Commodities

Avance de la comercialización de soja en el 1er cuatrimestre de la campaña 2019/20

Julio Calzada – Alberto Lugones – Emilce Terré

Esta semana el INDEC ha dado a conocer las cifras del comercio exterior para la soja, con esta información oficial es suficiente para evaluar lo sucedido con la comercialización de soja entre abril y julio 2020, primer cuatrimestre de la campaña 2019/20.

Commodities

El precio del maíz ya creció un 33% desde su mínimo en el mercado local y toca máximos en la campaña

Emilce Terré - Javier Treboux

El precio del maíz se encuentra en un intenso rally alcista después de tocar mínimos fin de abril y pcipio de mayo. En Chicago la suba alcanza 15%, con el precio de compra interno en Rosario creciendo un 33% en el período, y tocando máximos en la campaña.

Commodities

El trigo de la nueva campaña cotiza US$ 24/t por encima del año previo

Bruno Ferrari - Emilce Terré

Persiste el déficit hídrico y el trigo a cosecha se mantiene por encima de lo que cotizaba a la misma altura del 2019. La exportación se encuentra bien abastecida mientras que la molienda avanza favorablemente. El IGC ajustó las exportaciones locales 20/21

Economía

Home Office es ley

María Jimena Riggio

Una norma que viene a dar marco a la modalidad de teletrabajo para convertirlo en una herramienta de modelo laboral futuro posible.

Economía

Situación climática: la ganadería ante un nuevo interrogante

ROSGAN

El sector ganadero ha demostrado resiliencia al adaptarse rápidamente a las restricciones impuestas por la pandemia. Importantes transformaciones comerciales dieron muy buenos resultados.

Commodities

Avance de la comercialización de soja en el 1er cuatrimestre de la campaña 2019/20

Julio Calzada – Alberto Lugones – Emilce Terré

Esta semana el INDEC ha dado a conocer las cifras del comercio exterior para la soja, con esta información oficial es suficiente para evaluar lo sucedido con la comercialización de soja entre abril y julio 2020, primer cuatrimestre de la campaña 2019/20.

Del lado de la **oferta**, con las labores de cosecha dándose por finalizadas al cierre de julio, la Bolsa de Comercio de Rosario estima una **producción total** de 50,7 Mt, lo que representa una merma de 5,7 Mt, o un -10,2%, con respecto al año anterior.

La estimación de la cifra de producción surge de una superficie sembrada de 17,2 millones de hectáreas, un 1% por debajo de lo implantado el año anterior. Sin embargo, la superficie cosechada se mantuvo relativamente más estable, con una diferencia de 70.000 hectáreas (16,63 M ha en la 2019/20 vs 16,70 M ha en la 2018/19). La gran diferencia se observa en los rindes, que a causa del pulso seco y las altas temperaturas de febrero/marzo cayeron un 10% interanual, de 33,8 quintales en el 2019 a 30,5 quintales por hectárea en la trilla 2020.

El otro gran componente de la oferta nueva son las **importaciones**, que para los cuatro primeros meses del año comercial registran un récord histórico de 2,2 millones de toneladas. Como es sabido, Argentina suele recurrir a las provisiones de soja mayormente de Paraguay, pero también Bolivia, Uruguay, Brasil, y en algunos casos excepcionales, Estados Unidos. Si bien no se espera que las importaciones de poroto de soja se mantengan a niveles máximos para el total de la campaña, sí han mostrado una notable suba en el período mayo-julio, con tres meses consecutivos de récords para el mes.



De este modo, la **oferta nueva** para los 4 primeros meses de la campaña, considerando la producción local y las importaciones a julio, suman 52,94 millones de toneladas, un 9% por debajo del total del año anterior, con las mayores importaciones compensando marginalmente la caída de la producción.



Del lado de la **demanda**, las dos principales fuentes de absorción para la oleaginosa son la exportación de poroto sin procesar y la industria aceitera, que adquiere el grano para la producción de harina, aceite y otros derivados, sea para volcar al mercado interno o, mayormente, al mercado exterior.

En relación al ***crushing***, y tal como ha sido analizado en el artículo de la semana pasada (ver), el procesamiento del primer cuatrimestre de la campaña actual, según datos oficiales, ha caído en cerca de 1,7 Mt respecto al año anterior a 14,87 millones de toneladas. Para los últimos 8 años, éste resulta el volumen más bajo, sólo superando a la fatídica campaña 2018 cuando una feroz sequía diezmó la producción de soja en Argentina. Si se toma el volumen de *crushing* respecto a la oferta nueva para el primer cuatrimestre, este 2020 se estaría por segundo año consecutivo en 28%, la participación más baja en casi una década y dos puntos porcentuales por debajo del promedio de los últimos 5 años.



