exportaciones de carne vacuna subieron 8% en dólares y aumentaron 13% en volumen, en tanto que las de carne de lanar crecieron 87% en dólares y 88% en volumen, siempre expresado en peso canal.

Empresario alemán destacó controles de calidad de carne uruguaya

Febrero 13, 2017 El importador dijo que el producto es más confiable por los controles que realiza INAC. El directivo de Block Foods AG, Karl-Hemmiz Kramer, destacó la experiencia positiva de su empresa con la importación de carne uruguaya para sus restaurantes que comercializan carne sudamericana desde el año 1968. Sostuvo que los productos cárnicos de Uruguay "son más confiables" que los producidos en el resto de la región y destacó particularmente los controles de calidad realizados por el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

Durante una presentación en la Cámara de Comercio de Hamburgo, el pasado viernes, en el marco de la gira oficial del presidente Tabaré Vázquez, directivos de compañías alimenticias y energéticas locales resaltaron la calidad de los productos y servicios uruguayos y anunciaron que continuarán invirtiendo en el país, informó la web de Presidencia.

"A partir de 1986 incorporamos carne uruguaya. Importamos contenedores propios con gente de nuestra compañía que supervisa la producción", detalló el empresario Karl-Hemmiz Kramer.

El empresario dijo que los productos cárnicos de Uruguay "son más confiables" que los del resto de la región y destacó particularmente los controles de calidad realizados por el Instituto Nacional de Carnes (INAC).

INAC presente en EE.UU. por audiencia pública sobre futuro de la cuota 481

15/02/2017 Es un etapa de análisis de comentarios públicos, en las próximas semanas elevan una definición del tema.

Durante estas horas se está realizando en Estados Unidos una audiencia pública donde se analizan los comentarios que van a determinar el futuro de la cuota 481. Con sede en Washington, Federico Stanham, presidente del Instituto Nacional de Carnes (INAC), y Guillermo Pigurina, gerente general de frigorífico JBS en Uruguay e integrante de la Junta de INAC, están participando de la actividad.

En este sentido, Federico Stanham comentó en Valor Agregado en Carve que "la audiencia es un trámite donde se van a escuchar algunas ponencias y la idea es tratar de tomar notas, seguir acumulando información y elementos para lo que suponemos que será un proceso de definiciones que vendrá posteriormente y no de forma inmediata".

Recordamos que el periodo de consulta pública, ya finalizado y hoy analizado, fue habilitado por Estados Unidos para recibir comentarios sobre el posible aumento de impuestos a las importaciones de productos provenientes de la Unión Europea (UE), debido al no aprovechamiento de la cuota 481 por la fuerte participación de terceros países.

La cuota 481 es un cupo de carne de alta calidad que surgió en base a un acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Europea como recompensa a la prohibición europea al ingreso de carne norteamericana tratada con hormonas. Posteriormente se permitió el ingreso a otros proveedores, entre ellos Uruguay, y actualmente, los empresarios estadounidenses entienden que no están teniendo una posición de beneficio.

El presidente de INAC aseguró que en la audiencia "no se va a definir el futuro del contingente", sino que se analizan y escuchan diferentes posturas de los empresarios norteamericanos que realizaron comentarios en el periodo habilitado; fueron más de 11.500 consultas.



Por último, Stanham afirmó que Uruguay está “actuando en muchos frentes” y “esta instancia es una más de las que han venido haciendo distintos actores del país recogiendo información, opiniones y evaluaciones que permite ir armando el rompecabezas”.

Se realizó la audiencia pública por Cuota 481 en EEUU

Febrero 16, 2017 Asistieron el presidente de INAC, Federico Stanham y el delegado industrial Guillermo Pigurina

La audiencia vinculada a la consulta pública abierta por EEUU en relación a la Cuota 481 de carnes de la Unión Europea (UE) se cumplió el pasado miércoles sin mayores novedades, aunque se pudo observar el interés de sectores no vinculados a la carne, que expresaron su preocupación por el efecto que podría provocar una posible represalia contra la UE.

Los cuestionamientos al desarrollo que actualmente tiene la Cuota 481 fueron los ya conocidos, los que fueran manejados por la Asociación de Exportadores de Carnes de EEUU. La cuota fue concedida por la UE a EEUU en compensación por un conflicto comercial que habían mantenido en los años anteriores. Sin embargo, por el derecho de comercio internacional Uruguay y otros países pudieron ingresar también a esa cuota, lo cual limitó la capacidad de negocios de los exportadores estadounidenses.

Los comentarios de los exportadores estadounidenses ya se habían conocido en la respectiva página web, pero ahora se manifestaron en la audiencia pública, comentó a Tiempo de Cambio de radio Rural, el presidente del Instituto Nacional de Carnes (INAC), Federico Stanham. El titular de INAC estuvo presente en la audiencia, junto al delegado industrial en la junta de INAC, Guillermo Pigurina.

Lo novedoso fue conocer los comentarios sobre cómo se afectarían los norteamericanos si se toman represalias contra la UE, dijo el titular de INAC.

En ese marco se conocieron rubros que serían afectados como por ejemplo los importadores de motocicletas de la UE. También empresas que importa fibra de alta tecnología procedente de la UE, y otros que importan base de chocolate. Esta etapa se cumplió sin sorpresas, lo que habrá de continuar con el ajuste de los comentarios y que termina el 8 de marzo. El proceso termina luego con un informe de la autoridad comercial estadounidense, el que determinará el curso de las acciones que seguirán posteriormente,

Durante la audiencia estuvieron presentes representantes de diferencias agencias gubernamentales como el USDA (Ministerio de Agricultura), Departamento de Estado, Dirección de Aduanas, de la Secretaría de Trabajo, Tesorería del Gobierno.

Guillermo Pigurina: “Hoy no hay ningún mercado alternativo para la cuota 481”

16/02/2017 “Es muy difícil encontrar un destino que importe la cantidad de cortes que consume la cuota 481 en la UE”, aseguró el gerente general de JBS Uruguay.

Hoy finalizó la audiencia pública de análisis de comentarios en Estados Unidos que podría definir el futuro de la cuota 481. Guillermo Pigurina, gerente general de JBS Uruguay e integrante de la Junta del Instituto Nacional de Carnes, se encuentra en Washington junto al presidente del Instituto, Federico Stanham, presenciando esta instancia de relevancia para las exportaciones de carne vacuna de alta calidad uruguaya a Europa.

Pigurina explicó en Valor Agregado en Carve que la audiencia significa un “trámite administrativo, algo normal dentro de Estados Unidos. La información es pública y está grabada; no hay información clave, secreta o especial”. Más allá de eso, señaló que el tema “ha sido tomado muy en serio” por los norteamericanos y “van a seguir adelante”.

Hasta el momento estas medidas están siendo analizadas por Estados Unidos, por tanto, Pigurina expresó que también es importante “saber qué piensa la UE de esto y qué va hacer al respecto”. Asimismo, el empresario destacó que durante la audiencia se ha dejado en claro que no es un tema nuevo, sino que es una discusión que viene de muchos años entre los europeos y los americanos.

Sin embargo, el gerente general de JBS Uruguay explicó que hasta setiembre Uruguay puede mantener actividades; “esta etapa puede tomar por lo menos dos meses. Si se reclama la cuota y se anula, hay un período de seis meses posterior. Estamos hablando que hasta setiembre vamos a poder entrar con carne sin problema ninguno”, dijo.

Ante la posibilidad de trabajar en la búsqueda de nuevas alternativas que suplanten a la Unión Europea o lograr una compensación por los años en que Uruguay participó de la cuota, Guillermo Pigurina señaló que “las versiones de especialistas en el tema indican que una compensación por vías tradicionales no sería una opción”.

