Commodities

Girasol 2020-21: El USDA pronostica MT 4 para la producción Argentina, con 22,1% de suba

Lic. Jorge Ingaramo

Inicio de la campaña 2020-21 para el Hemisferio Norte: aumentaría 3,1% la producción mundial de girasol y 21,2% la de La Argentina. Las ventas de aceite argentino crecerían 8,7%. Los precios de nuestro aceite en Rotterdam se incrementan en 3,9% interanual.

Commodities

Complejo soja en la campaña 2018/19: exportaciones y crushing

Julio Calzada – Franco Ramseyer

En la campaña 2018/19, el complejo soja tuvo una importante recuperación tanto en crushing como en cantidad exportada, tras la peor sequía en 50 años. Sin embargo, por los bajos precios, el valor neto exportado fue el segundo más bajo en la última década.

Economía

Digitalización: el mejor remedio a la pandemia

María Jimena Riggio

Como parte de la cuarentena obligatoria por Covid-19, la digitalización de nuestros negocios es la herramienta que se consolida. La elección del medio adecuado para llevar adelante nuestras tareas y negocios dependerá de la identidad de cada empresa.

Commodities

El campo pide pista

Julio Calzada - Alberto Lugones – Emilce Terré

En un año de mucha incertidumbre, Argentina tiene la oportunidad de mejorar sus indicadores económicos apostando a su rol como abastecedor mundial de alimentos. Como muchas veces antes, la cadena agroindustrial está lista para asumir el desafío.

Commodities

Con los cañones apuntando a una producción de trigo récord en la 2020/21, la industria y la exportación comienzan a tomar posiciones

Patricia Bergero – Bruno Ferrari – Javier Treboux

Con una proyección de siembra de 7 M ha, la campaña tiene posibilidades de marcar un récord productivo. La industria y la exportación ya se aseguraron 1,4 Mt del cereal de nueva campaña, récord para la fecha.

Girasol 2020-21: El USDA pronostica MT 4 para la producción Argentina, con 22,1% de suba

Lic. Jorge Ingaramo

Inicio de la campaña 2020-21 para el Hemisferio Norte: aumentaría 3,1% la producción mundial de girasol y 21,2% la de La Argentina. Las ventas de aceite argentino crecerían 8,7%. Los precios de nuestro aceite en Rotterdam se incrementan en 3,9% interanual.

El Informe del USDA de Mayo de 2020

Como se sabe, el Informe de Abril de cada año, refleja el cierre de la campaña para los países del Hemisferio Norte. Por consiguiente, carece de relevancia la comparación con el Informe del mes anterior que hacemos habitualmente. A partir del presente (Mayo), se postulan las estimaciones para la producción de la nueva campaña, es decir 2020-2021.

Comparando con la **campaña anterior**, surge que:

- La producción mundial de las 7 principales oleaginosas crece 5,3%; mientras que la molienda se incrementa 2,2%. Será abastecida con 4,8% adicional de exportaciones, en tanto que los stocks se reducen 1,2%.
- La producción de girasol subirá 3,1%, hasta alcanzar MT 56,69; unas MT 1,72 de aumento con respecto a las MT 54,97 de la campaña anterior, de las cuales La Argentina aportaría 700.000 toneladas. El *crushing* se incrementará 1,1%; las exportaciones aumentarán 5,3% y los stocks subirán en un 19,0%.
- La relación stocks/consumo bajará, para las 7 oleaginosas, del 23,1 al 22,3%. Para el caso del girasol, dicha relación subirá del 4,4 al 5,2%.
- Para Ucrania, se proyecta una suba de 500.000 toneladas en la producción de girasol (3%). Pasaría de MT 16,5 a 17. Con respecto a Rusia, se estima una suba del 1,3%, hasta alcanzar las MT 15,5, mientras que la oferta de la Unión Europea permanecería estable en MT 9,6.
- Se postulan MT 4,0 para la producción argentina, con una suba del 21,2% en relación a la campaña precedente, que fuera reestimada a la baja, de MT 3,4 a 3,3.
- La producción consolidada de girasol de nuestros tres competidores del Hemisferio Norte, pasará de MT 41,42 a 42,10 (unas 685.000 toneladas adicionales que representan un aumento del 1,7%).
- La producción de los 9 principales aceites crecerá 2,2%, mientras que el consumo lo hará al 2,8%. Las exportaciones aumentarán 2,9%. Los stocks descenderán 7,0%.
- Por su parte, la producción de aceite de girasol aumentará un 1,1%, mientras que el consumo crecerá 2,3% y subirán 3,4% las exportaciones. Las existencias finales se mantendrán constantes en MT 1,98.
- La relación stocks/consumo caerá de 10,9 a 9,9%, para todos los aceites. Para el caso del de girasol, también desciende de 10,2 a 10,1%. Se recuerda que las producciones de aceites de oliva, coco y palma no se originan en semillas oleaginosas de siembra anual, sino que son el producto de plantaciones y sus rendimientos anuales no están determinados por decisiones empresarias del período de mercado, sino por el clima, como factor preponderante.
- El USDA mantuvo en 690.000 toneladas la estimación de las exportaciones argentinas de aceite de girasol, de la campaña 2019-20. Postula 750.000 toneladas para el ciclo que se inicia (campaña 2020-2021), es decir un 8,7% de aumento. Nuestra participación en el comercio mundial subirá de 5,9 a 6,2%.
- Por su parte, las ventas externas de Ucrania (aceite) crecerán 150.000 toneladas (2,4%), de MT 6,35 a 6,50. Su participación en el mercado mundial pasará de 54,7 a 54,1%. Las ventas externas de Rusia también se incrementarán 150.000 toneladas, hasta alcanzar las MT 3,25 (4,8% de incremento). Su participación en el mercado mundial crecerá del 26,7 al 27,1%.

Precios y mercados.

En el mes de Abril, los precios promedio mensuales para los aceites, en Rotterdam, presentaron en relación a Marzo, caídas del 7,2; 4,9 y 4,4% para los aceites de soja, canola y palma, respectivamente y una mejora del 3,1% para el aceite de girasol.

Si la comparación se efectúa en términos interanuales, aumentan 4,6 y 3,9% los precios del aceite de palma y girasol mientras que disminuyen 8,2 y 4,6% los de soja y canola.

Al cierre del día 12 de Mayo, el aceite de girasol cotizó, en Rotterdam, para contratos de Junio, U$S/tn 740. Se paga el mismo precio para Julio-Setiembre, 20 dólares menos para Octubre-Diciembre y U$S/tn 725 para Enero-Marzo 2021. Dicho cierre de U$S/tn 740 -Junio-, es 1,6% superior al promedio de Abril.

Nuestro aceite registra primas del 10,8% con respecto al de soja para las posiciones Junio y Agosto y 8,6% para Enero 2021. Presenta descuentos del 8,5; 6,1 y 8,9% en relación al de canola, para Junio, Agosto y Enero 2021, respectivamente.

Para nuestras exportaciones, que enfrentan claras restricciones de acceso al mercado único de la U.E., la referencia más próxima de precio externo la da el valor FOB de nuestro principal competidor (Ucrania, con el 54,7 % del comercio mundial), que además cuenta con una ventaja de localización (respecto a los mayores demandantes) expresada en el diferencial de costos de fletes: allí, los contratos para Junio registran U$S/tn 685. Estos valores son los que, en definitiva – corregidos por el diferencial de fletes- condicionan el FOB local de los próximos meses y por ende, la capacidad de pago de la industria al productor de materia prima (grano).

El Ministerio de Agroindustria publicó un índice FOB de U$S/tn 685 para Mayo-Julio y 10 dólares más para Agosto 2020-Abril 2021. Por su parte, la Bolsa de Comercio de Rosario, en base a datos de *brokers* internacionales publica un FOB para el aceite de U$S/tn 660, para las ventas de Mayo (registro del día 13/05/20) y el mismo valor para Junio.

El MINAGRO presentó su cálculo del FAS teórico para el valor implícito del grano, una vez descontados el *fobbing* y los costos de industrialización, comercialización, financieros e impositivos. El mismo fue de $/tn 18.149 es decir U$S/tn 269,8; en el cual no se computan las bonificaciones por materia grasa ni descuentos por cuerpos extraños y acidez. La bonificación estimada por contenido de aceite es del 12%; por ende la capacidad de pago de la industria exportadora, para la base, alcanza a U$S/tn 240,9.