En relación a las exportaciones de poroto son procesar, con el millón cuarenta de despachos del mes de julio, los embarques del primer cuatrimestre de la campaña suman 5,23 millones de toneladas, el volumen más alto desde el ciclo 2015/16 de acuerdo a las cifras del INDEC. Si tomamos las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones de poroto de soja), el primer cuatrimestre de la campaña está superando los 3 millones de toneladas, un crecimiento del 33% respecto del año anterior. En valor, las exportaciones de poroto de soja, en tanto, aumentaron un 35% interanual a US$ 1.775 millones entre abril y julio de 2020, aunque las importaciones de poroto crecieron a su vez un 23% a US$ 770,4 millones.



La exportación de harina de soja, en tanto, resulta el segmento del complejo sojero que más ha sufrido en la campaña actual, con una baja cercana al 20% en volumen respecto del mismo período del año anterior. Según el INDEC, entre abril y julio de 2020 se embarcaron 9,27 millones de toneladas, en tanto que en el mismo cuatrimestre del 2019 los despachos totales alcanzaron los 11,45 Mt. El rebote del precio de exportación del subproducto, sin embargo, compensó parte de la caída y en valor las exportaciones de harina cayeron un 13% a US$ 2.990 millones, el menor valor para el mismo período desde el año 2008.

En sentido opuesto, el fuerte golpe al mercado energético que significó la pandemia hundió la demanda de biodiesel. La mayor disponibilidad de aceite mejoró su competitividad en el mercado externo y, con India a la cabeza, los despachos de aceite de soja al exterior en el primer cuatrimestre de la campaña subieron un 18% a 2,37 millones de toneladas, el segundo mayor volumen en la historia, sólo por detrás de los 2,38 Mt embarcados entre abril y julio de 2015. El valor de estos despachos creció un 22% interanual a US$ 1.536 millones, con lo que la participación del aceite en el ingreso de divisas del complejo sojero en el primer cuatrimestre de la campaña alcanzó un récord de 28%.



De este modo, el valor de las exportaciones netas de poroto y aceite de soja lograron compensar el menor ingreso de divisas por exportación de harina, con lo que las exportaciones netas de las principales partidas del complejo facilitaron un ingreso de divisas de US$ 5.530 millones en el primer cuatrimestre de la campaña 2019/20, casi sin cambios respecto a los US$ 5.368 de ventas al exterior en el mismo período del año anterior, aunque se mantiene por debajo del promedio de los últimos cinco años.

Puede observarse que la absorción total de grano en el primer cuatrimestre del año (es decir, sumando la exportación bruta de poroto y la molienda) cayó significativamente menos que el flujo de la nueva oferta. De una utilización de poroto de 20,6 Mt en el primer cuatrimestre de la campaña 2018/19, en el mismo período del año actual se registra una utilización de 20,1 Mt según datos oficiales, arrojando una baja interanual del 3% (cuando, recordemos, la oferta nueva había cedido un 9%). El principal cambio se da en la composición de esa demanda, ya que la participación del poroto de soja en el total subió 6 puntos porcentuales al 26%, en tanto que la de la industria cayó al 74%, la más baja en cinco años. El último gráfico extiende la mirada a las últimas tres décadas, para poner en perspectiva los números presentados.



El precio del maíz ya creció un 33% desde su mínimo en el mercado local y toca máximos en la campaña

Emilce Terré - Javier Treboux

El precio del maíz se encuentra en un intenso rally alcista después de tocar mínimos fin de abril y pcipio de mayo. En Chicago la suba alcanza 15%, con el precio de compra interno en Rosario creciendo un 33% en el período, y tocando máximos en la campaña.

El precio del maíz en el mercado rosarino llegó a valer sobre mediados de mayo unos US$ 113/t, su valor más bajo en casi cinco años. Desde entonces, ha ensayado una suba del 33%, habiendo alcanzado los US$ 150/t a fecha del martes 25, según información de la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de Rosario.

Contexto externo: Chicago descontaba el peor escenario y ya sube 15% desde los mínimos de abril

Para explicar las subas en el mercado de Chicago, es necesario considerar los escenarios que estaban descontados en los precios al momento de tocar mínimos sobre finales de abril, y como los mismos fueron cambiando desde ahí hasta la fecha, permitiendo un crecimiento del 15% en el precio del maíz en este mercado. En este sentido, podemos identificar los siguientes efectos: (I) Influencia del mercado energético (II) rebaja en las estimaciones productivas para la campaña 20/21 en Estados Unidos y (III) revitalización en la demanda externa estadounidense.

El precio del maíz tocaba en Chicago su menor valor en más de una década sobre finales del mes de abril, alcanzando los US$ 123/t para su contrato con vencimiento más cercano. En ese momento, el petróleo de tipo Brent alcanzaba su menor valor en 20 años, al cotizar cerca de los US$ 16 por barril, producto de una caída con pocos precedentes en la demanda de crudo como fruto de la paralización del transporte por causa de la pandemia, y de una guerra de precios entre Rusia y Arabia Saudita, por desacuerdos en el control del suministro.