Mientras que pensar en nuevos nichos de mercados, Pigurina dijo que “es muy complicado” porque “es muy difícil encontrar un destino que importe la cantidad de cortes que consume la cuota 481 en la UE”. Agregó que Rusia, que podría ser una opción no está disponible y el trabajo de armar clientes y mercados para estos cortes consta de un proceso difícil.



Importadores de Turquía pelean más los precios de la hacienda en pie

11/02/2017 - Turquía no muestra ningún apuro por comprar ganado en pie. Los exportadores uruguayos ya están encarando las negociaciones con los importadores turcos, pero éstos no muestran el más mínimo signo de apuro por concretar negocios, “porque saben que no hay terneros todavía”, afirmó a El país el presidente de la Unión de Exportadores de Ganado en Pie, Alejandro Dutra.

La buena noticia es que los importadores turcos piensan importar a lo largo de 2017 unos 500.000 vacunos en pie y las empresas uruguayas se juegan a colocar el mayor volumen posible, luego de cerrar 2016 con una colocación que superó las 280.000 cabezas. Un año más, las exportadoras uruguayas deberán volver a competir con sus pares de Brasil, Europa y Australia.

Dutra consideró que “sería fantástico” si se llega al volumen de ganado exportado el año pasado y explicó que, por el momento, las empresas uruguayas están focalizadas en Turquía, un comprador habitual de vacunos en pie criados y nacidos en Uruguay. Más allá del alto volumen embarcado el año pasado, Turquía supo comprar en Uruguay más de 300.000 terneros livianos en pie con destino a engorde y faena en destino, generando inversión y mayor extracción en la ganadería uruguaya.

A su vez, ayer el director de Ecoltix, Rodrigo González dijo a Valor Agregado de Carve que “las negociaciones de precios con Turquía están muy duras”.

Explicó que los exportadores “nos encontramos sorprendidos porque la firma de contratos tenía que haber arrancado hace dos meses y hasta ayer no existía ningún contrato firmado en el mundo”.

González dijo que la demora se explica porque los importadores turcos “proponen precios inalcanzables” y han puestos “condiciones de contrato que son imposibles de aceptar y cumplir”. Contó que, entre varias exigencias, se pedía que los turcos puedan cancelar el embarque veinte días antes sin multas y que no se alimente al ganado durante los días de descarga.

El exportador aseguró que son garantías “ilógicas” que las hemos venido negociando para retirarlas. “Ha llevado tiempo y tenemos incertidumbre porque no es un país serio” y “si no salen los negocios “habrá que buscar otras alternativas”, dijo el operador.

Roberto Vázquez Platero: “El país tiene que darse un baño de realidad”

13/02/2017 - “No se puede cargar de impuestos para pagar las ineficiencias que existen”, aseguró el exministro de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Durante los últimos años el aumento de los costos productivos y las cargas impositivas para el agro han sido una tónica dominante, en un momento donde los precios internacionales de los commodities intentan recuperarse de fuertes caídas y los empresarios mantenerse competitivos tras producir con márgenes de ganancias mínimos o nulos.

Para Roberto Vázquez Platero Uruguay debe ofrecer buenas condiciones para que los productores puedan invertir. Para eso, el exministro de Ganadería, Agricultura y Pesca y expresidente del Instituto Nacional de Carnes, aseguró en Valor Agregado en Radio Carve que “el país tiene que darse un baño de realidad y no cargar de impuestos para pagar las ineficiencias que existen”.

Afirmó que “estamos viviendo más arriba de lo que realmente podemos y eso a largo plazo no se puede mantener por nadie”. A modo de ejemplo, Vázquez Platero indicó que “si la nafta no la pueden bajar es porque inventaron el monstruo de ALUR, donde se pagan sueldos altos y el etanol más caro del universo. Y hasta cuándo lo vamos a seguir manteniendo”. Agregó que estos ejemplos “no son favorables para el país”, donde además “hay cien situaciones similares en el Uruguay”.

Vázquez Platero aseveró que por donde se mire “tenemos un país donde nadie quiere competir, sino que busca apropiarse de una renta económica: un mecanismo de mercado asociado a los privilegios del Estado”. Ante estas incompetencias que está experimentando Uruguay, señaló que “el campo las va a sentir porque entre todo ese reparto de privilegios del Estado que hace para todos lados, el campo no es uno de los destinos fundamentales”.

El exministro de Ganadería, Agricultura y Pesca dijo que “el campo es el primer sector que empieza a sentir que este país no puede seguir como va”. Asimismo, sumó que entre muchas cosas positivas que tiene Uruguay, “estamos yendo a momentos peores en materia del país que estamos creando”.

Carne vacuna. Para el 2017 las perspectivas del mercado internacional será muy similar al comportamiento que tuvo durante el año pasado, comentó Roberto Vázquez Platero. El expresidente de INAC aconsejó mirar a largo plazo el precio medio de la tonelada exportada, donde posiblemente se mantenga en el orden los US\$ 3300 por tonelada.

Más allá de que es un producto que merece un mayor análisis, aseguró que tiene varias amenazas a largo plazo y “veo grandes saltos donde los mercados paguen mucho más por nuestra carne”.



PARAGUAY

Precio promedio del ganado casi alcanza pico histórico

El promedio de precios de las tres categorías de ganado (novillos, toros y vacas) que se venden en las ferias de consumo del área metropolitana prácticamente igualó el anterior pico histórico de G. 8.966 por kilogramo, registrado en octubre del año pasado. En la actual oportunidad la cotización media del ganado fue de G. 8.933 por kilogramo en pie.

En el detalle, el promedio actual de la categoría vacas la cotización es de G. 8.715 por kilogramo.

A su vez, los precios promedio de novillos se ubicaron también en un nivel elevado con G. 8.941 por kilogramo, contra G. 8.602 por kilogramo del anterior pico del año pasado.

En la categoría toros, la cotización quedó en G. 9.144 por kilogramo, que es inferior al récord anterior de G. 9.603 por kilogramo, de octubre de 2016.

Es importante señalar que la suba de precio actual del ganado podría estar relacionado a varios factores, uno de ellos es el bloqueo de movimiento de ganado que se establece para la campaña de vacunación que se desarrolla actualmente, hasta que el establecimiento registre la inmunización en el Senacsa. A su vez, se debe considerar que durante el mes de enero se acentuó el volumen de faenamiento según el reporte del ente sanitario. Igualmente, también habrían afectado los sucesivos días de lluvia que imposibilitaron el tránsito de ganado desde los establecimientos hacia las ferias de consumo. También, la regresión del hato de G. 15 millones a unos G. 13 millones, en los dos últimos años.

Exportación de carne vuelve a crecer Reactivación del mercado ruso y ventaja cambiaria favorecen

16 de Febrero de 2017 Tras un año de estancamiento en el volumen de divisas generadas por la exportación de carne bovina, durante el mes de enero se registró un crecimiento en valor del 30% con relación al mismo mes del año pasado, con 86.770 toneladas por US\$ FOB 20,645 millones, según el informe divulgado ayer por el Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa).

El primer mes del año significó un importante impulso para la cadena de la carne porque la exportación global de productos y subproductos de origen animal creció en volumen un 15% con respecto al mismo periodo comparado del año pasado y un 25% en valor, según los datos del Senacsa.

La exportación de carne bovina, porcina y aviar, con sus menudencias respectivas, como también subproductos comestibles y no comestibles, durante el primer mes de este año representaron un volumen de 37.475 toneladas por US\$ FOB 111,002 millones.