El Informe del Monitor Siogranos que como se sabe, indica el precio y la modalidad comercial de los contratos registrados, publica Cámara Quequén $/tn 16.142, es decir U$S/tn 240 y Cámara Rosario para el 11 de Mayo, $/tn 16.457, o sea U$S/tn 244,7. Por su parte, la Bolsa de Comercio de Rosario publica valores cámara Rosario $/tn 16.120 y Cámara Bahía Blanca $/tn 16.121. En ambos casos, U$S/tn 239,7.

El INDEC publicó, en su Informe de "Intercambio Comercial Argentino", las exportaciones del complejo girasol para el primer trimestre de 2020. Pasaron de MU$S 234 a 103. Para el aceite, descendieron de MU$S 172 a 58 y en el caso de las harinas disminuyeron de MU$S de 39 a 15. Las de granos crecieron de MU$S 23 a 30.

El MINAGRO registró que, del producto de la campaña local 2018-19 (unas MT 3,9), las compras de la industria, declaradas hasta el día 6 de Mayo, alcanzaban las MT 3,072. Entre ellas, las efectuadas a fijar representaban el 35,1% del total, de las cuales el 91,4 % ya tenía precio cerrado. Por su parte, las compras del sector exportador de grano, para la campaña 2019-2020 alcanzan las 169.900 toneladas; con un 4,5% a fijar, de las cuales el 63,5 % tiene precio hecho. Las Declaraciones Juradas de Venta Externa ascienden a 144.000 toneladas.

Finalmente, las compras de la industria para la campaña 2019-20, hasta el 6 de Mayo, eran de MT 1,606. Entre ellas, las efectuadas a fijar representaban el 26,0% del total, de las cuales el 40,5 % ya tenía precio cerrado.

Complejo soja en la campaña 2018/19: exportaciones y crushing

Julio Calzada – Franco Ramseyer

En la campaña 2018/19, el complejo soja tuvo una importante recuperación tanto en crushing como en cantidad exportada, tras la peor sequía en 50 años. Sin embargo, por los bajos precios, el valor neto exportado fue el segundo más bajo en la última década.

Exportaciones

En el mes de marzo concluyó la campaña comercial de la soja 2018/19 en la República Argentina, que había comenzado luego de la cosecha de abril del año pasado. En la misma, se logró una importante recuperación en las exportaciones del complejo sojero, severamente golpeadas durante el ciclo 2017/18 cuando, como es sabido, el país sufrió la peor sequía en 50 años.

La recuperación productiva sumada al perfil fuertemente exportador que tiene el complejo oleaginoso argentino dieron lugar a que la campaña 2018/19 finalizara con un volumen neto exportado de 41,9 millones de toneladas de productos derivados de la soja (incluido el poroto de soja). Cabe aclarar que este resultado es en términos netos, ya que se descuentan las 3,8 Mt de poroto de soja que se importaron desde Paraguay. Importar soja del país vecino se transformó en una práctica frecuente en los últimos años, ya que al tener un mejor contenido proteico permite producir una harina de mayor valor agregado cuando se mezclan los porotos paraguayos y argentinos antes de ser procesados en las fábricas aceiteras. De todos modos, las exportaciones brutas del complejo ascendieron a 45,7 Mt.

Con este volumen neto exportado, el aumento interanual fue del 49%, ya que en el período de comercialización 2017/18 se habían despachado sólo 28 millones de toneladas de este complejo al exterior. De esta manera, Argentina volvió a ubicarse en valores muy cercanos al promedio de las últimas 5 campañas en términos de cantidad exportada.

La composición de las 41,9 Mt embarcadas fue la siguiente: 29,2 Mt de harina de soja; 6,4 Mt de poroto (la diferencia entre las 10,2 Mt exportadas y las 3,8 Mt importadas); 5,1 Mt de aceite; y 1,2 Mt de biodiesel.



En términos monetarios, los despachos del complejo soja durante toda la campaña 2018/19 permitieron al país un ingreso neto de divisas de 15.123 millones de dólares. Si bien este monto supera por US$ 3.400 millones al del ciclo anterior, se posiciona por debajo del promedio de las últimas cinco campañas comerciales, que se ubica en US$ 17 mil millones. Además, representa el segundo valor neto exportado más bajo en la última década, sólo superando al del ciclo 2017/18. Esto se debe al deterioro de los precios de exportación de la mayoría de estos productos, que a continuación se analizarán uno por uno.

El valor bruto de exportaciones del complejo ascendió a 16.440 millones de dólares estadounidenses.

El primero de los productos a considerar, por ser el más importante para la balanza comercial argentina, es el de la harina de soja. Sus exportaciones permitieron en la campaña 2018/19 un influjo de 8,7 miles de millones de dólares. Esto implica una disminución del 4,7% respecto al valor exportado en el ciclo 2017/18 porque, a pesar de que se despachó un mayor volumen, los precios fueron considerablemente inferiores. En efecto, mientras que en la campaña 2017/18 el precio promedio al que se exportó harina de soja argentina fue de US$ 355/t, en la 2018/19 se redujo a US$ 300/t. En tanto, el precio promedio de las últimas cinco campañas fue de US$ 351/t, es decir que en la última campaña el nivel de precios fue un 14,7% inferior al promediado en los últimos ciclos.

En segundo lugar, los embarques de aceite de soja alcanzaron un valor de US$ 3.348 millones en la última campaña, presentando un aumento interanual del 8,3%, gracias a que el mayor volumen sobrecompensó los menores precios. Sin embargo, si se compara con el promedio de las últimas cinco campañas, el valor exportado resultó un 8,8% inferior al mismo. En la 2018/19, el precio promedio de exportación del aceite de soja argentino fue de US$ 656/t, por debajo de los US$ 680/t de la campaña 2017/18 y algo más por detrás de los US$ 727/t que se promediaron en los últimos cinco ciclos.

Por el lado de los porotos de soja, sus exportaciones netas fueron de US$ 2.124 millones en el ciclo 2018/19. Esto surge de la diferencia entre los US$ 3.442 M que se exportaron y los US$ 1.317 M que se importaron. Respecto a la campaña anterior, la recuperación es considerable, ya que en esta el saldo había sido negativo por cuenta de US$ – 1.255 M, al superar el valor importado al exportado. Sin embargo, si se compara con el promedio de las últimas cinco campañas, el valor de las exportaciones netas en la 2018/19 se encuentra un 5,1% por debajo del mismo. El precio promedio de exportación del poroto de soja desde los puertos argentinos fue de US$ 337/t en el ciclo 2018/19, nuevamente por debajo de las cotizaciones de la campaña anterior y del promedio de las últimas cinco, cuyo monto coincide en US$ 395/t.

El otro producto a considerar es el biodiesel, cuyo valor exportado alcanzó los US$ 901 M, presentando un incremento del 18,6% interanual, pero una disminución del 11,2% si se contrasta con el promedio de los últimos cinco ciclos. Cabe mencionar que este fue el único producto que contó con mejores precios de exportación, tanto si se lo compara con la campaña anterior como con el promedio de las últimas cinco. El precio promedio de exportación en el ciclo 2018/19 fue de US$ 773/t (cabe aclarar que, en todos los casos, este precio teórico surge de dividir el monto total de ventas por la cantidad de toneladas exportadas en la campaña), mientras que en la 2017/18 había sido de US$ 708/t y el promedio del último lustro se ubica en US$ 742/t.



Cabe mencionar, por último, que en el ciclo 2018/19 Argentina exportó 232 mil kg de glicerol en bruto y de glicerina refinada, que son subproductos en el proceso de fabricación de biodiesel y se utilizan en las industrias cosméticas y farmacológicas, entre otras. Esto permitió un ingreso adicional de divisas de US$ 70 millones, que no se incorporó en el análisis gráfico previo ya que dicho monto resulta muy pequeño en comparación a los otros grandes rubros del complejo soja. Respecto al ciclo 2017/18, el volumen despachado con estos productos fue un 16,6% mayor, pero por los menores precios el total exportado medido en dólares estadounidenses fue un 27,0% inferior.

Crushing

El otro componente que se analizará en el presente artículo es la industrialización de la soja, también conocido este proceso como *crushing*. En la campaña 2018/19, se evidenció una muy importante recuperación en la actividad de las fábricas aceiteras luego de los problemas ya mencionados del ciclo previo, cuando el abastecimiento de materia prima se vio dificultado por el recorte productivo.