La industria de generación de bioetanol (sustituto del petróleo), que en Estados Unidos explica cerca del 40% del uso interno del cereal, se vio duramente golpeada por la paralización en la actividad, y su producción semanal cayó al nivel de 537 barriles, el menor valor desde que EPA publica esta información.

Desde ese entonces, la flexibilización progresiva del transporte y de la actividad fabril en los países centrales, una vez controlados los contagios de coronavirus, tendieron a mejorar la demanda de combustibles (y de energías en general), lo que permitió una recuperación de los precios del petróleo del 186% desde el mínimo.

La producción semanal de etanol en los Estados Unidos se recuperó un 80% desde su mínimo, y en el acumulado de las primeras tres semanas de agosto se ubicó menos de un 10% por debajo del acumulado en el mismo período del año previo, tendiendo a una recuperación de la actividad casi completa.

Por otra parte, las estimaciones productivas para la campaña 2020/21 en los Estados Unidos se ubicaban cercanas a las 406 millones de toneladas al inicio de la cosecha, en lo que hubiese marcado un récord productivo histórico, resultado de un área proyectada inicialmente en 39,3 millones de hectáreas.



Los planes iniciales de siembra no lograron concretarse, y la superficie cubierta quedó por debajo de las 37,2 Mha. Las últimas estimaciones del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos ubican la producción para la campaña cerca de las 388,1 Mt, casi 20 millones de toneladas por debajo de lo esperado en un primer momento.

En la última semana, la condición de los cultivos de maíz en los Estados Unidos fue recortada por USDA en su informe *Crop Progress*. El 69% de los lotes se encuentra en condiciones entre buenas y excelentes, 2 puntos porcentuales por debajo de su informe previo, por las condiciones secas sobre grandes partes del Medio Oeste. En Iowa, el principal estado

productor de maíz en EE.UU, solo el 3,7% del Estado está libre de sequía, el área más pequeña desde septiembre de 2013, según información del *Western Regional Climate Center*.

Por último, la demanda externa del maíz nuevo en los Estados Unidos alcanzó valores récord para este momento del año, producto de una intensa demanda por parte de China. A la fecha, EE.UU. registra ventas por 13,38 millones de toneladas por el maíz que comenzará a cosechar a mediados de septiembre, un 140% por encima del mismo momento del año pasado, con China concentrando casi el 50% de las ventas.



Tan solo en la última semana, las ventas externas de maíz para la campaña 2020/21 sumaron 1,18 millones de toneladas, con China anotando 666.000 t.

Los embarques aminoraron el ritmo en agosto, aunque se espera un exigente programa de exportaciones en lo que viene.

Los embarques de maíz desde nuestro país amainaron su ritmo en el último mes, aunque aún se encuentran adelantados a la campaña previa, con una cosecha que se mantuvo prácticamente sin cambios entre campañas. Según información de embarques de la agencia marítima NABSA, en agosto habrían salido desde nuestros puertos cerca de 2,1 millones de toneladas de maíz que, de confirmarse, marcarían una caída de poco menos del 40% en relación con el año 2019. Aun así, en el acumulado para la campaña, ya habrían sido embarcadas 22,9 millones de toneladas del cereal, unas 400.000 t por encima de la campaña previa.

Es necesario considerar que para el mes de agosto, el sector exportador tenía anotadas Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior por 3,7 millones de toneladas, por lo que parte de lo que no se pudo embarcar en este mes debería pasar a los meses subsiguientes, sumándose a los 3,5 millones de toneladas que ya se encuentran anotadas para el mes de septiembre.

En este contexto, la gran mayoría de los exportadores que operan en la plaza rosarina, se hallaron pujando por mercadería disponible en la última semana, apuntalando sus ofertas de compra y pagando bonificaciones por entregas cortas del cereal, lo que muestra su necesidad de mercadería, considerando que ya hay buques a la carga en los puertos de todo el país por 1,5 millones de toneladas adicionales.

Consistente con el momento de la campaña, los ingresos de mercadería a puerto tendieron a disminuir en las últimas semanas: ingresaron aproximadamente 16.500 camiones portando maíz en la semana pasada (lunes 7 al domingo 23) al Gran Rosario, cayendo un 20% en relación con la semana previa. En las últimas cuatro semanas, el ingreso de camiones a puerto estuvo en el orden de los 80.500 camiones, o unas 2.250.000 toneladas, lo que marca una caída del 11% en relación con el año 2019 en el mismo período. En el total acumulado para la campaña, es decir, entre principios de marzo y la tercera semana de agosto, el ingreso de maíz al Gran Rosario se ubicó en el orden de las 16,6 millones de toneladas, cayendo un 8% entre campañas.



Los precios de la nueva campaña también encontraron sustento en la última semana, con la oferta generalizada de compra para maíz temprano de la campaña 2020/21 en la plaza rosarina en US$ 145/t hacia el final de la semana, US$ 5/t por encima de la semana previa. Por otra parte, las ofertas para entrega en julio mejoraron hasta los US$ 130/t, con buena presencia de compradores en estos segmentos y un mayor abanico de posiciones abiertas de negociación.