Al respecto, el presidente del Senacsa explicó que el repunte de la exportación se debe entre otras cosas a la reactivación del mercado ruso y a mejores condiciones cambiarias.

Por su parte, el presidente de la Cámara Paraguaya de Carnes, Korní Pauls, explicó que Rusia quedó casi sin stock de carne, porque durante el 2016 compró 50% menos carne que en el anterior periodo, y ahora durante su verano busca reponer la oferta interna de dicho producto.

Según los datos, al cierre de diciembre de 2016, el mercado ruso representó un 19% de las exportaciones de carne de Paraguay, mientras que durante enero se ubicó en el 24%, siempre como segundo destino, después de Chile, que mantiene su 37% en relación con el total enviado.

Los demás compradores importantes son, en tercer lugar, Brasil, con 12%; Vietnam con 7%; Israel con 6%; siguen Irán, Taiwán, Kuwait, Líbano, etc.

En el rubro de menudencias bovinas los envíos de enero fueron de 3.173 toneladas por US\$ FOB 5,916 millones que fueron 25% superiores tanto en valor como en volumen, en comparación con el primer mes del 2016.

El crecimiento en la exportación de carne porcina en comparación con enero del año pasado fue de 189% en valor y 33% en volumen, con 111,95 toneladas enviadas por US\$ FOB 322.529.

En el rubro de carne aviar, durante el mes pasado fueron exportados 51,6 toneladas por US\$ FOB 87.720 contra nada del mes de enero del año anterior.

Estadísticas del 2016

Los envíos de productos y subproductos de origen animal durante el 2016 generaron US\$ FOB 1.240 millones por 453.928 Ton. enviadas, un 2,6% menos en valor y 1,7% en peso, comparando con el año 2015

Avanzan gestiones para abrir mercado de EE.UU.

15 de Febrero de 2017 La plana mayor del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (Senacsa) se reunió ayer con una misión técnica norteamericana integrada por representantes del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA) y del Servicio de Inspección de Animales y Plantas (APHIS) del citado gran país del norte, según informó ayer el titular del ente, Dr. Hugo Idoyaga.

El mismo explicó que durante las referidas conversaciones se abordaron temas relacionados a las documentaciones exigidas por dicho mercado que están en trámite muy avanzados.



“Hablamos de las gestiones que todavía faltan para la posible aprobación de Paraguay como proveedor de carne a EE.UU.”, expresó Idoyaga.

Agregó que existe una documentación presentada que está en fase final de evaluación por parte de los técnicos de EE.UU. “La misión norteamericana vino a informar sobre los avances documentales y que, siguiendo con el proceso establecido, será puesta a consulta pública”.

También informó que paralelamente a la apertura del mercado para la exportación de la carne, también se iniciará el intercambio documental con la agencia de inocuidad de EE.UU., para habilitar las industrias frigoríficas, que es un proceso distinto.

Comentó que el proceso es largo y que a las industrias de Argentina les está llevando casi dos años de gestión.

Crecimiento de la exportación en enero

En otro orden de cosas, el titular del Senacsa destacó que luego de un año volvió a crecer el ingreso de divisas por la exportación de carne en el mes de enero, debido a la reactivación del mercado ruso y por factores cambiarios.

Plan anual para promocionar la carne paraguaya: Cámara invertirá US\$ 900 mil

15/02/17 La Cámara Paraguaya de Carnes (CPC) invertirá US\$ 900.000 en un plan elaborado por el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) para la promoción de la carne nacional en siete ferias internacionales que se desarrollarán este año, informó ayer Gustavo Leite, titular de la cartera referida.

“Vamos a tomar muy en serio la promoción de la carne paraguaya. Desde este mes estaremos en la feria Gulfood, en Dubái; luego en el foro de inversiones en Asunción; también iremos con una misión empresarial en Israel; igualmente, participaremos en la feria Food Taipéi, en Taiwán; asistiremos en la World Food Moscow en Rusia, la feria Anuga de Alemania y en una misión empresarial en ese mismo país”, según informó ayer el ministro Gustavo Leite.

El plan prevé una inversión total de US\$ 893.455, en alquiler de espacios, diseño y montaje de stand, servicios básicos en el stand, viáticos, pasajes, provisión de carne para degustaciones, servicios gastronómicos, materiales de promoción, asistentes bilingües, entre otros gastos, que serán financiados netamente por las empresas frigoríficas, según confirmó el titular de la CPC, Korní Pauls.

Pauls destacó que la promoción encaminada a través de la mesa de la carne ya logró en los últimos años reducir un 75% la brecha de precio que tenían las carnes argentinas y uruguayas en Europa: de más de US\$ 4.000 por toneladas que recibían nuestros competidores por sus productos sobre el precio que se pagaba por la carne paraguaya, ahora solo reciben cerca de US\$ 1.000 por toneladas más que nosotros, dijo Pauls. Destacó que la alianza público privada permitirá que en marzo próximo una misión paraguaya vaya a Hong Kong para gestionar la inminente apertura de dicho destino para la carne bovina. Agregó que días atrás visitaron nuestro país compradores de carne de Suiza, quienes observaron campos de producción e industrias. Por su parte, Gerónimo Vargas, del sector de frigoríficos avícolas, dijo que la producción de carne de pollo está por dar un gran salto de calidad y cantidad, y que están buscando aprovechar la exitosa experiencia del sector bovino para conectar con mercados de altos precios, como el mundo árabe. A su vez, Rodrigo Verdún, del sector porcino, enfatizó el gran crecimiento de la faena de suidos en nuestro país, que está emergiendo en busca de mejores mercados de exportación.

14 de Febrero de 2017 Un plan de promoción de la carne paraguaya en eventos internacionales impulsado en forma conjunta por la Cámara Paraguaya de Carnes (CPC) y el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) se desarrollará hoy, a las 11:00, en la sala de reuniones de dicha cartera de Estado. El acto será presidido por el ministro Gustavo Leite y el titular del gremio de frigoríficos, Korní Pauls.

“Conscientes de la importancia económica y social de la producción y comercialización de las carnes para nuestro país, y la necesidad de reforzar la imagen, presencia y calidad de nuestra producción en los mercados más exigentes, hemos decidido impulsar un plan de promoción que a lo largo del año significará la participación en eventos internacionales en varios países”, adelantó Leite.

Añadió que con este emprendimiento conjunto se pretende abrir la mayor cantidad de mercados posibles, que sumados a los actuales, fortalecerá la importancia de este sector para la economía del Paraguay.

ARP pide creación de instituto de la carne

Por otra parte, la Asociación Rural del Paraguay ARP afirma que si no se concreta la creación del instituto paraguayo de la carne (IPC), se vendría un panorama no muy alentador para la ganadería paraguaya. “Es necesario iniciar un trabajo en conjunto con la industria cárnica y el Gobierno nacional para la creación de un ente que se ocupe de darle mayor prestigio a la proteína roja y así obtener nuevos mercados y mejores precios”, dijo recientemente Luis Villasanti, titular de la ARP.



UNIÓN EUROPEA

Parlamento Europeo aprobó el acuerdo UE - Canadá

European Commission - Press release Strasbourg, 15 February 2017 Today, the European Parliament voted in favour of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada, concluding the ratification process of this deal at the EU level.

Welcoming the outcome of the vote held in Strasbourg, President Jean-Claude Juncker said: "Today's vote by the European Parliament is an important milestone in the democratic process of ratification of the agreement reached with Canada and it also allows for its provisional entry into force. As a result, EU companies and citizens will start to reap the benefits that the agreement offers as soon as possible. This trade deal has been subject to an in-depth parliamentary scrutiny which reflects the increased interest of citizens in trade policy. The intense exchanges on CETA throughout this process are testimony to the democratic nature of European decision making.