En total, a lo largo de toda la campaña 2018/19 se procesaron 41,2 millones de toneladas de soja. Este volumen no sólo implicó un aumento interanual del 13,3%, sino que también permitió que la cantidad procesada de la oleaginosa se posicionara un 0,9% por encima del promedio de las últimas cinco campañas, de 40,8 Mt.



A continuación, se analizará la composición de los diferentes productos obtenidos en los distintos procesos de agregado de valor al poroto de soja.

En primer lugar, en el ciclo 2018/19 se produjeron 30,0 millones de toneladas de pellets/harina de soja, aumentando un 12,3% interanual, y quedando un 1,7% por debajo del promedio de lo producido en las últimas cinco campañas.

En segundo lugar, se obtuvieron 8,0 Mt de aceite de soja, un 11,6% por encima del ciclo previo, y un 1,9% superior al promedio del último lustro.

Por otro lado, en las industrias de extrusado-prensado se produjeron 869 mil toneladas de expeller de soja en el ciclo 2018/19. En este caso, el incremento interanual fue del 15,2%, mientras que respecto al promedio de las últimas cinco campañas, el crecimiento alcanza el 26,7%. La producción de esta industria ha venido mostrando un crecimiento casi ininterrumpido en la última década.

Finalmente, con una producción estimada en 2,2 millones de toneladas en la campaña 2018/19, se encuentra el biodiesel, que en Argentina se elabora a partir del aceite de soja. Este producto habría caído un 0,4% interanual, mientras que si se compara con el promedio de los últimos cinco años, la merma sería del 10,2%. Cabe recordar que el mercado estadounidense, que solía ser el principal comprador de biodiesel argentino, continúa prácticamente cerrado por la existencia de elevadas barreras arancelarias.

Digitalización: el mejor remedio a la pandemia

María Jimena Riggio

Como parte de la cuarentena obligatoria por Covid-19, la digitalización de nuestros negocios es la herramienta que se consolida. La elección del medio adecuado para llevar adelante nuestras tareas y negocios dependerá de la identidad de cada empresa.

En cuarentena la transformación digital nos tendió la mano permitiéndonos tener la información actualizada al instante, sirviéndonos de nuestros celulares, SmartTV, computadoras y tablets.

Para venir a desmitificar la frase "*cuanto más conectados, más aislados podemos estar*", la tecnología y la digitalización nos trajeron luz ante tanto panorama oscuro e incierto. Un sinfín de herramientas han sido la solución para continuar con nuestras vidas en un margen de normalidad: Zoom, Team, Redes Sociales, Skype, Google Meet, entre otras. Hoy este escenario de realidad nos permite reformular la frase a "*cuanto más aislados, más conectados podemos estar".*

Home Office

El *trabajo remoto, home office o teletrabajo*, ya instaurado en empresas del todo el mundo, entendido como la realización de las tareas laborales desde su casa, utilizando a este fin los métodos de procesamiento electrónico de información, tecnología informática y comunicación, manteniendo contacto con la empresa regularmente por medios informáticos idóneos, pareciera que vino para quedarse, cobrando auge y poniéndose en foco de las miradas de empleadores de nuestro país, que hasta hace meses lo veían como una opción subsidiaria o de uso eventual. Trayendo beneficios que van desde preservar el medio ambiente con la reducción de combustión por traslado, hasta la implementación tecnológica en nuestras tareas.

El Covid– 19, además de traer incertidumbre laboral para trabajadores y empleadores, ha permitido reflexionar acerca de los espacios naturales de trabajo, los que deben modificarse o, literalmente, ser otros, especialmente en tareas administrativas y de logística. Esta reflexión debemos verla como la oportunidad de entender el *home office o trabajo remoto* como uno de los nuevos pilares que habrán de sostener y mantener las economías a flote, por lo menos en esta época.

En lo que el plano normativo me ocupa, es bueno mencionar que sobre esta materia en marzo de este año, se han presentado dos proyectos al Congreso para lograr regularlo.

Uno de los proyectos incorpora un Capítulo VI al Título III de la LCT, en donde además de definirlo reconoce diversas formas del contrato según el lugar de prestación de los servicios: domicilio, centros de teletrabajo u oficinas satélites, oficinas virtuales o móviles u otras.

Digitalizando

Los negocios de nuestras empresas se vieron limitados físicamente, es por ello que se fueron tomando nuevas alternativas para poder llevarlos adelante y concretarlos. Comenzando por los organismo dependientes del Estado, tanto nacional como provincial y municipal, con la sanción del Decreto 297/2020 que fijaba el aislamiento obligatorio, dispusieron cerrar la atención presencial de las mesas de entradas encargadas de recibir documentación en formato papel, habilitando a tal fin una serie de correos electrónicos para que puedan realizarse las presentaciones de forma virtual.

Esta postura se vio reflejada de inmediato, a fin de facilitar las tareas, en el ámbito privado, con el mismo alcance y disposición. La efectiva implementación nos permitió desde nuestras computadoras o celulares contar con los documentos que antes se exigían en formato papel con más o menos formalidades legales, pero físico necesariamente.

En esta instancia nos preguntamos si la emergencia sanitaria fue el puntapié inicial para reestructurar muchas cuestiones que al día de hoy se encontraban lejos o postergadas en adecuarse con el avance tecnológico.

Pero no podemos dejarnos de preguntar, entrando ya en la esfera legal, si la utilización de **"mecanismos alternativos"** como un simple intercambio de **emails** será suficiente para cubrir las exigencias que anteriormente se plasmaban en papel.

En este sentido debemos tener en cuenta que, los emails, pese a ser cuestionados muchas veces en términos probatorios, viene siendo el medio alternativo más utilizado desde hace tiempo para realizar todo tipos de trámites, transacciones, en el caso que sea un acto que, como denominamos en derecho, sea *entre ausentes*. Un claro ejemplo de ello es la operatoria en comercio exterior.

No obstante, ya encontrarse instaurado en casi todos los ámbitos, será importante dar uso de modo tal que resulte un medio de prueba fehaciente.

Esto dependerá obviamente, como veremos luego con otras herramientas, de las características de la relación o naturaleza del negocio que deba plasmarse mediante ellos.

Teniendo en cuenta mi relación o mi negocio, a los fines de darle mayor alcance probatorio a estos emails, podré sumarle aquella solicitud de conformidad de la otra parte para utilizar este medio a fin de intercambios de información; oportunamente contar con la validación de identidad de la otra parte con su correspondiente dirección IP; y todo aquel documento, llamada telefónica, video o intercambio que permita acreditar la relación precedente y el alcance de ésta serán de mucha utilidad para que nuestros emails cobren fuerza como respaldo legal.

Entre estos *mecanismos alternativos*, recordemos que, muchas veces la utilización de emails es a fin de poder enviar documentos exigidos por la otra parte. Es allí donde avanzando un poco más encontramos los *documentos digitales*, los que según sean requeridos pueden o no estar previamente firmado.

Nuestra normativa define al *documento digital* como "*representación digital de actos o hechos, con independencia del soporte utilizado para su fijación, almacenamiento o archivo*"[1] y aclara que "*un documento digital también satisface el requerimiento de escritura*". Por lo tanto, se concluye que un *documento digital* es también un documento escrito, aunque, a diferencia del documento tradicional, no necesariamente se encuentre contenido en un soporte de papel.

Es allí, donde encontramos otra herramienta que vino a reemplazar el envío tradicional de los documentos por correspondencia, ganando en celeridad y economía: los documentos escaneados, que son aquellos que la parte o las partes firman de manera ológrafa, luego es escaneado y posteriormente enviado, compartido mediante emails u otra herramienta digital.

Al ser un mecanismo muy utilizado y más aún en esta situación de aislamiento, es necesario saber diferenciar, a los fines de su validez jurídica, este tipo de documentos que contienen firmas ológrafas escaneadas con aquellos que poseen firmas no tradicionales. El valor probatorio de éstos dependerá exclusivamente de lo que previamente hayan acordado las partes.

Es por ello que será importante antes definir las exigencias y requisitos para el envío de los mismos.

Claro está que esta debilidad que presentan los *emails o documentos escaneados* como herramientas, se ve totalmente subsanado en diferente escala, con la utilización de la firma de dichos documentos a través de *firma electrónica o digital* que analizaremos más adelante.