El trigo de la nueva campaña cotiza US$ 24/t por encima del año previo

Bruno Ferrari - Emilce Terré

Persiste el déficit hídrico y el trigo a cosecha se mantiene por encima de lo que cotizaba a la misma altura del 2019. La exportación se encuentra bien abastecida mientras que la molienda avanza favorablemente. El IGC ajustó las exportaciones locales 20/21

Se mantiene latente la preocupación por el trigo 2020/21 que parece no encontrar salida ante la apremiante necesidad de lluvias importantes en la región núcleo, que amenaza gravemente al desarrollo del cultivo. En este sentido, de no darse eventos pluviales significativos, se estima una reducción de rendimiento del 30 al 50% en la región según informó GEA-BCR.

En el plano comercial, los precios a cosecha se han apuntalado tal como se mencionó en el Informativo Semanal anterior. En Matba-Rofex el posible ajuste en la oferta disponible de la próxima campaña comercial ha impactado con un aumento de US$ 13,2/t desde el día 7 de agosto. En dicho momento, ya se vislumbraba un panorama complicado para el cierre de las siembras y se comenzaba a percibir un posible estrés hídrico en regiones productivas claves. En este sentido, la cotización actual se ubica US$ 23,7/t por encima de lo obtenido en la campaña 2019/20 en este momento.

Es importante recalcar que las altas cotizaciones observadas para la campaña 2018/19 se deben a un contexto internacional adverso en materia climática para los principales productores de trigo, que impactó de lleno en los precios FOB mundiales y consecuentemente en las cotizaciones de la plaza local.

Contemplando el avance en la comercialización del trigo, la campaña actual 2019/20 se ubica en récords de oferta disponible del cereal luego de dos cosechas importantes y stocks iniciales al alza, lo cual dio lugar a importantes compras por parte de los operadores del mercado. En este sentido, a la semana 34 del presente año los exportadores han comprado 15,3 Mt siendo un record histórico que supera ampliamente el desempeño de los ciclos comerciales previos. En tanto que para la próxima campaña 2020/21, se observa nuevamente una compra temprana del grano con 3,96 Mt adquiridas y ubicándose sólo por detrás del año 2018 cuando ya se tenían compradas 5,5 Mt del ciclo 2018/19.

A su vez, otro dato a destacar es que por segundo año consecutivo dichas compras anticipadas han sido con una alta proporción de negocios que aún no tienen fijado el precio (24%), ubicándose por encima del promedio de las últimas cuatro campañas (15,7%).

Por su parte, la compras de la industria molinera, si bien no se encuentran en niveles record, ya han adquirido 4,02 Mt en la campaña actual, representando un máximo desde el ciclo 2014/15 (4,1 Mt) y quedando por encima del promedio de los últimos 10 años (3,94 Mt).

En cuanto a la evolución de la molienda de trigo pan en la campaña 2019/20, los guarismos son alentadores ya que en el acumulado hasta julio nos encontramos en un máximo desde el ciclo 2011/12 con 4,18 Mt y con un crecimiento sostenido en las últimas campañas. A pesar de ello, si se compara con los indicadores de oferta total y producción por campaña, los aumentos en la producción de trigo desde el ciclo 2016/17 no se condicen con un aumento en la molienda que permita mantener la proporción de grano industrializado. Ello sería un paso importante en la agregación de valor de la cadena triguera, con objeto de ostentar una mayor holgura para la demanda local y tener un margen superior para exportación.

En el plano exportador, esta última semana destacó la noticia de que Brasil no ampliaría su cuota de importación de trigo exento del Arancel Externo Común (AEC), si Argentina estaba en condiciones de abastecer la demanda de Brasil. En este punto, es importante recalcar que en noviembre de 2019, la Cámara de Comercio Exterior de Brasil había resuelto integrar al trigo en la lista Brasileña de Excepciones al AEC con una cuota anual de 750.000 toneladas. Asimismo, en junio del presente año se estableció tras una publicación en el Boletín Oficial brasileño que si se alcanzaba el 85% de la cuota

estipulada anteriormente, se otorgaría una licencia adicional de 450.000 toneladas con fecha máxima para realizarlo el 17 de noviembre de 2020.

Dicha medida impuesta por el país vecino, cobra sentido en que el año 2019 importó de países extra Mercosur poco más de 1 Mt de un total de 6,57 Mt, con Argentina exportando 5,39 Mt (82% del total) según el organismo estadístico brasileño. Al mes de julio de 2020, Argentina exportó 3,59 Mt y para alcanzar al menos lo obtenido el año previo faltarían enviar 1,8 Mt al país vecino. En este sentido, aún restan por exportar aproximadamente 1,2 Mt de la campaña actual (según lo previsto por MAGyP) y se podría completar el resto con la nueva cosecha. No obstante, la medida pareciera estar vinculada a que Brasil necesita más trigo del que venimos exportando y dado que Australia recuperaría sus volúmenes de producción para exportar al sudeste asiático, se abre una puerta para focalizar nuestros despachos del cereal en la región, con Brasil a la cabeza.