This progressive agreement is an opportunity to shape globalisation together and influence the setting of global trade rules. The best example of this is the work that we are already doing with our Canadian friends to establish multilateral rules to deal with investment issues.

I now call on all Member States to conduct an inclusive and thorough discussion at national level with the relevant stakeholders in the context of the national ratification process of the agreement".

Trade Commissioner Cecilia Malmström said: "This vote is the start of a new era in EU-Canada relations - together we are sending a strong signal today. By building bridges rather than walls, we can face the challenges that confront our societies together. In these uncertain times, with rising protectionism around the world, CETA underlines our strong commitment to sustainable trade.

Canada is a close ally of Europe. We share values and ideals, and a commitment to open markets and fair social policies. Canada is an important economic partner, with yearly trade between us worth nearly a 100 billion euros*. Once the Canadian parliament has ratified this agreement, the next step is to put it provisionally in place, which I hope can be done swiftly and effectively. Citizens and companies on both sides of the Atlantic should start reaping these benefits very soon."

What will CETA do?

CETA creates new opportunities for EU companies. It will save EU businesses over €500 million a year currently paid in tariffs on goods that are exported to Canada. Almost 99% of these savings start from day one. It will give EU companies the best access they've ever had to Canadian public procurement contracts, including at provincial level (as well as federal and municipal).

The agreement will overwhelmingly benefit smaller companies who can least afford the cost of red tape. Small businesses will save time and money, for example by avoiding duplicative testing requirements, lengthy customs procedures and costly legal fees.

CETA will create new opportunities for farmers and food producers, while fully protecting the sensitivities of the EU. The EU's openings on certain products are limited and calibrated and are balanced out by Canadian openings that satisfy important European exporting interests, such as cheese, wine and spirits, fruit and vegetables, processed products and the protection of 143 high quality European products (so-called "geographical indications") on the Canadian market.

The EU's 500 million consumers will also benefit from CETA. The agreement offers greater choice while upholding European standards, as only products and services that fully respect all EU regulations will be able to enter the EU market. This means that CETA will not change the way the EU regulates food safety, including GMO products or the ban on hormone-treated beef.

The agreement will give better legal certainty in the service economy, better mobility for company employees, and a framework to enable recognition of professional qualifications, from architects to crane operators.

The current form of investor-state dispute settlement (ISDS) that exists in many bilateral trade agreements negotiated by EU governments has been replaced with a new and improved Investment Court System. The new mechanism will be transparent and not based on ad hoc tribunals.

Member States will continue to be able to organise public services as they wish. This and other issues have been further clarified in a Joint Interpretative Instrument that will have legal force and that clearly and unambiguously outlines what Canada and the European Union have agreed in a number of CETA articles.

Background and next steps

On 30 October, the EU and Canada signed the trade agreement and today the European Parliament gave its consent. This paves the way for CETA to enter into force provisionally, once it has also been ratified on the Canadian side. CETA will be fully implemented once the parliaments in all Member States ratify the deal according to their respective domestic constitutional requirements.

There is clear proof that free trade agreements spur European growth and jobs. As an example, EU exports to South Korea have increased by more than 55% since the EU-Korea trade deal entered into force in 2011. Exports of certain agricultural products increased by 70%, and EU car sales in South Korea



tripled over this five-year period. The Korea agreement was also provisionally applied during its ratification process. On average, each additional €1 billion of exports supports 15.000 jobs in the EU. 31 million jobs in Europe depend on exports.

ESTADOS UNIDOS

Escaso impacto de las importaciones de carnes sobre precios locales

15 February 2017 US - Despite 'alternative facts' of beef imports flooding the US market, the reality is that beef imports have had a very minor effect on US beef and cattle prices in the last 12 months, according to the Steiner Consulting Group, DLR Division, Inc.

For those willing to look at the numbers, here's what they show. The United States imported a little over 3 billion pounds of beef (carcass weight basis) in 2016. Now that's a lot of beef and, out of context, it can be made to look like torrent of product. Keep in mind that US consumers bought, in one form or another, 25.8 billion pounds of beef last year.

Imports were 11.7 per cent of the beef consumed in the US in 2016. Even this paints an incomplete picture. Much of the beef that we imported was offset by beef that we exported to the rest of the world.

US beef exports last year were 2.55 billion pounds, meaning that the net difference between imports and exports last year was just 466 million pounds, or 2 per cent of the beef consumed domestically in the US last year. But as Ron Popeil used to say, wait there is more.

While total pounds tell us about the volume flow across borders, the money flow is a much better measure of the value that trade is bringing for the US producer. US beef and veal sales in 2016, according to US Census data, were 5.440 billion while the value of beef imports last year was \$5.249 billion.

So even as the US ran a trade deficit in terms of beef pounds traded, it ran a trade surplus in dollar terms. This is important when considering the effect of calls for sharply limiting the supply of imported beef coming into the US. Presumably this would allow us to sell more of our own beef to US customers but the price that we will get for that beef may not be as good as what we could get by sending it to overseas customers.

Take one item, for instance, short plates. Cattlemen and beef producers alike know this item pretty well, it is the cattle equivalent of the pork bellies. Unfortunately, US consumers do not have the same taste preference for fatty beef strips than they do for pork. When US beef export access to Asian markets was limited following the BSE induced bans, much of this product would go into trim and valued at 50CL prices.

Today, it gets a significant premium because our customers in Japan, South Korea and Hong Kong greatly value the taste of grain-fed fatty beef cuts. We could make the same point for tongues, cheek meat or other products that get a premium in export markets vs. what the domestic market is willing to pay.

So far this year the volume of imported beef coming into the US continues to run well under year ago levels. Imports from Australia through the first five weeks of the year are down about 35 per cent compared to the same period a year ago and down by more than half compared to 2015 levels (see chart).

There is a lot of talk about Brazilian beef flooding the US market. At this point that is all speculation. Imports of Brazilian beef in 2016 accounted for just 5 per cent of all US beef imports and this was mostly cooked product.

In the first five weeks of this year beef imports from Brazil remain minimal as processors there wait for USDA to clear up some final procedural issues. It is entirely possible that we will see a notable amount of Brazilian beef come into the US, in part to fill the vacuum created by the shortage of Australian product.

But the lack of quota means that the supply available will likely be constrained to around 40,000 to 50,000 MT. And the reality is that with US cattle slaughter increasing, we are also generating more fat trim and need the supply of lean beef that imports provide. Beef trade so far remains in balance and this is not expected to change much in 2017.

Expansión del rodeo confirma mejora en su eficiencia

By John Nalivka February 14, 2017 USDA's annual Cattle Report found a 2% increase in the total cattle inventory on Jan. 1, 2017. That's no surprise. When good forage conditions and record profits cross paths, the end result is herd expansion.

Not just herd expansion, but rapid herd expansion! In fact, even though producers culled and sent to harvest 8% of the beef cow herd, they also calved an additional 4% more heifers over those that USDA had indicated were expected to calve at the beginning of last year. These heifers represented a 14% increase in the number of heifers retained in 2014 and bred in 2015, the largest number since 1991.

So, when the numbers are crunched and the smoke clears, this has been the most rapid herd expansion since the early 1990s. From 2014's 60-year low, the U.S. cattle inventory has grown 6% compared to a 4% increase over the 4 years from 1990-1994. And indications are that expansion will continue through 2017, at least. The number of heifers expected to calve (call it bred) was up 2% from the prior year.



Again, this 2 % increase in those bred heifers is compared to last year's 10% (6% reported by USDA + the additional 4% needed to get from the 2016 beef cow herd to this year's cow herd).