Contratos remotos: *e-Contracts*

Avanzando un escalón más en la digitalización ya sobre cómo se concretan los negocios, encontramos los *contratos electrónicos o e-contracts*, los que podemos definirlos como aquellos acuerdos de voluntad cuya celebración se perfecciona sin la presencia física de las partes contratantes y a través del uso de medios electrónicos, lo que en derecho llamamos: *actos entre ausentes*.

Son una herramienta que las compañías hoy ya venían implementando a fin de, dar celeridad y efectividad a los negocios y asimismo evitar o minimizar riesgos económicos, logísticos, jurídicos y financieros, y que hoy, en épocas de aislamiento, se centra como la única modalidad de contratación utilizada.

Para graficarnos un poco el alcance de *e-Commerce* actualmente en nuestro país, representa un 2% del total del comercio minorista, de acuerdo a los datos del INDEC. El Ecommerce Institute estima que va llegar al 10% a fin de año, y en 2021 al 20% en Argentina y en la región, y en los países desarrollados va a alcanzar el 30%.

En nuestro país, durante el 2019 la *Cámara Argentina de Comercio Electrónico* determinó, entre otras cosas, en su estudio anual estas cifras:



Será exponencial el crecimiento de estas cifras que arrojó el 2019 respecto de las que tendremos para 2020 donde la cuarentena haya influido significativamente.

Bien sabemos que el *e-Commerce*, en su gran mayoría, celebra sus contratos bajo la modalidad de adhesión, como es el caso de los *click-wrap*, en los cuales la persona con sólo dar un click contrata, muchas veces sin tener acceso a las condiciones de contratación, o en los cuales luego de que se perfecciona el contrato, se puede acceder a los términos y condiciones, pueden surgir inconvenientes.

En este tipo de contrataciones es imprescindible la prevención y la utilización de buenas prácticas mediante el uso de Internet, ya sea como oferentes o *e-shoppers* (compradores de productos y/o servicios).

Por ello, en este tipo de contratos, aunque en la práctica la velocidad con que se celebran nos llevan a ignorarlo, estar prevenidos y atentos a contar con el conocimiento y las reglas de buen proceder dentro de este terreno muy poco explorado por nuestra legislación.

Será importante a la hora de algún conflicto el llamado deber de información. Tal como lo dispone nuestro artículo 1106 del Código Civil y Comercial (CCyC) el proveedor deberá informar claramente:

i) el contenido del contrato,
ii) ii) la facultad de revocación (los cuales se acepta para ello la misma vía utilizada para la contratación);
iii) iii) y todos aquellos datos que sean necesarios para poder usar correctamente el medio electrónico de celebración.
Esto el legislador lo dispone a fin de asegurar que quien está operando comprende el riesgo asumido.

Estos contratos celebrados por *click-wrap* se consideran para nuestro derecho Instrumentos particulares no firmados[2], los que a la hora de la prueba serán apreciados por el juez según diferentes pautas[3]:

- Congruencia entre lo sucedido y lo narrado
- Usos y prácticas del tráfico comercial
- Relaciones precedentes entre las partes
- Confiabilidad en los soportes y procedimientos utilizados.

Cómo firmamos en cuarentena?

Dentro de la gran esfera de los documentos electrónicos, encontramos en ciertos casos la necesidad de firma de algunos de ellos, ya sean *e-Contracts* o simplemente otros documentos.

De acuerdo con nuestro ordenamiento jurídico[4], la firma es la *prueba de la autoría de la declaración de voluntad de un individuo expresada en el texto al cual corresponde. Debe consistir en el nombre del firmante o en un signo*.

Asimismo, nuestro CCyC establece la libertad de formas[5] para celebrar los actos jurídicos en caso que la ley no establezca una forma determinada. Por lo que, sobre este principio, podremos comenzar a diseñar la modalidad en que celebraremos nuestros contratos.

Es aquí donde, a la hora de necesitar cumplir con el requisito de la firma de una de las partes, contamos en nuestras normas, además de la firma tradicional ológrafa, con la firma digital y firma electrónica.

Firma digital

Para comenzar por definirla, *"Se entiende por firma digital al resultado de aplicar a un documento digital un procedimiento matemático que requiere información de exclusivo conocimiento del firmante, encontrándose ésta bajo su absoluto control. La firma digital debe ser susceptible de verificación por terceras partes, tal que dicha verificación simultáneamente permita identificar al firmante y detectar cualquier alteración del documento digital posterior a su firma"*.[6]

En términos prácticos, es un mecanismo criptográfico que permite al receptor de un documento firmado digitalmente identificar a quien originó dicho mensaje y confirmar que éste no ha sido alterado desde que fue firmado por el originador.
Podríamos decir que la firma digital funciona en base a estos elementos:

1. Un certificado que asocia a una persona física o jurídica con la clave privada y la pública y de esta manera forma su identidad digital.
2. Una clave privada: permanece en posesión de su titular, en su computadora o algún otro soporte magnético y se utiliza para crear la firma digital con relación al documento de que se trate.
3. Una clave pública: es conocida por terceros y sirve para verificar que el documento ha sido firmado utilizando la clave privada de quien figura como emisor y que no fue alterado desde el momento en que fue suscripto.

Este tipo de firma se distingue por su:

Validez jurídica: Los documentos firmados digitalmente tienen la misma validez jurídica que aquellos firmados de forma ológrafa.
Autenticidad e integridad: Permite identificar al autor fácilmente y verificar si ese documento fue alterado.
Seguridad: Garantizada por la criptografía asimétrica. Contamos con el respaldo de instalaciones seguras y confiables para el almacenamiento de datos biométricos.
Múltiples usos: Permite realizar trámites con entidades públicas y privadas. Podés firmar cualquier tipo de archivo.

Validez jurídica

Deteniéndonos en el punto más controversial, debemos decir que la firma digital posee una presunción de autoría, por lo que, salvo prueba que acredite lo contrario, se entiende que la firma corresponde a quien es titular del certificado.[7]

Para que una firma digital sea válida, y por lo tanto pueda utilizarse en lugar de una firma escrita, debe cumplir como requisitos:

* que haya sido creada durante el periodo de vigencia del certificado digital,
* ser verificada por la referencia a los datos indicados y
* que el certificado haya sido emitido por un certificador licenciado.[8]

Asimismo deberemos tener en cuenta que:

1. Se presume, salvo prueba en contrario, que toda firma digital pertenece al titular del certificado digital que permite la verificación de dicha firma.[9]
2. Si el resultado de un procedimiento de verificación de una firma digital es verdadero, se presume, salvo prueba en contrario, que ese documento digital no ha sido modificado desde su firma.[10]
3. Cuando un documento digital sea enviado en forma automática por un dispositivo programado y lleve firma digital del remitente, se presumirá, salvo prueba en contrario, que el documento firmado proviene del remitente.[11]
4. Los documentos electrónicos firmados digitalmente y los reproducidos en formatos firmados digitalmente a partir de originales de primera generación en cualquier otro soporte también serán considerados originales y poseen valor probatorio como tales, según los procedimientos que determine la reglamentación.[12]
5. Cuando la ley requiera una firma manuscrita, esa exigencia también queda satisfecha por una firma digital", salvo para aquellos casos expresamente excluidos: actos de disposición por causa de muerte, actos jurídicos familiares, actos personalísimos en general y actos cuyas formalidades resulten incompatibles con el uso de la firma digital, ya sea como consecuencia de disposiciones legales o por acuerdo de partes.

Cuando hablamos del *Certificado digital* deberemos tener presente que para su validez tiene que:

a) ser emitidos por un certificador licenciado por el ente licenciante;
b) responder a formatos estándares reconocidos internacionalmente, fijados por la autoridad de aplicación, y contener, como mínimo, los datos que permitan:
1. identificar indubitablemente a su titular y al certificador licenciado que lo emitió, indicando su período de vigencia y los datos que permitan su identificación única;
2. ser susceptible de verificación respecto de su estado de revocación;
3. diferenciar claramente la información verificada de la no verificada incluidas en el certificado;
4. contemplar la información necesaria para la verificación de la firma;
5. identificar la política de certificación bajo la cual fue emitido.[13]

Por otra parte el Decreto 182/2019 publicado en el Boletín Oficial el 12 de marzo de 2019 como Reglamentación de la Ley de Firma Digital, regula el proceso de certificación que permite generar una posterior firma digital.