El trigo continúa con su racha alcista en Chicago

En el Mercado de Chicago destaca la recuperación del cereal con una suba de US$ 5,9/t en su contrato más cercano la última semana, arribando a US$ 199,7/t la jornada de ayer. Si se observa su desempeño en lo que va de agosto la recuperación es mucho mayor, ya que el día 10 de agosto arribó a un mínimo desde comienzos de julio con US$ 180/t, lo cual implica un recuperación de US$ 19,3/t (↑ 10,7%) hasta el último cierre.

Por otro lado, en la última semana se publicó el informe mensual del *International Grain Counsil (IGC)*, con sus estimaciones de oferta y demanda mundial. Según las últimas proyecciones publicadas, podría darse un record en la producción mundial de trigo (763,3 Mt) al incorporar cambios positivos en la producción de Rusia, Australia y Canadá. De esta forma, se incrementó el pronóstico productivo total en 1,3 Mt. Por lo tanto, se lograría sopesar las grandes caídas en la producción esperada de países claves tales como Francia, Rumania, Alemania e Inglaterra.

En el plano de comercio exterior, destaca el ajuste en las exportaciones globales de los principales países exportadores (↓4,11 Mt) debido principalmente al menor saldo exportable de la Unión Europea (↓13,6 Mt). Dicho ajuste, se lograría compensar en parte con el incremento de las exportaciones de Australia y Rusia, que en conjunto podrían exportar 11,5 Mt más en el ciclo 2020/21. Por su parte, para Argentina el organismo estima unas exportaciones algo menores con 14,25 Mt para el ciclo próximo, aunque podría ser un guarismo posible de ajustarse ante el contexto actual del cereal en nuestro país.



Home Office es ley

María Jimena Riggio

Una norma que viene a dar marco a la modalidad de teletrabajo para convertirlo en una herramienta de modelo laboral futuro posible.

Aprobada el pasado 30 de julio, promulgada como ley el 14 de agosto y aguardando a su entrada en vigencia y aplicación efectiva 90 días después de que finalice el aislamiento obligatorio por pandemia de COVID-19, se dio nacimiento a la Ley 27.555 de Teletrabajo en nuestro país. De cuerpo normativo puntual y escueto, que aguarda su reglamentación para completarse a mediados de noviembre, se incorpora la nueva modalidad en el Título III de la genérica Ley de Contrato de Trabajo 20.744.

Esta norma, nos presenta la posibilidad de subirnos a un futuro con nuevas características, cuyo proceso social ya está en marcha. Será fundamental que la reglamentación incluya las miradas de todas las partes para poder contar con una herramienta que nos permita delinear el mejor modelo laboral futuro posible.

Con el propósito de ordenar el proceso social que ha surgido y los que puedan surgir y para que el mismo encuentre su propósito original, se apresura el nacimiento de esta ley bajo la experiencia atravesada a nivel mundial, dadas las fases de aislamiento o distanciamiento social producidas por el COVID 19, que ha traído como efecto colateral probar para algunas funciones una modalidad u opción adicional de trabajo remoto.

Si del contenido de la norma hablamos, encontramos los puntos más relevantes que fueron contemplados:

- **Modalidad, no actividad**: la norma categoriza al teletrabajo no como una actividad independiente de trabajadores El teletrabajo es un modo de prestación del contrato de trabajo. Es una forma contractual y no un tipo ni una categoría de trabajador.

- **Conceptualización**. **Encuadre**: Será Teletrabajo *"La realización de actos, ejecución de obras o prestaciones de servicios ….en las que el objeto del contrato o relación de trabajo es realizado total o parcialmente en el domicilio de la persona que trabaja o en lugares distintos del establecimiento o los establecimientos del empleador, mediante la utilización de todo tipo de tecnologías de la información y de la comunicación (TICs)"*[1]

- **Eventual y/o permanente:** si bien se determina que una persona que tenga la condición de asalariado, no se considerará teletrabajador por el mero hecho de realizar ocasionalmente su trabajo en lugar distinto del o de los establecimientos del empleador en donde habitualmente realiza sus actividades, la norma no determina el alcance del término "ocasionalmente" ni tampoco diferencia entre la modalidad a utilizarse eventual o permanentemente. Deja en manos de los Convenios Colectivos de Trabajo (CCT) la regulación de las combinaciones.[2]

- **Igualdad:** se establece que los trabajadores en esta modalidad gozarán de los mismos derechos y obligaciones que las personas que trabajan bajo la modalidad presencial y su remuneración no podrá ser inferior a la que percibían o percibirían bajo la modalidad presencial y deja en manos de los convenios colectivos, prever una combinación entre prestaciones presenciales y por teletrabajo según cada actividad.[3]