For those who don't care for all of this number crunching to analyze how quickly herd expansion occurred, the price of bred heifers over the previous 4 years might be proof enough!

Another key factor affecting production and your business is production efficiency. We know how much increased carcass weights alone have added to beef production over the past few years. Those heavier weights are not a temporary phenomenon. This is a trend as evidenced by the fact that in 2015, we produced as much beef as we did in 1975 with 43 million fewer cattle.

Using beef production per cow as one proxy to measure production efficiency, the industry went from 416 lbs. per cow in 1975 to 614 pounds in 2015, a 48% increase over the four decades, or a 1.2% average annual gain.

This gain in production efficiency can be attributed to nutrition, genetics, animal health, feed quality, feed conversion, and last but not least production management, just to name a few factors. And that trend is true across U.S. agriculture in crops, livestock, dairy, and poultry production.

Agricultural production efficiency is significant and important, not only to producers but to consumers as well. Simply put, we can produce more with less, i.e. more beef with fewer cattle. And this beef is increasingly of higher quality, thus value. Markets are sensitive to production efficiency and market response reflects that efficiency. This is where we are at in 2017 and going forward.

Crece la producción de carne de mayor calidad

By Greg Henderson February 13, 2017 A decade-long trend of improving beef quality grades has a "lot of moving pieces" and was achieved because of efforts from all industry segments. A decade-long trend of improving beef quality grades has a "lot of moving pieces" and was achieved because of efforts from all industry segments.

Improved genetics, management and attention to detail, some of which began a generation ago, are paying dividends for America's cattlemen. Those changes give today's consumer more beef products they desire, and reward stakeholders in every industry segment.

Advancements in genetics and management are most evident in the significant improvement to the quality grades of cattle offered for harvest. Last month USDA's Agricultural Marketing Service (AMS) reported the percentage of cattle grading Prime and Choice for the week ending Jan. 7, was a whisker shy of 79%. That's the highest percent Choice and Prime ever.

Additionally, the Choice-Select spread is consistently higher, says CattleFax analyst Lance Zimmerman.

"The Choice-Select spread has been relatively consistent in the \$8 to \$9 per cwt range," he says. "We see steeper discounts for an animal that can't grade Choice, and the Prime versus no roll spread is \$420 per animal."

Efforts to improve beef quality began with the landmark 1991 National Beef Quality Audit. That study involved producers, packers, processors, retailers and consumers, identifying the quality defects and missed opportunities at the root of diminishing demand. That audit famously found \$280 per carcass in lost value (using market prices at the time), with \$200 of loss due to excessive fat. Yet, while the industry needed to eliminate waste fat, there was a clear signal more taste fat (marbling) was desired.

Subsequent quality audits revealed the industry made progress in the 1990s and early 2000s, reducing bruises, injection site blemishes and other management-correctable defects. A greater emphasis on genetics was also underway, but quality grade concerns remained. Over the past decade, however, that has changed.

"Beginning in 2007, the industry saw annual advances, with the exception of 2012, in the percentage of fed cattle carcasses grading Choice," says Paul Dykstra, beef cattle specialist with Certified Angus Beef LLC. "The 2006 average of 51.7% Choice remarkably improved to a 2015 average of 69.1%."

Dykstra recently published a white paper, "Why Quality Grades are Improving," which examines the trend, its causes and implications. Along with gains in the Choice category, Dykstra notes the percentage of Prime carcasses—locked in the 2% to 3.5% range for years—"jumped to 4.2% in 2014 and 5.1%" in 2015.

"People may recall hearing about higher quality grades several decades ago, but in the 1970s and '80s many carcasses were not offered for USDA grading," Dykstra says. "Today's U.S. cattle herd is producing the largest amount of high-quality beef ever."

Dykstra says a shortage of high-quality beef was prevalent a decade ago, with the share of Choice carcasses often dropping below 50%. "That led to market incentives, fueling the turnaround in grade. The 2015 average of 69.1% Choice was a 17.3-percentage-point improvement in annual grading since then."

Along with the increase in Choice, the industry has also witnessed a remarkable increase in carcasses grading Prime. By November 2016, the percentage of Prime in the fed-cattle slaughter mix was 6.7%, on top of 70.8% Choice.

That's a "dramatic" improvement in quality grades, Zimmerman says, and those grades are "influenced by a lot of moving pieces."



While genetic improvement “has obviously played a role,” he says, other factors contribute. “We’ve also increased days-on-feed and more cattle are being managed on an individual basis by feedyards. Other factors include better use of dry and wet distiller’s grains, which is a very palatable feed, and better health management of cattle.”

Feedyards were encouraged to increase days on feed by the drought-induced markets post-2012. The price of corn declined 35% during the summer of 2013, lowering the cost of gain for feedyards. Subsequently, the price of fed cattle increased throughout 2014 to a high of \$171 per cwt. Feeder cattle prices also increased dramatically during that time, raising costs for feedyards and encouraging them to add days to cattle already in the yards, rather than purchasing expensive replacements.

“As a result, feedlots had incentive from late 2014 through early 2016 to feed cattle longer,” Dykstra says. More days on feed results in heavier carcass weights, research shows, and both help increase marbling and quality grades. “This substantiates the industry trend that indicates increasing carcass weights and days on feed factor into the improved carcass quality grade levels in the past decade.”

While market conditions helped boost overall quality grades, there’s ample evidence improved genetics made the leap possible. Price incentives through grid marketing have encouraged producers in every sector to incorporate “marbling selection in their breeding plans,” Dykstra says. “Consequently, positive selection pressure for marbling by the seedstock industry, as well as demand for higher marbling genetics from the commercial sector has led to significant marbling advancements in the Angus breed and others.”

American Angus Association data indicate the average marbling EPD for Angus cattle has quadrupled since 1995. Marbling progress among other popular beef breeds is also evident over the past decade.

“Seedstock producers in several breeds embraced the commercial market signals rewarding greater marbling levels and have consequently made breeding selections in pursuit of that end,” Dykstra says. His review of quality grades also notes the impact of grid and formula marketing of fed cattle. “A shift toward formula pricing has encouraged heavier carcass weights and additional days on feed, bringing along increased marbling and quality grades in the process.”

Disputa con la UE ocasionaría aumento en los precios de productos e insumos importados

on February 14, 2017 at 10:43 AM, updated February 14, 2017 WASHINGTON, D.C. -- Europe doesn't trust American beef, barring it in a long-running spat over growth hormones in cattle. Now the United States might retaliate by imposing big fees - fines, if you will - that could double the selling price on European motor scooters and small motorcycles.

Call it tit for tat - a Vespa for a steak, a KTM or Ducati for a rump roast.

That'll show 'em, right?

Maybe not, complain a number of American motorcycle and scooter importers and dealers, including KTM North America, the Amherst, Ohio-based distributor of KTM motorcycles, a premium brand of off-road motorcycles made in Austria.

"This tariff could affect my job and whether I could keep my home and way of life," Brian Muzilla, a KTM North America purchasing manager and 30-year employee, said in a letter to the United States Trade Representative's office, which is considering the retaliatory move against the European Union.

"Trade disputes within the agricultural industry should not be solved with sanctions against non-agricultural products," he wrote.

Ohio motorcycle dealers that specialize in European brands also say that by retaliating against Europe for its beef ban, the United States could put local dealers out of business. The European brands - including KTM, Husqvarna, Beta -- "comprise what I would call the premium off-road motorcycle market in the U.S.," Jim Miller, general manager of Championship Powersports, a dealer in Wauseon, near Toledo, said in a telephone interview.

"In terms of the impact at the dealership level, this would be devastating," Miller said.