Un certificador licenciado, en los términos del decreto, genera un documento digital que vincula a un titular con los datos de verificación de su firma, otorgándole, de esta forma, validez. Constituyéndose este Decreto en la regulación de los llamados *"prestadores de servicios de confianza"*, que permiten que se haga efectiva en la práctica la utilización de la firma digital.

Asimismo define los certificados digitales como aquellos emitidos por un certificador licenciado y cuya utilización permite disponer de una firma digital amparada por las presunciones de autoría e integridad. Son personales e interoperables.[14]

Y respecto de la validez de los mismos reza: los emitidos por certificadores no licenciados serán válidos para producir los efectos jurídicos que la ley otorga a la firma electrónica.[15]

Conforme a todo este marco normativo queda claro que la firma digital deberá tener un certificado también digital que la validará como tal, y que será expedido por certificadores licenciados por el ente licenciante y consecuentemente que la firma electrónica serán los que tengan certificados digitales emitidos por certificadores no licenciados o que utilicen cualquier otro medio de validación de identidad (aquí las posibilidades son variadas como así también la robusticidad de las mismas ya que no es lo mismo un certificado digital emitido por una autoridad no licencianda donde técnicamente es

firma digital por estar usando criptografía asimétrica y se disponen de todos los efectos probatorios de la firma digital pero revirtiendo la carga de la prueba a una simple aceptación en una plataforma accediendo con usuario y contraseña).

Firma Certificada?

Como dato importante, cabe mencionar lo sucedido en virtud del decreto y lo que establece respecto de la firma digital de un documento satisface el requisito de certificación de firma ológrafa.

Yendo al centro de la controversia, la nueva reglamentación equipara los efectos de la firma digital a los de la firma tradicional (ológrafa) certificada por escribano público. Concretamente, indica que la firma digital de un documento *electrónico "satisface el requisito de certificación de firma establecido para la firma ológrafa".*[16]

En octubre del año pasado los escribanos, a través del Colegio que los agrupa, cuestionaron tal afirmación incluida en el decreto, sosteniendo que conforme el CCyC no puede asimilarse la firma digital a la firma de puño y letra certificada por un escribano público, ya que mientras la firma digital da sólo una "presunción de autoría" equiparable a la firma ológrafa, la certificación de firmas por parte de un notario representa otro procedimiento de verificación de identidad, en donde interviene una persona a la que el Estado delega la fe pública que da real certeza de que quien firma un documento es quien dice ser.

Afirman que el Decreto es inconstitucional, pues "va más allá" de lo que el CCyC y la Ley de Firma Digital dicen, otorgándole a la firma digital efectos distintos a los que estos le otorgan.

El Poder Judicial, dispuso, mediante un fallo[17], suspender en forma cautelar aquella equiparación entre los efectos de la firma digital y la firma ológrafa certificada notarialmente. Habrá que esperar para ver si esta medida judicial queda firme y si se confirma esta suspensión al dictarse la sentencia definitiva.

La doctrina del Colegio de Escribanos, que busca conservar los medios tradicionales, ante esto, nos brinda algunos ejemplos de cómo proceden: "...cuando el banco le pide al representante de la SAS que acompañe su estatuto y pretende recibir papel, la mejor opción que tiene el requirente, es acompañar copia certificada del mismo. Para eso simplemente procederemos a: a) Verificar que la documentación se encuentre firmada digitalmente en forma válida y sin modificaciones posteriores; b) Imprimir la misma o cotejar una impresión que le presenten con el original digital para asegurarse de que se corresponden; c) Certificar la impresión del modo tradicional, con la foja de actuación que normalmente utiliza para certificar reproducciones de papel".[18]

Lo que debe quedar en claro, es que la firma digital mantiene plena vigencia legal y eficacia jurídica en las condiciones que determina el CCyC y la Ley de Firma Digital; tan sólo queda, por el momento, suspendida su asimilación a la firma ológrafa certificada por escribano público.

Autenticidad e integridad

Otro de los beneficios de la firma digital es que podemos identificar al autor fácilmente y verificar si ese documento fue alterado.

En otras palabras, en el caso de la firma digital, sólo hay que invocarla, y de proceder hacer plena prueba, gozando los documentos electrónicos firmados digitalmente de dos presunciones: autoría e integridad.

La autoría se refiere a que la firma pertenece al titular y por ende, éste no podrá repudiar lo firmado.

La integridad se refiere a que el documento digital no ha sido modificado desde el momento de su firma, que no necesariamente implica que el contenido no pueda ser visto por terceros, ya que la encriptación del mismo no es un requisito que deba satisfacer la firma digital.

Plataforma Firmar

La firma digital se encuentra en plena expansión en nuestro país, siendo que hasta hace no mucho tiempo sólo podía ser certificada por los 10 certificadores licenciados que existían, de los cuales 6 son privados y 4, entes estatales. Esta modalidad antiguamente llamada FDRA (firma digital de la República Argentina) y ahora denominado FDPH (firma digital por Hardware) tiene como particularidad que el certificado Digital se aloja en un Token homologado por la Autoridad Certificante (AC) que es la ONTI (Oficina Nacional de Tecnologías de la Información) y opera bajo la AC – Raíz (Autoridad Certificante Raíz de la República Argentina)

En los últimos años y a partir del uso del concepto de nube, se crea un nuevo concepto de Firma digital Remoto que se denomina PFDR (Plataforma de Firma Digital Remota) con una nueva Autoridad Certificante AC- Modernización (Secretaría

de Gobierno de Modernización de la Jefatura de Gabinete de Ministros) que también opera bajo la AC-Raiz (Autoridad Certificante Raíz de la República Argentina) también conocida como *Plataforma Firmar.*[19]

La *Plataforma Firmar*, además de ofrecer la posibilidad a cualquier ciudadano de obtener su Firma Digital en forma totalmente gratuita ya que solo necesita un celular como tercer factor de autenticación y prescinde del token físico que conlleva un costo extra para el solicitante, permite generarlas ante tu Autoridad de Registro[20] habilitadas a tal fin, más cercana a tu domicilio.

Entre estas Autoridades de Registro hoy se encuentra la Bolsa de Comercio de Rosario.

Debemos tener en cuenta que quien no haya obtenido su firma digital, ya sea por certificadores licenciados o por la Plataforma Firmar con anterioridad a la cuarentena, por razones obvias, no puede hoy tramitarla, ya que exige, al comienzo del trámite y por única vez, la presencia física para registrar datos biométricos.

Una vez analizado todo esto, vemos que la firma digital está respaldada por un cúmulo de requerimientos que controlan los certificadores habilitados o Autoridades de Registro y por una tecnología que impide cualquier intento de falsificación.

No obstante, sus costos (salvo Plataforma Firmar) y complejidad, hasta el momento, no han permitido aún su pleno desarrollo como si lo ha hecho la firma electrónica.

Firma electrónica

A diferencia de la firma digital, la *firma electrónica* es el conjunto de datos electrónicos integrados, ligados o asociados de manera lógica a otros datos electrónicos, utilizados por el signatario como su medio de identificación, que carezca de alguno de los requisitos legales para ser considerada firma digital. En el caso de la firma electrónica corresponde a quien la invoca acreditar su validez.[21]

Aun así, este tipo de firma es la "elegida" y la más utilizada en el mundo por la mayoría de los negocios que están insertos en nuestra vida cotidiana: por ejemplo en bancos, fintech, seguros, agencias de viajes, entre otros.

A pesar de ser la herramienta más utilizada hoy, su diferencia con la firma digital simplemente radica en que deberá tenerse en cuenta otros elementos a la hora de su utilización, a fin de prevenir un eventual desconocimiento de una de las partes de lo pactado en aquél documento que se firmó.

Sin embargo esto no será en todos los casos de uso de firma electrónica, ya que todas las medidas probatorias que desarrollaremos en adelante, serán exclusivamente para los casos en que la firma electrónica no se base en tecnología de criptografía asimétrica, ya que en estos casos, es elemento más que autosuficiente de prueba la firma en sí misma por las condiciones en que está dada. Para el resto de los casos en que la firma electrónica no cuente con estas características, deberá demostrarse la autoría a través de medios de prueba alternativos, por ejemplo, lo es una pericia informática que valide que el instrumento se originó, se firmó y se envió por una determinada persona.