- **Jornada laboral:** el tiempo de trabajo debe ser pactado previamente por escrito, tanto en lo que respecta a lo convenido por hora como por objetivos y aclara que las plataformas y/o software utilizados por el empleador a los fines específicos del teletrabajo deberán desarrollarse de modo acorde a la jornada laboral establecida, impidiendo la conexión fuera de la misma. Asimismo establece que se pauten horarios, como tampoco contempla las horas extras.[4]

- **Derecho a la desconexión:** el trabajador tendrá derecho a no ser contactado y a desconectarse de los dispositivos digitales y/o tecnologías de la información y comunicación, fuera de su jornada laboral y durante los períodos de licencias. No podrá ser sancionado por hacer uso de este derecho y el empleador no podrá exigir a la persona que trabaja la realización de tareas, ni remitirle comunicaciones, por ningún medio, fuera de la jornada laboral.[5]

- **Tareas de cuidados:** las personas que acrediten tener a su cargo, de manera única o compartida, el cuidado de personas menores de 13 años, personas con discapacidad o adultas mayores que convivan con ella y que requieran asistencia específica, tendrán derecho a horarios compatibles con las tareas de cuidado a su cargo y/o a interrumpir la jornada.[6]

- **Riesgos de Trabajo:** será el Ministerio de Trabajo la autoridad de aplicación que dictará las normas relativas esta materia y determinará la inclusión de las enfermedades causadas por esta modalidad laboral dentro del listado previsto en el artículo 6°, inciso 2° de la ley 24.557 (de Riesgos del Trabajo).

- **Modalidad voluntaria:** el traslado de quien trabaja en una posición presencial a la modalidad de teletrabajo, salvo casos de fuerza mayor debidamente acreditada, debe ser voluntario y prestado por escrito.[7]

- **Unilateralidad de la reversibilidad:** El consentimiento prestado por quien trabaja presencialmente para pasar a la modalidad de teletrabajo, podrá ser revocado por el mismo en cualquier momento de la relación. El empleador le deberá ofrecer lugar en las oficinas que anteriormente utilizó o en otro sitio cercano al domicilio del trabajador y en caso de negativa, el trabajador podrá considerarse despedido. En los contratos que se pacte la modalidad de teletrabajo al inicio de la relación, el eventual cambio a la modalidad presencial operará conforme las pautas que se establezcan en la negociación colectiva.[8]

- **Elementos de trabajo y a la compensación de gastos:** el empleador debe proporcionar el equipamiento -hardware y software-, las herramientas de trabajo y el soporte necesario para el desempeño de las tareas, y asumir los costos de instalación, mantenimiento y reparación de las mismas. El trabajador será responsable por el correcto uso y mantenimiento de los elementos y herramientas de trabajo provistas por su empleador, deberá procurar que estos no sean utilizados por personas ajenas a la relación o contrato de trabajo. Respecto a la compensación de gastos se dispone que estará a cargo del empleador a favor del trabajador, por el gasto adicional en conectividad y servicios que tiene por trabajar en su casa, quedando tal compensación exenta del pago del impuesto a las ganancias.[9]

- **Capacitación:** El empleador deberá garantizar la correcta capacitación de sus dependientes en nuevas tecnologías, brindando cursos y herramientas de apoyo, tanto en forma virtual como presencial, que permitan una mejor adecuación de las partes a esta modalidad laboral. La misma no implicará una mayor carga de trabajo.[10]

- **Derechos colectivos y Representación Sindical:** Las personas que se desempeñen bajo la modalidad de teletrabajo, gozarán de todos los derechos colectivos. La representación sindical será ejercida por la asociación sindical de la actividad donde presta servicios.[11]

- **Higiene y seguridad:** como así con relación a los sistemas de protección de elementos e información del empleador, la nueva norma dispone necesariamente el registro ante el Ministerio de Trabajo. [12]

- **Control, Derecho a la Intimidad y Protección de la Información Laboral:** El empleador deberá tomar las medidas que correspondan, especialmente en lo que se refiere a software, para garantizar la protección de los datos utilizados y procesados por la persona que trabaja bajo la modalidad de teletrabajo para fines profesionales, no pudiendo hacer uso de software de vigilancia que viole la intimidad de la misma.[13]