Why motorcycles? Why retaliation? Here's why.

The beef:

The dispute goes back to the 1980s, when the European Union refused to allow in American beef because it questioned the safety of consuming meat from cattle raised with growth-promoting hormones. This led to the United States retaliating by placing duties - the equivalent of an import tax that raises the cost - on certain food imports from Europe.

The two sides went back and forth, and the matter wound up before the World Trade Organization, or WTO, a trade court that judges disputes between countries that agree to exchange goods but that sometimes spar over the rules. The WTO eventually issued a mixed ruling in 2008: Europe had a right to its health and safety rules, but the United States had a right to impose retaliatory duties under international trade rules.

As the United States considered ramping up its duties on a variety of European products - to 100 percent or more on many goods, which would double the cost of products -- the two sides in 2009 agreed to a truce of sorts. Europe would allow in a certain amount of specially produced beef that met its standards.



Yet those imports from the United States have since slowed and eventually stopped, according to three groups representing the United States beef industry: the National Cattlemen's Beef Association, the North American Meat Institute and the U.S. Meat Export Federation. So on Dec. 9, the groups wrote to Michael Froman, who was President Barack Obama's trade representative, and asked him to act.

The response:

Froman is no longer in office, and President Donald Trump has nominated his own trade representative, who is not yet Senate-confirmed. But on Dec. 22, Froman responded with a proposal to levy tariffs on a variety of European goods. He said that while the European Union had proposed settling the dispute through a new trans-Atlantic trade agreement under negotiation, that agreement had stalled. Now "it's time to take action," he said.

The proposed tariffs would be placed on European goods that include meats and Roquefort cheese, cut flowers, chewing gum, grape and cranberry juice, some chocolates, and lingonberry and raspberry jams.

But they also included motorcycles and mopeds with engines between 51 cubic centimeters and 500 cubic centimeters. These are on the smaller side of motorcycles. The big BMW models popular with upscale riders would not be affected.

The reason:

It baffles people that a motorcycle or scooter could be used to retaliate against a beef ban. But it turns out that WTO rules give countries a variety of ways - and a variety of products - with which to respond to unfair trade restrictions.

There is a simple reason in this case, trade experts say: The United States does not import much European beef.

So instead, authorities can consider imposing tariffs on other products if there is a corresponding economic impact on the country or region that's not playing fair.

That's the way trade works in general, with each country making concessions when entering into agreements - or in this case, considering retaliation - across a range of products or services, said Rufus Yerxa, president of the National Foreign Trade Council, which promotes trade and investment across nations.

The next step:

This does not yet mean doom for European motorbike importers and dealers. The trade representative's office has not decided, and this is not the first time that motorbikes have been used as a threat. It happened in 2008, too, before the United States pulled back.

First, the trade office will hold a two-day hearing in Washington this Wednesday and Thursday to hear from all sides. Robert Dingman, president of the American Motorcyclist Association, a Pickerington, Ohio-based group that represents riders, plans to testify.

Several months are likely to pass before the United States makes a final decision. It is too soon to know whether the Trump administration will embrace the case, but in theory, the issue goes to the heart of Trump's threats during and after his election campaign: Mess with the United States and the United States will mess with you.

But the motorcycle and motocross industries are pleading: Don't mess with us.

Another outcome is always possible, including a pullback by the European Union. European motorcycle companies, fearing loss of revenue in the United States, could lobby the European Union to open up the beef market. Or the United States could leave the recreational riding industry alone.

If not, warned a lengthy filing from the law firm Squire Patton Boggs on behalf of KTM North America and Husqvarna Motorcycles North America, the retaliation "would threaten thousands of American jobs and the existence of hundreds of small and medium-sized American businesses."

NAFTA: vinculación con CANADÁ se vería lesionada ante eventual renegociación

By Reuters February 14, 2017 Although U.S. President Donald Trump says he only wants to tweak trade ties with Canada, his pledge to renegotiate NAFTA to focus on Mexico is almost impossible and Canada will not emerge unscathed, Canadian officials and trade experts said on Tuesday.

Trump had warm words for Canadian trade following a meeting with Prime Minister Justin Trudeau on Monday, but his call for major changes to the North American Free Trade Agreement to target Mexico stymied experts.

"I can't see how it's possible at all. It would be very complicated to do and I don't think Mexico would ... ever go along with it," said Mark Warner, a trade lawyer and principal at MAAW Law in Toronto.

Canada and Mexico send the bulk of their exports to the United States under NAFTA.

One senior Canadian government official, asked how the agreement could be tweaked for one partner and changed in a major way for another, admitted frankly, "I don't know."

Trump spoke after his first meeting with Trudeau, who is trying to sell the merits of NAFTA while opposing a border tariff, an idea circulating in U.S. political circles that could badly hit Canadian industries.



Warner said that if the U.S. government decided to impose the tariff, "the consequences of that could be described as a tweak but the significance of it would be major."

Matthew Kronby, an international trade lawyer at Bennett Jones in Toronto, said "it is very hard to tease apart the elements of the deal that I suppose Trump might think are a disaster with Mexico while leaving it intact with Canada."

Officials say that while Trump did not reveal any details about his intentions on NAFTA, Canada would suffer collateral damage, whatever the administration pushes for.

"We cannot be untouched or unscathed by this," said one person familiar with the matter.

Separately, another official working on the bilateral trade file said that once talks started, the U.S. dairy industry was set to demand Canada dismantle its supply management system of tariffs and taxes that keep out most dairy imports, including those from the United States.

"That could be a very unpleasant conversation," said the official, who asked to remain anonymous because of the sensitivity of the situation.

Trudeau's ability to make concessions is limited since all of Canada's major political parties have vowed to protect supply management. Holding out too firmly though could irritate the American side, which might demand concessions elsewhere.

Lanzan programa de capacitación on line en carnes (Beef University Beef U)

16 February 2017 - The beef checkoff is launching a newly revamped Beef University – or Beef U – a free, online training programme focused on the latest information, insights and research on marketing and selling beef.

Beef remains one of America's favorite proteins, and with supplies on the rise for 2017, this tool serves as a complement to supply chain staff training aimed at helping capitalize on beef's profit potential.

The revamped Beef U addresses the latest data and industry insights on hot topics in a new condensed, more user-friendly format. Each module can be completed in 15 to 20 minutes and includes a brief quiz at its conclusion. Once a user completes a module, they can access resources related to the topic.

"The new format encourages learner engagement while getting right to the meat of the topics presented," said Buck Wehrbein, a cattle feeder for Mead Cattle Company, LLC and co-chair of the checkoff's innovation subcommittee. "The information presented in this updated site represents the latest industry knowledge, so we encourage everyone, even those who have completed Beef U in the past, to check out these new courses."

Developed for supply chain partners, such as packers, processors, grocery retailers and foodservice operators, but open to anyone interested in learning more about beef, the programme provides staff training and professional development resources on current topics including:

Raising Beef: Learn how beef is raised, information on the beef production cycle from farm-to-fork, the beef community's commitment to animal welfare, and strategies to help answer customer questions about beef production

Nutrition and Health: Learn how beef deliciously delivers important nutrients, such as protein, iron, zinc and B-vitamins, as well as the latest findings on beef labeling and how to market beef's nutritional story within grocery retail stores and restaurants

Beef Basics and Cuts: Learn the fundamentals of beef inspection and grading, flavor, tenderness and composition, as well as how the beef community is answering consumer demand for beef that fits their changing lifestyles and details on various beef cuts and cooking methods that enhance the beef eating experience

The Modern Consumer: Learn the latest research on how today's consumer approaches shopping, meal preparation and dining out, as well as what drives and impacts beef purchasing behavior, information that can help boost operators' bottom lines

Beef U is designed to assist management teams in educating and training their employees on how best to market and sell beef. An informed and knowledgeable staff – particularly those who interact directly with consumers – leads to improved customer service and can translate to an improved bottom line.