Si bien podrían existir casos hipotéticos, donde esto se cuestione, debemos decir que en la realidad este porcentaje es mínimo en relación a los que se celebran bajo estas condiciones y resultan hasta su conclusión exitosos.

Es por ello que será de importancia tener presente que la utilización de firma electrónica será ***siempre***, más beneficioso para nuestros negocios y en general para cualquier uso que le demos, dada su celeridad, economía, eficacia y practicidad en un mundo totalmente digitalizado, contra los mínimos y eventuales casos de cuestionamiento.

El secreto en esta ecuación, para no bajarnos de un mundo en constante evolución tecnológica, será construir un andamiaje lo más sólido posible para probar en el futuro la existencia del contrato si una de las partes quisiese desconocerlo. Esta estructura será diferente en cada caso y según las necesidades de cada empresa y su negocio y dependerá, en última instancia, de una serie de factores entre los que se destacan la importancia de la transacción, la confianza que ofrecen las partes, la historia de las operaciones efectuadas entre ambas, el grado de sofisticación del mercado, los usos y costumbres y la mecánica de cumplimiento del contrato.

Por nombrar algunas de las herramientas que harán construir un contrato sólido a la hora de la prueba en términos jurídicos, contando además de la seguridad indiscutible de la firma electrónica, podemos valernos adicionando al proceso de celebración del contrato remoto:

- **Videollamadas o videos:** Constar con un registro de la manifestación de la voluntad de las partes contratantes, lo cual posibilita la demostración de la formación del consentimiento de manera remota.
- **Pericias informáticas:** contar previamente a algún conflicto, con quienes nos realicen estas pericias que consisten en técnicas informáticas utilizadas en la obtención de datos útiles que, potencialmente, podrían convertirse en evidencia o prueba en un proceso judicial. Involucra la identificación, extracción, documentación y preservación de la información almacenada o transmitida de forma electrónica o magnética, o sea, evidencia digital.
- **Transferencia Bancaria:** la realización de una transferencia bancaria desde la cuenta de titularidad de una de las partes

hacia la otra con el fin de demostrar la intención de las partes de llevar adelante la contratación.
- **Validación de identidad:** puede utilizarse en un comienzo, para que el sujeto solicite su firma electrónica y digital. En nuestro país denominado el Sistema de Identidad Digital (SID) es una plataforma desarrollada íntegramente por el Estado que permite validar la identidad y/o verificar vigencia del Documento Nacional de Identidad de los individuos, a distancia y en tiempo real con el Renaper mediante factores de autenticación biométrica.[22]
- **Jurisprudencia:** es un elemento muy importante a la hora de poder tomar de referencia la analogía que en ella se encuentra para nuestro negocio. En el fuero comercial encontramos fallos que reconocen la comunicación electrónica entre las partes, por lo cual esto nos ayuda a construir una utilización sólida y segura de la firma electrónica a la medida.

Con todas estas herramientas adicionales a nuestro contrato, y con mucha más razón, en estos tiempos, ante la realidad que nos impuso el Covid-19, con todo el respaldo que los decretos de emergencia han ido dejando en claro que lo primordial es evitar lo presencial en nuestras actividades, los jueces tendrán por ello, fundamento más que suficiente para comenzar a orientar sus criterios hacia la utilización de estos medios que en la práctica se vislumbran indiscutiblemente eficaces y seguros.

Paso hacia atrás

Dentro de todo el esplendor que estas firmas traen, cabe mencionar, en lo que respecta al uso de firmas en el ámbito estatal, el fallo a favor del Colegio de Escribanos mencionado ut supra.

Si bien sólo estos aspectos restrictivos operan en la esfera de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y las Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS), con la reciente sanción de las Resoluciones 50/2020 de la SEPYME el pasado 16 de abril y la Resolución 17/2020 de la Inspección General Justicia del 22 de abril.

La R 50/2020 de la SEPYME, entre otras cosas, establece en relación a las firmas que los contratos que celebre la SGR pueden ser con firma digital o electrónica, siendo estos considerados *instrumento particulares no firmados* (o con firma que no sea digital) según el artículo 287 del CCyC y exige para los certificados de garantía que la Sociedades de Garantía Recíproca otorgue que se celebren exclusivamente con firma digital, considerándose a estos *instrumentos privados* por considerar que se encuentra satisfecho el requisito de la firma cuando la misma sea digital, tal como reza el 288 del CCyC in fine.

Por otro lado, la R 17/2020 de la IGJ les otorga plazo de 90 días desde su sanción a las SAS para que *subsanen* constitución si estos se hubiesen celebrado oportunamente por firma electrónica, debiendo además hacerlo, de ahora en más, todo firma digital.

En un comienzo la IGJ sólo permitía firma digital para el documento constitutivo pero con la sanción de la Resol Nº 08/2017 incorporó la posibilidad de celebrarlo además con firma electrónica.

Hoy con la sanción de la R17/2020 vuelve atrás con ello, permitiendo solamente la firma digital para tal instrumento.

Argumentan este retroceso y carga para las SAS en que la Ley de Firma Digital diferencia los conceptos de firma digital y firma electrónica, y, en tal sentido, el CCyC reconoce que el requisito de la firma se encuentra satisfecho sólo si se utiliza firma digital, descartando la firma electrónica.

Asimismo la resolución reza *"que una interpretación armónica de lo dispuesto por los artículos 286 a 288 del código unificado permite llegar a la conclusión de que los documentos digitales firmados digitalmente serán reconocidos como instrumentos privados, mientras que si están firmados electrónicamente serán reconocidos como instrumentos particulares no firmados, de conformidad con el artículo 287 del mencionado ordenamiento, de modo tal que la firma electrónica no cumple con los requisitos legales para ser considerada firma en los términos del artículo 288 del CCyC."*
"…. pone en tela de juicio la legalidad de todas las SAS no unipersonales constituidas (con firma electrónica) ……. el documento constitutivo carecerá eventualmente de la firma de él o los otorgantes que no hayan suscripto el mismo mediante firma digital, pudiendo encuadrar el documento continente del contrato social o estatuto, dentro de la categoría de los "instrumentos particulares no firmados", que adolecen de validez legal, por carecerse, en tales supuestos, de la prueba plena del consentimiento de aquellas personas que no hubieren suscripto dicho instrumento en la forma prevista por la ley."[23]

En mi opinión, es claro el retroceso que genera la aplicación de estos criterios restrictivos, en este caso adoptado por las resoluciones, incluso hasta contrario al ordenamiento vigente, ya que la Ley Nª 27.444 de Simplificación y Desburocratización Para El Desarrollo Productivo de la Nación, el criterio adoptado en razón del requisito de firma es claro "…si el instrumento fuese generado por medios electrónicos, el *requisito de la firma quedará satisfecho si se utiliza cualquier método que asegure indubitablemente la exteriorización de la voluntad….y la integridad del instrumento."*

Apelamos a que la sanción de estas resoluciones haya sido apresurada, sin tener en cuenta el respaldo que las normas ya habían otorgado a la firma electrónica y que su aplicación se circunscriba exclusivamente para tales instrumentos, sin

dejar de valorar el perjuicio que ello ocasiona para las partes afectadas y a la evolución de los negocios en general.

Concluyendo

La pandemia por el Covid-19 ha venido a modificar o romper para siempre con ciertos paradigmas instaurados en muchos aspectos de nuestras vidas. El paso de esta cuarentena no será ajeno al modo en que plasmemos nuestras relaciones comerciales y laborales de ahora en más.

Este tiempo, viene necesariamente a ser una instancia para reinventarse y aprovechar los beneficios que brindan estas nuevas tecnologías: procesos rápidos, eficaces, sencillos y cada vez más económicos, que dan mayor visibilidad del negocio o empresa, conexión inmediata.

Esta nueva realidad digital de infinitas posibilidades, conectará de ahora en más, oferentes y aceptantes, o simplemente a las partes que, de otro modo en aislamiento hubiese sido imposible.

Será la labor de cada uno de nosotros que apostemos a que este cambio, haya venido para quedarse, velando cuidadosamente para que el acceso a la información por medios tecnológicos nos ayude a redescubrir y pensar de manera segura otra forma la vida cotidiana y, en particular, el mundo comercial y su consecuencia en el jurídico.

El éxito como resultado, será abandonar conceptos e ideas tradicionales para abrirnos a nuevos paradigmas que se presentan a cada instante y estar preparados y a la altura de las circunstancias para subirnos a este tren donde la digitalización será la regla y no ya una excepción.