- **Prestaciones internacionales:** Cuando se trate de prestaciones transnacionales de teletrabajo, se aplicará al contrato de trabajo respectivo la ley del lugar de ejecución de las tareas o la ley del domicilio del empleador, según sea más favorable para la persona que trabaja. Este artículo modifica por completo el **principio vigente en materia de ley aplicable**, determinando que cuando se trate de prestaciones transnacionales se podrá aplicar la norma del lugar de ejecución de las tareas, criterio ya vigente. O bien, **la ley del domicilio del empleador, nueva opción introducida por la iniciativa.** Esto visto a la luz de del Artículo 3° de la Ley de Contrato de Trabajo, (ley aplicable) que establece que "Esta ley regirá todo lo relativo a la validez, derechos y obligaciones de las partes, sea que el contrato de trabajo se haya celebrado en el país o fuera de él; en cuanto se ejecute en su territorio." la inclusión de esta disposición vulnera y se contrapone con lo dispuesto en la norma antes mencionada, pudiendo aplicarse ley extranjera a trabajadores en esta modalidad en nuestro país, Asimismo, se establece que en caso de contratación de personas extranjeras no residentes en el país, se requerirá la autorización previa de la autoridad de aplicación. Los convenios colectivos, acorde a la realidad de cada actividad, deberán establecer un tope máximo para estas contrataciones.[14]

Home Office en números



Fuente: Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario, en base a Informe de Boston Consulting Group[15] y Portal Bumeran[16]

Si bien el contexto en el que nace la norma es de emergencia, las personas a lo largo de esta "nueva realidad" rescatan la experiencia del teletrabajo como muy positiva. Un proceso que puede complementar el trabajo presencial y lograr un buen punto de equilibrio de flexibilidad, autonomía y responsabilidad individual en el uso del tiempo y cumplimiento de las tareas. Es entonces que el desafío para ordenar, a través de esta ley, la nueva y positiva experiencia, impone colocar por delante un propósito común: opciones de organización individual, agilidad, bienestar de las personas y sus familias y simpleza en la administración.

[1] *Artículo 2ª Ley Teletrabajo/ Artículo 102ª Capítulo VI Título III de Ley de Contrato de Trabajo 20.744.*
[2] *Artículo 2ª Ley Teletrabajo/ Artículo 102ª Capítulo VI Título III de Ley de Contrato de Trabajo 20.744.*
[3] *Artículo 2ª Ley Teletrabajo/ Artículo 102ª Capítulo VI Título III de Ley de Contrato de Trabajo 20.744.*
[4] *Artículo 4ª Ley Teletrabajo 27.555*
[5] *Artículo 5ª Ley Teletrabajo 27.555*
[6] *Artículo 6ª Ley Teletrabajo 27.555*
[7] *Artículo 7ª Ley Teletrabajo 27.555*
[8] *Artículo 8ª Ley Teletrabajo 27.555*
[9] *Artículo 9ª y 10ª Ley Teletrabajo 27.555*
[10] *Artículo 11ª Ley Teletrabajo 27.555*
[11] *Artículo 12ª y 13ª Ley Teletrabajo 27.555*
[12] *Artículo 14ª Ley Teletrabajo 27.555*
[13] *Artículo 15ª y 16ª Ley Teletrabajo 27.555*
[14] *Artículo 17ª Ley Teletrabajo 27.555*
[15] *https://www.bcg.com/en-ar/*
[16] *https://www.bumeran.com.ar/*

Situación climática: la ganadería ante un nuevo interrogante

ROSGAN

El sector ganadero ha demostrado resiliencia al adaptarse rápidamente a las restricciones impuestas por la pandemia. Importantes transformaciones comerciales dieron muy buenos resultados.

Tal como venimos resaltando en Lotes de Noticias anteriores, el sector ganadero ha demostrado su resiliencia, al adaptarse rápidamente a las restricciones impuestas por la pandemia. Importantes trasformaciones a nivel comercial lo llevaron a transitar un año con muy buenos resultados. A su vez, en medio de un contexto macroeconómico de elevada incertidumbre, ofreció solidez a un mercado carente de alternativas seguras y líquidas.

Bajo este escenario, el sector comienza a dejar atrás ciclos de muy malos resultados para la cría, con precios retrasados y tasas literalmente prohibitivas para la actividad productiva, y empieza a dar las primeras señales de un cambio de tendencia en el ciclo ganadero.

Lotes atrás analizábamos los datos de faena, destacando un quiebre en las altas tasas de liquidación de hembras lo que permite proyectar el inicio de una fase más equilibrada por posible tendencia a la retención. A su vez, en parte obligado por la coyuntura comercial pero también con un claro objetivo de aumentar los pesos de faena, el invernador ha comenzado a alargar las recrías a campo, apuntando a sacar animales más pesados. Otro giro muy benigno para el ciclo ganadero

Sin embargo, el factor climático hoy plantea al negocio un nuevo interrogante. ¿Podrán los campos sostener los programas productivos trazados a mediano plazo, logrando una mayor retención de vientres y estas invernadas más largas?

La situación resulta crítica para varios sectores del país. Venimos de uno de los agostos más secos de la última década. A excepción de sectores del sur de la provincia de Buenos Aires y extremo noreste de la Mesopotamia, el resto del país atraviesa una de las sequías más fuertes de los últimos años.



De acuerdo a los análisis que realizan los especialistas locales en agro meteorología, el Pacífico Ecuatorial Central viene registrando un creciente nivel de enfriamiento que, precisamente, es donde se define el fenómeno “La Niña”, caracterizado por lluvias por debajo de lo normal durante los meses de primavera y verano para nuestra región.