The Beef University training programme is free, but users will be prompted to register before they can view the content and become a member of the Beef U online community. Private groups can be created for companies seeking to track staff progress. For more information, [click here](#).

AUSTRALIA

Altos precios de la hacienda han reducido el nivel de faena

Source: ABC 14 February 2017 - High livestock prices are forcing down the number of animals being processed by abattoirs.



In Victoria's north-west, one facility is reporting a 30 to 40 per cent reduction in the number of sheep and cattle it is processing.

Woodward Foods produces many of the livestock it slaughters — sometimes half the animals going through a facility originate from the family business's farms.

But with high prices for livestock, keeping up the supply is a challenge.

Despite the downturn, the business's Swan Hill Abattoirs is working to upgrade its facility and undertaking what it describes as a cultural change in its workforce.

General manager Mick Bird said the facility had undergone a rebrand and was selling meat into domestic and overseas markets, promoting the company's paddock to plate story.

He said current conditions were a challenge, but branching into foreign markets such as the United Arab Emirates, USA and China should enable the business to keep improving.

"At the moment the conditions are tough to be honest," he said.

Mayor peso de los animales morigeró la caída de la producción de carnes en 2016

16 February 2017 Tighter cattle availability in 2016 saw national adult cattle slaughter drop 19% from the previous year, to 7.3 million head (Australian Bureau of Statistics). Australian beef production, however, declined to a slightly lesser extent (16%) than slaughter, to 2.1 million tonnes cwt – partially offset by average carcase weights reaching a record high of 287.83kg/head for the year.

Typically, average carcase weights increase slightly each year, given an average season, driven largely by genetic and management improvements. However, constrained by widespread poor seasonal conditions and impacted by a greater number of females slaughtered as herd liquidation reached its peak, the national average adult cattle carcase weight declined 10kg from the high levels in 2012 (287.36kg) to 276.82kg in 2014. A greater proportion of cattle being lot fed, combined with some improvement in seasonal conditions and feed availability, incentivising the retention of females, saw average carcase weights recover in 2015 and reach new highs in 2016.

Beef production in each state reflects the impact of drought, the break in seasonal conditions and the influence of the greater proportion of grainfed cattle during 2016:

Production in NSW eased 17% year-on-year to 455,457 tonnes cwt, following a decline of 19% in adult cattle slaughter which was somewhat offset by a 3% (7.5kg) lift in average carcase weights to 288.83kg/head.

Queensland slaughter fell 19% from year-ago levels, while production declined 15% to 1.02 million tonnes cwt, buoyed by carcase weights lifting 5% from 2015, to 302.8kg/head.

Production declined by the same magnitude as slaughter in Victoria, back 23% year-on-year to 355,131 tonnes cwt, while carcase weights declined 1% to 255.11kg/head – attributed to dairy herd liquidation.

Underpinned by a 21% decrease in slaughter, SA beef production was 18% lower than 2015, at 108,396 tonnes cwt – assisted partly by a 7.2kg increase in carcase weights (286.57kg/head).

Least affected by the widespread dry conditions and supported by a 10.58kg increase in average carcase weight (269.25kg/head), WA production decreased 3% (104,759 tonnes cwt) following a decline 7% in cattle slaughter.

Tasmania recorded a 4% decline in the average carcase weight to 269.23kg/head, which, when coupled with a 16% decrease in slaughter, saw production fall 18% year-on-year, to 53,817 tonnes cwt.

As highlighted in MLA's recently released Cattle Industry Projections, Australian beef production is anticipated to decline further in 2017, before recovering from 2018 onwards (assuming average seasonal conditions) as herd rebuilding efforts, hence greater supply, increase turn-off and slaughter throughput. Further underpinning the forecast increase in production out to 2021 is the expectation that the average carcase will continue to get heavier.

VARIOS

COREA DEL SUR: mayor demanda de carne importada por los focos de aftosa

13 February 2017 - Sales of imported beef are rising steeply in South Korea as the country has been struggling with foot-and-mouth disease and avian influenza, industry data showed Sunday.

According to the data by leading retail chain E-Mart, imported beef sales rose 12 per cent during the 5-9 February period from a week ago, while those of Korean beef tumbled 19.6 per cent.

The decline came as the fifth foot-and-mouth disease outbreak was confirmed earlier in the day following the first infection on 5 February. Nearly 800 cows have been culled in the past week.

The South Korean government raised the watch level to the highest vigilance in the country's disease control system Thursday, temporarily closing all livestock trading markets across the nation.

Sales of imported pork also jumped 16.9 per cent over the same period, outpacing those of locally produced pork, which gained 5.7 per cent.



"The supply of beef is not yet at risk, but the prices can go up if the situation gets worse," said an official from a discount store.

MÉXICO : Productores de carne miran más allá de EEUU

11 de febrero de 2017 Buscan incrementar sus exportaciones hacia Medio Oriente y Asia; Rusia, interesada en comprar 300 mil toneladas, según la Sagarpa

Para protegerse de eventuales modificaciones al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que pudieran limitar las exportaciones de carne bovina hacia Estados Unidos (EU), los productores mexicanos están buscando incrementar sus exportaciones a Kuwait, Arabia Saudita, Qatar, Emiratos Árabes, Japón, Hong Kong, China y Rusia, dijo Rogelio Pérez, presidente y director general de la Mexican Beef Exporters Association.

Pérez comentó que en semana y media realizarán una gira por todos estos países para ampliar el volumen de exportación de carne bovina.

"En Medio Oriente no voy a ir a venderle producto sólo a los que traen el Ferrari. Vamos a venderle a la masa de población que está ahí. No es el objetivo vender 100 kilos de a mil dólares, es vender mil kilos a un precio más accesible", dijo en el Foro Los desafíos de comercio e inversión en la era Trump, realizado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.

Las 15 empresas que agrupan la Mexican Beef Exporters Association participan con 96% de las 194 mil 147 toneladas métricas de carne bovina que exportó México en 2016, 14.3% más respecto a 2015.

El valor de esas exportaciones ascendió a mil 140.8 millones de dólares, es decir, 0.6% más respecto a 2015.

La carne mexicana llegó a 15 países; sin embargo, el principal destino es Estados Unidos hacia donde se envía 90.3% de las exportaciones; a Japón, 5%; a Hong Kong, 2.4%; a Canadá, 1%; y a Corea del Sur, 0.9%.

"China es un país donde confiamos que con todo este tema político nos pueda reconsiderar", agregó Pérez.

La Mexican Beef Exporters Association también está por concluir un proceso que tomó cinco años para exportar producto Halal, una carne con una certificación especial para musulmanes, hacia todos los países que practican esta religión.

"Los musulmanes forman la tercera parte de la población mundial. Hemos sido un sector que ha buscado dar tiros de precisión para poder enfrentar lo que hoy nos viene, un posible cierre del TLCAN, pero ya estamos buscando que la proporción de EU sea menor en nuestras exportaciones", mencionó Rogelio Pérez.

En el caso de Rusia, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (Sagarpa) notificó a los productores de carne el interés de este país por comprar 300 mil toneladas.

Pérez agregó que en caso de que EU salga del TLCAN, la cláusula 2205 del tratado mantiene el acuerdo comercial entre México y Canadá, por lo que confían en seguir exportando hacia ese país.

Para los productores de carne no sólo las exportaciones son un problema, también la importación de maíz proveniente de EU, pues el ganado se engorda en mayor parte con grano traído de ese país y, si hay una guerra arancelaria, se encarecería el insumo.