[1] *Artículo 6: Ley de Firma Digital 25.506*
[2] *Artículo 287 CCyCN*
[3] *Artículo 319 CCyCN*
[4] *Artículo 288 CCyCN*
[5] *Artículo 284 CCyCN*
[6] *Artículo 2: Ley de Firma Digital 25.506*
[7] *Artículo 7: Ley de Firma Digital 25.506*
[8] *Artículo 9: Ley de Firma Digital 25.506*
[9] *Artículo 7: Ley de Firma Digital 25.506*
[10] *Artículo 8: Ley de Firma Digital 25.506*
[11] *Artículo 10: Ley de Firma Digital 25.506*
[12] *Artículo 11: Ley de Firma Digital 25.506*
[13] *Artículo 14: Ley de Firma Digital 25.506*
[14] *Artículo 9: Decreto N°182/2019 Reglamentación de la Ley de Firma Digital*
[15] *Artículo 10: Decreto N°182/2019 Reglamentación de la Ley de Firma Digital.*
[16] *Artículo 2: Decreto N°182/2019 Reglamentación de la Ley de Firma Digital.*
[17] *Poder Judicial de la Nación JUZGADO CIVIL Y COMERCIAL FEDERAL 5 4451/2019 Incidente Nº 1 – ACTOR: COLEGIO DE ESCRIBANOS DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES DEMANDADO: ESTADO NACIONAL JEFATURA DE GABINETE DE MINISTROS s/INCIDENTE DE MEDIDA CAUTELAR Buenos Aires, de septiembre de 2019.*
[18] *www.colegio-escribanos.org.ar/noticias/2018_07_11-43-CN-Tema-II-Rocchi.pdf.*
[19] *https://www.argentina.gob.ar/jefatura/innovacion-publica/administrativa/firmadigital*
[20] *Al mes de mayo de 2020 existen 68.*
[21] *Artículo 5: Ley de Firma Digital 25.506*
[22] *https://www.argentina.gob.ar/sid-sistema-de-identidad-digital*
[23] *Considerandos Resolución 17/2020 IGJ – 22/04/2020*

El campo pide pista

Julio Calzada - Alberto Lugones – Emilce Terré

En un año de mucha incertidumbre, Argentina tiene la oportunidad de mejorar sus indicadores económicos apostando a su rol como abastecedor mundial de alimentos. Como muchas veces antes, la cadena agroindustrial está lista para asumir el desafío.

Incluso en medio de una pandemia mundial y la bajante más severa del Río Paraná en casi 50 años, la cadena agroindustrial argentina mantiene el dinamismo que lo caracteriza, recuperando en gran medida la perdida de actividad de fines de marzo y principios de abril cuando trabas de distinta índole dificultaban el flujo de mercancías.

Como puede verse en el cuadro adjunto, se estima que entre el 1ro de marzo y el 14 de mayo ingresaron a las terminales del Gran Rosario un total aproximado de 16,3 millones de toneladas de soja y maíz. Este volumen agregado se ubica un 4% por encima del año pasado, incluso a pesar de la caída mayor al 40% que exhibieron las descargas de camiones en la segunda quincena de marzo. En ese entonces, apenas declarado el aislamiento social preventivo y obligatorio, se multiplicaron los cortes al normal flujo de camiones y aún se estaban implementando los diversos protocolos para el sector. El esfuerzo mancomunado del sector público y privado permitió normalizar la situación en un tiempo relativamente corto, y ya en la segunda quincena de abril la descarga combinada de soja y maíz en el Gran Rosario alcanzó el volumen más alto de los últimos seis años, sosteniendo en lo que va de mayo un buen nivel de actividad.



El alto volumen de entregas se sustenta en un muy buen ritmo de avance de la cosecha, gracias a los ya más de 10 días de condiciones mayormente secas que brinda fluidez a las labores. En el caso de la soja, según informa el MAGyP, al 14 de mayo se había avanzado con la cosecha sobre el 79% del área de intención, el mayor porcentaje en 5 años. Para la campaña actual, ello significa que ya se completó la trilla en 13,6 millones de hectáreas, un 8% por encima de lo cubierto a la misma altura del año anterior y un 9% por delante del promedio de los últimos cinco años.



En el caso del maíz, si bien el porcentaje de avance se encuentra levemente por debajo del año anterior (46% vs 48%), el crecimiento en el área sembrada determina que en hectáreas, la trilla ha avanzado sobre una mayor superficie. Así, al 14 de mayo se han cosechado 4,19 millones de hectáreas, levemente arriba de las 4,17 completadas para la misma altura del año anterior y muy por encima de los 2,47 millones de hectáreas que en promedio se cosecharon con maíz los últimos cinco años.

Para la soja, de la mano de la recolección, el sector oferente en la plaza rosarina privilegia las ventas con cupo asegurado para la descarga inmediata, condición que traccionó un buen volumen de ventas en la semana. Los precios acompañaron, ubicándose levemente por encima de las ofertas de la semana anterior, en torno a US$ 215/t. En el caso del maíz, los valores ofrecidos en la plaza Rosario se mantienen con algunos altibajos en el rango de 118 a 120 dólares por tonelada para la entrega contractual y hasta el mes de junio, segmento que atrajo el mayor interés en la semana. Para el maíz tardío o de segunda a entregar entre junio y agosto, las puntas compradoras caen al rango de US$ 113 a 115 por tonelada, por debajo incluso de lo que se viene ofreciendo para el maíz de la nueva campaña 2020/21 a descargar el próximo marzo, que se sostiene en US$ 120/t. Continúa siendo muy notorio la diferencia entre el abanico de posiciones abiertas para el maíz que cubren prácticamente todos los meses de aquí al año próximo, en tanto que en soja sólo se viene negociando mercadería con entrega para los próximos 30 días.

El buen volumen de entregas no significa, en absoluto, que la cadena no continúe sufriendo la estocada del volátil contexto local e internacional. En relación a la pandemia global de coronavirus, uno de los rubros más golpeado ha sido el sector energético, y con ello la demanda tanto de maíz para etanol como de aceite de soja para la producción de biodiesel se ha resentido fuertemente, obligando a paralizar la producción ante la imposibilidad de seguir almacenando stocks por tiempo indeterminado. Con ello, los precios aún no logran reponerse del golpe. La bajante del Paraná impone asimismo un sobrecosto a la actividad de exportación que se refleja en los precios. En promedio, los buques que arribaron a los puertos del Gran Rosario para exportar maíz, soja y harina de soja durante el mes de abril han debido zarpar con un 10% menos de carga en relación a los registros de abril 2019.

Pese a esta situación extraordinaria, Argentina ha logrado cumplir con los embarques pactados y, si consideramos los despachos de los meses de marzo y abril, se observa que tanto la exportación de maíz como de poroto de soja resultó

superior a la del mismo período del año anterior, aunque no así los despachos de harina y aceite de soja que se encuentran un 10% y un 1% por debajo, respectivamente. De este modo, se observa una mayor participación relativa de productos con menor valor agregado entre los embarques del bimestre.



Otro punto a destacar es el fuerte incremento de los envíos desde los puertos ubicados más al sur de Rosario y hasta la desembocadura del Río de la Plata, que si bien embarca un volumen relativamente modesto en comparación con los nodos Rosario, Bahía Blanca y Quequén han visto aumentar un 30% el volumen despachado de maíz y más de un 50% el de poroto de soja. Como consecuencia de ello, también se ha visto una mayor dispersión entre los valores ofrecidos por la mercadería a entregar río arriba que en otros destinos.

En línea con el sostén del comercio exterior, resulta muy interesante el siguiente gráfico elaborado por el FMI, donde muestra que las cargas a granel (línea verde del gráfico) son de las pocas con un desempeño positivo entre mediados de febrero y fines de abril. Así, el campo y toda la cadena agroindustrial exportadora que de él se deriva resulta uno de los sectores que mejores condiciones ostenta para dinamizar la alicaída actividad económica en este volátil 2020, y aportar las divisas que el país necesita para mantener la estabilidad de variables claves como el tipo de cambio y el nivel general de precios, entre otras. Con reglas de juego claras, que permitan proyectar a más largo plazo, el sector no duda en continuar invirtiendo e incrementando campaña a campaña su capital de trabajo para posicionar al país como uno de los principales abastecedores de alimentos al mundo, especialmente hoy que la seguridad alimentaria se ha convertido en una preocupación esencial de las naciones del globo.