De acuerdo a los pronósticos actuales, ese enfriamiento tiende a acentuarse en los próximos tres meses lo que limitaría las posibilidades de observar una restitución de las lluvias durante la primavera.

Una primavera seca no es lo mismo que un invierno seco para la ganadería. En primavera se define el partido tanto de corto como de mediano y largo plazo. En el corto plazo, los campos que están reteniendo por más tiempo sus invernadas tratando de ganar más kilos y reacomodar así la relación de venta final, en caso de transitar una primavera seca podrían verse forzados a liberar hacienda menos terminada y a su vez, en pleno pico de oferta, algo que esta estrategia precisamente ofrecía evitar. En tanto que, hacia el mediano plazo se juegan variables de alto impacto para los ciclos venideros. A partir de septiembre se inicia la temporada de servicios. La condición corporal en la que llegan las vacas resulta determinante para lograr buenas tasas de preñez.

Como primera adecuación, muy probablemente, veamos retrasar estos servicios a la espera de mejores condiciones. En algunos casos, este retraso podría no ser suficiente obligando también a reducir la carga de animales por hectárea para no sobre exigir los potreros y permitir una recuperación más rápida. Esta situación determinaría, al igual que en el caso de la salida anticipada de la invernada, un efecto de corto plazo sobre en la oferta de vacas, siempre refiriéndonos a situaciones zonales en función de la recuperación que pueda o no darse con la llegada de la primavera.

Pero asumamos que este escenario de cierta liquidación temporal de vientres por seca no llegue a concretarse o al menos, resulte limitado a zonas muy puntuales. La situación actual ya está condicionando a un retraso en la temporada de servicios y muy probablemente termine afectando los índices de preñez. Esto es precisamente lo que llamamos efecto

de mediano y largo plazo dado que, por estos meses, se configura gran parte del partido que nos tocará definir en los próximos dos años. Las preñeces logradas durante esta primavera determinarán las pariciones 2021 y los destetes de terneros 2022.

Todos recordamos la seca del 2008/09, una de las más severas de las últimas décadas donde la falta de agua condicionó gran parte del invierno 2008 y se acrecentó durante la primavera y el verano siguiente. En aquel entonces, y casi en forma análoga a lo que se está viendo hoy en algunas zonas ganaderas tanto del centro-oeste como del norte del país, las vacas salieron de un invierno muy duro e ingresaron a la temporada de servicios con muy bajo estado corporal lo que determinó fuertes caídas en las tasas de preñez de ese año y posterior destete de terneros.

De acuerdo a los datos de vacunación a marzo de 2010, el porcentaje de marcación de terneros había caído al 51%, desde el 55% y 60% registrado durante los dos ciclos previos. Habíamos perdido más de 1.5 millones de terneros en tan solo un año, producto no solo del bajo nivel de servicios sino también de un amento en la mortandad de terneros y vacas por una malnutrición post parto.

Posteriormente, tuvimos otros dos episodios de sequías muy severas, uno durante el ciclo 2011/12 y el otro más reciente durante el ciclo 2017/18. En ambos casos, el mayor déficit comenzó a registrarse a partir de diciembre del primer año, acrecentándose luego durante el verano. La afección también se extendió hacia el inicio de otoño, lo que condicionó fuertemente las implantaciones de pasturas y por ende la oferta forrajera del invierno.

Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido durante el ciclo 2008/09, el impacto se dio sobre el final de la temporada de servicios, con vacas llegando a ese entonces con buen estado corporal, situación que permitió transitar esos períodos sin grandes caídas en los niveles de preñez. Esto se vio reflejado luego en buenos índices de marcación -en torno al 62 a 63%, tanto en 2013 -correspondiente a los servicios 2011- como en 2019, producto de los servicios de primavera 2017. No obstante, el impacto de la menor oferta forrajera durante la primera parte del año, se tradujo en un aumento de la faena, en general, de hacienda más liviana. Esto es un efecto de corrección de corto plazo, que libera los campos transitoriamente sin llegar a afectar variables fundamentales del ciclo ganadero.

En contraposición, una sequía de primavera resulta altamente determinante del devenir productivo de los próximos dos años. En concreto, el mes de septiembre será clave para realizar los ajustes de carga que demanden los campos que, en caso de generalizase, podrían derivar en un ingreso anticipado de oferta.

Paralelamente, comienza a configurarse la potencial oferta de terneros que veremos ingresar en la zafra 2022.

Este año hemos registrado una muy buena extracción de terneros, casi 15 millones marcados al 31 de diciembre del 2019 sobre un total de 23 millones de vacas. Pensar tan solo en una caída de 2 puntos promedio en las preñeces de este año, trasladables al destete 2022, podría llegar a impactar -a igual cantidad de vacas en servicio- en unos 450.000 terneros menos que faltarán en la oferta total de carne de ese año.