"Si mañana no hay TLCAN, en un principio tendríamos más producto en México. Mas producto significa más oferta y más oferta significaría una reducción de precio.

"Pero al tener un precio referenciado al mercado internacional que está en EU, tendríamos que buscar nuestro margen en una disminución de costos. Y con maíz más caro o en su caso sin maíz, habría una urgencia de traer maíz de otros países", detalló Pérez.

Sobre la intención del gobierno mexicano de ampliar los cupos de importación de carne bovina en 300 mil toneladas, la asociación manifestó su preocupación por esta medida, pues en Brasil, por ejemplo, el ganado tiene problemas sanitarios como la fiebre aftosa.

CHINA tendencia de la comercialización on line de la carne

Fonte: GlobalMeatNews.com, traduzida e adaptada pela Equipe BeefPoint. 15/02/17 - por Equipe BeefPoint

Os homens chineses entre 28 e 35 anos são o grupo ideal para os vendedores de carne mirarem no crescente comércio on-line da China, de acordo com os dados de vendas de 2016 na Tmall.com, compilados pela CBNDData em cooperação com a Tmall.com, parte do grupo Alibaba e líder de mercado no setor de comércio eletrônico da China.

As mulheres são mais propensas a comer vegetais frescos, de acordo com um relatório chamado China Household Dining Consumption Trends, co-publicado pelas duas organizações. Austrália e Nova Zelândia – ambos com acordos de livre comércio com a China – lideram o pacote como as principais fontes de carne importada vendida on-line na China, de acordo com o relatório.



Outro país nas cinco principais fontes de carne é a Dinamarca, que há muito tempo é um grande fornecedor de carne suína para a China. A operação de terceirização da Tmall vende produtos de carne suína “Royal Danish”.

Além da carne importada, a ascensão do comércio on-line também está impulsionando as vendas de especialidades regionais domésticas, como frango estilo Qingyuan da região de Guangdong perto de Hong Kong.

Algumas nações menos exportadoras de carne, como Tunísia e Polônia, no entanto, também estão aproveitando as vendas on-line na China. Conforme publicado pela CBNDData, o estudo também mostra uma tendência entre os consumidores chineses para modismos em produtos alimentares importados, como romã e frango polonês.

Enquanto isso, as importações globais de alimentos frescos vendidos on-line na China – onde a Tmall tem uma participação de mercado dominante – subiram de US\$ 10,2 bilhões em 2010 para US\$ 21,8 bilhões em 2015, de acordo com o Ministério do Comércio da China. A porcentagem de alimentos frescos como parte do consumo global aumentou de 66% para 72% entre os chineses urbanos entre 1995 e 2012, enquanto o número entre habitantes rurais passou de 32% para 45% no mesmo período, segundo dados do National Bureau of Statistics.

Os dados também revelam uma mudança interessante nas compras on-line de alimentos frescos, com mais consumidores em regiões do interior, até agora considerados mais pobres e mais remotas em comparação com cidades da costa leste como Pequim, Xangai, Tianjin e Wenzhou.

Em 2014, a costa leste representou 65% das vendas frescas, mas esta diminuiu para 40% em 2016, embora continue a ser a principal região de compras. As vendas para os consumidores no sudoeste da China estão crescendo mais rápido, de acordo com o relatório CBMDData/Tmall (embora não haja dados precisos). A região inclui as imensas cidades do interior de Chengdu e Chongqing, que recentemente foram autorizadas a realizar verificações aduaneiras para importações agrícolas em seus próprios aeroportos.

As vendas on-line deverão representar 12,5% das vendas globais de varejo em 2017, de acordo com o banco de investimentos de Hong Kong CLSA. No entanto, o espaço também se tornou lotado, com novos concorrentes buscando consumidores. Muitos dos sites de comércio eletrônico do país ainda não obtiveram lucro, enquanto o líder de mercado Alibaba continua a ser uma presença dominante.

O aumento das viagens ao exterior pelos turistas chineses é um motor de consumo on-line de alimentos importados, de acordo com a CLSA, que prevê que 200 milhões de turistas chineses viajarão ao exterior por ano até 2020, mais do que o dobro em 2010.

SUDAFRICA y CHINA analizaron requisitos sanitarios para la importación de carnes bovinas

TheCattleSite News Desk 14 February 2017 - The Department of Agriculture, Forestry and Fisheries (DAFF) of the Republic of South Africa hosted a delegation from the General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine (AQSIQ) of The Peoples Republic of China to discuss cooperation in sanitary and phytosanitary matters and to further assess the possibility of exporting South African beef to China.

The Chinese delegation was hosted from 9-18 January 2017 by the Director-General of the DAFF, Mike Mlengana.

Both parties agreed on mechanisms to strengthen the cooperation in sanitary and phytosanitary matters.

Additionally, parties reviewed the Memorandum of Understanding (MoU) on Entry and Exit Animal Inspection and Quarantine and discussed veterinary measures relating to the export of South African beef to China.

The reviewed MoU and the veterinary documents emanating from the discussions are to be subjected to legal consideration by both parties.

The parties also facilitated the engagements between the Agricultural Research Council (ARC) of the Republic of South Africa and the Chinese Academy of Inspection and Quarantine (CAIQ).

The ARC and the CAIQ explored cooperation in the field of veterinary diagnostics and discussed the Memorandum of Understanding and Material Transfer Agreement between the two institutions.

The Chinese delegation also visited selected feedlots, abattoirs, and beef processing plants, cold stores and ports of entry to assess the South African beef production system.

The delegation, led by Deputy-Director General of AQSIQ, Zhao Zenglian, expressed overall satisfaction about the South African beef production system but also cited further regulatory improvements to be implemented by the South African veterinary authority before further consideration of the South African request to export beef to China.

Mr Mlengana, in his response, thanked the Chinese delegation for the cordial discussions and for the invested efforts shown during their visit to South Africa.

He expressed satisfaction with the progress made during the discussions.



Moreover, Mr Mlengana committed to give attention to the regulatory issues raised by the Chinese delegation after consultation with the South African beef industry on the recommendations.

EMPRESARIAS

JBS suben acciones después de anuncios

14/02/17 - por Equipe BeefPoint As ações da JBS operam em alta de 0,74% após a aprovação de um novo programa de recompra de ações, autorizando a aquisição de até 151.844.207 ações ordinárias para manutenção em tesouraria e posterior cancelamento ou alienação, sem redução do capital social.

As ações a serem compradas equivalem a 10% dos papéis da JBS em circulação e o prazo máximo para realização a operação é até o dia 8 de agosto de 2018.

Segundo a Guide Investimentos, o movimento demonstra a confiança que a JBS tem com relação à perspectiva da empresa e deve servir como um suporte para o papel.

“É uma tentativa da companhia não deixar o valor do papel cair demais, reflexo do baixo consumo de carne bovina e perspectivas menos animadoras da companhia”, avalia a corretora.

Minerva dio vacaciones a todo el personal de su planta de Barretos (SP)

14/02/17 - por Equipe BeefPoint O Minerva dará férias coletivas de 30 dias aos trabalhadores da unidade de Barretos (SP) a partir desta terça-feira, 14. A interrupção das operações foi justificada pela empresa para manutenção em seu maquinário e instalações.

A Minerva afirmou, em nota, que os processos a serem realizados não podem ser executados com a planta em operação para “garantir a segurança dos funcionários e o desempenho operacional da companhia”.

A Minerva afirmou ainda que esta parada para manutenção foi informada ao Sindicato da categoria e ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e, após este período, a planta retomará as suas atividades normais.