Pasando al plano internacional, en el mercado de Chicago tanto la soja como el maíz mantuvieron una tendencia mayormente lateralizada en la semana, aunque con una notable volatilidad en el caso de la oleaginosa influenciada por el reporte mensual de estimaciones de oferta y demanda que publicó el Departamento de Agricultura estadounidense, por un lado, y los vaivenes en la relación comercial entre China y Estados Unidos, por el otro.

En relación al informe del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), éste proyecta que la superficie destinada a la siembra de maíz este 2020 será la segunda más extensa desde que se tiene registro. Como resultado, la cosecha alcanzaría un récord histórico de 406 millones de toneladas, un 17% por encima de la producción de la campaña anterior y un 12% arriba del promedio de las últimas 5 campañas.



Para dimensionar estas cifras, las más de 39 millones de hectáreas que EEUU sembrará sólo con maíz en este año superan a la totalidad de la superficie cultivada argentina, que asciende a 38 millones de hectáreas. Esta gran cosecha americana, sin embargo, llega en un contexto donde aún no se ha recobrado el dinamismo por parte del sector industrial productor de etanol, que oficia como resistencia para el alza de las cotizaciones de los contratos operados en Chicago. Además, la insuficiencia de demanda local se refleja en el fuerte aumento que se proyecta para los stocks finales de granos amarillos para la próxima campaña. El volumen de maíz que se mantendría al final de la próxima cosecha sería de 84,3 Mt, superando en casi 31 Mt, o un 58%, los inventarios al final de la campaña previa. A nivel global, los stocks al final del ciclo 2020/21 aumentarían casi 25 millones de toneladas, señalando un balance más holgado.

En cuanto a la soja, el USDA estima que Estados Unidos, Brasil y Argentina mejoren el desempeño productivo en la nueva campaña. La producción conjunta de estos tres países totalizaría 297 Mt en la campaña 2020/21 y, comparando con la anterior de 272 Mt, representaría un aumento de 9%. Estados Unidos sería el país que presentaría el mayor crecimiento con una suba anual del 16%, seguido por Brasil con un 6% y Argentina con algo menos del 5%. Vale aclarar que los valores tomados para la campaña 2019/20 de Argentina y Brasil son estimativos, puesto que las cosechas en estos dos países aún no han culminado.

Por el contrario, los stocks finales que mantendrían estos tres países marcarían un nuevo retroceso y sería la segunda reducción consecutiva, alcanzando valores mínimos desde los que se presentaron en la campaña 2015/16, pudiendo eventualmente darle soporte a los precios.



Con los cañones apuntando a una producción de trigo récord en la 2020/21, la industria y la exportación comienzan a tomar posiciones

Patricia Bergero – Bruno Ferrari – Javier Treboux

Con una proyección de siembra de 7 M ha, la campaña tiene posibilidades de marcar un récord productivo. La industria y la exportación ya se aseguraron 1,4 Mt del cereal de nueva campaña, récord para la fecha.

Finaliza la cosecha de la gruesa y el foco de atención comienza a posarse en lo que será la campaña fina 2020/21, que para el trigo plantea buenas perspectivas a poco de comenzar su siembra.

Según el informe mensual de mayo de la Guía Estratégica para el Agro – GEA, de esta Bolsa de Comercio de Rosario, los productores se preparan para sembrar unas 7 M ha de trigo de base, unas 200.000 ha más que en la campaña previa, en lo que significaría la mayor área sembrada desde la campaña 2001/2002.



Aplicando un rinde promedio de las últimas cinco campañas, y proyectando 6,9 M ha cosechables, estaríamos ante una campaña que apunta a 22 millones de toneladas, en lo que sería un récord productivo histórico para nuestro país.

La exportación comenzó temprano a tomar posición para la nueva campaña, llevando 1,4 millones de toneladas de trigo de la nueva cosecha compradas al miércoles 6 de mayo, 450.000 toneladas por delante del volumen que llevaba comprado a la misma semana del 2019, y siendo el mayor volumen adquirido anticipadamente por el sector a esta fecha. Cómo contracara, las DJVE del sector exportador totalizan 1,3 millones de toneladas a la fecha, un 70% por encima del año pasado



Destaca, por otra parte, la premura con la que comenzó también la industria a posicionarse en este mercado, habiéndose asegurado ya unas 24.000 toneladas de trigo que, aunque no resulta un volumen tan abultado, implica la primera vez desde que se lleva el registro que este sector sale a comprar mercadería de forma tan anticipada.

Los precios del cereal a cosecha han sufrido una caída sensible en las últimas semanas, con el precio del contrato de Trigo Diciembre entrega en Rosario que cotiza en Matba-Rofex cayendo por primera vez por debajo de US$ 160/t el miércoles último, alejado de los máximos que toco en la vida del contrato hace tan solo tres semanas, cuando llegó a cotizar en torno a US$ 172/t.



Esta caída afectó el volumen de mercadería negociado en la plaza local, que tuvo su punto álgido a mediados de abril. Sin embargo, el cambio más notorio se dio en la forma de cerrar los negocios; en las últimas semanas creció de forma significativa el volumen de ventas con modalidades de precio a fijar. En efecto, puede verse en el gráfico la importante recuperación de los negocios por trigo nuevo en la última semana, con más del 85% de los mismos hechos con precio a fijar, según información de la plataforma SIO-Granos para negocios con entrega en el Gran Rosario.



Cerca del 30% de las compras efectuadas por parte de la industria y la exportación de trigo 2020/21 se realizaron en modalidades de contratación sin precio puesto, a diferencia del año pasado, que a esta fecha esta proporción representaba solo el 17% del total.

El trigo cae en Chicago luego de la publicación de las proyecciones de cosecha 2020/21 del USDA

Respecto al mercado de Chicago, el contrato más próximo de trigo viene presentado una cruenta caída desde fines de marzo, luego de haber alcanzado un máximo de US$ 213/t. En la última semana hasta la jornada de ayer, dicho contrató presentó una variación negativa de US$ 6,9/t arribando a US$ 187/t.

Por otro lado, el dato relevante de la semana ha sido la publicación del Informe de Oferta y Demanda del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), donde se mostraron las primeras estimaciones para la producción mundial de trigo de la campaña 2020/21. Se proyecta un ciclo productivo récord con un producto total de 768,5 Mt, representando un incremento del 0,55% respecto a la campaña 2019/20.

A nivel desagregado, se observa un resultado dispar entre las diversas regiones. En este sentido, destaca el fuerte ajuste en la producción que se espera en la Unión Europea. Para dicho conjunto de 28 países se aguarda una producción total de 143 Mt, implicando una merma de 11,78 Mt respecto a la campaña 2019/20. Ello representa una variación negativa del 7% que se explica por una caída en los rendimientos proyectados y la caída del área a cosechar que resultaría la más baja desde la campaña 2007/08.



Las condiciones de siembra extremadamente difíciles el otoño pasado en Reino Unido, Francia y demás países del noroeste de la UE son la razón principal de la baja superficie implantada. La superficie de trigo del Reino Unido se aprecia como la más baja desde 1978/79. En cuanto al principal productor de trigo de Europa – Francia – se estima que el área sea la más baja desde 2001/02, como consecuencia de las fuertes lluvias a fines de invierno, que impidieron las aplicaciones de insumos al comienzo de la primavera y diversos trabajos de campo. Asimismo, la siembra también fue un desafío en el sudeste de Europa, ya que hubo problemas de sequedad durante el otoño en Rumania, Bulgaria y Hungría. En este sentido, las preocupaciones actuales sobre el rendimiento se centran en la sequedad en Europa central.

No obstante, países de gran relevancia como Rusia y Australia presentan perspectivas favorables para el desarrollo del cultivo de trigo, coadyuvando a lograr un resultado positivo en términos globales. Según datos del Ministerio de Agricultura de Rusia publicados a principios de diciembre de 2019, el área sembrada con granos de invierno en 2020/21 es un récord y ha aumentado un 6 % respecto al año previo. De esta forma, alcanzaría una producción total de 77 Mt, un 5% más que el ciclo anterior. Respecto a Australia, sus niveles de humedad en el suelo han mejorado y se espera un gran repunte en su producción tras la gran sequía vivenciada en 2019. Se proyecta un incremento del 57% en su producción triguera, alcanzando las 24 Mt.