

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Mercado con ganas de un rally que llega en cuotas

Por Celina Mesquida

Supongamos un entorno económico más amigable, con un crecimiento de China no tan malo como se esperaba y fondos muy cortos en todas los productos agrícolas. Bueno, ahora pensemos que en general el mercado tiene muchas ganas de ver un rally. Entonces que es lo que sucede? Un incipiente rally en cuotas. Donde con mucha potencia se superan niveles técnicos que activan compras, pero las mismas pierden sustento al enfrentarse con la realidad.



La suba en los precios encuentra rápidamente un tope cuando el comercio real vende productos. En este sentido, las exportaciones semanales de USA de soja fueron buenas, pero aun así son más lentas que el año pasado y cuesta pensar en llegar a la exportación estimada por el USDA, bajo el escenario de correctas producciones en Sudamérica compitiendo por los mismos destinos.

Los márgenes de molienda son desastrosos, la harina que es el mayor aporte de la molienda, tuvo una recuperación minúscula si la comparamos con la soja y con el aceite de soja que parece estar prendido fuego. Se escuchan valores de basis de harina de soja de 2 \$/t en el Midwest, mientras que un año antes estaban alrededor de 48 \$/t para esta época, y teníamos un valor de harina en futuros de casi 60 dólares más que ahora.

Estamos entrando en un momento del mercado donde las noticias de huelgas y problemas productivos, así como también diversas estimaciones de cosecha para Sudamérica, se multiplican. Es mucho lo que se escucha como posible catalizador de suba de precios, pero muy poco lo que realmente hace de insumo para que eso suceda.

El farmer americano no vende trigo, solo vendió un 60% y espera a la primavera y mejores precios para continuar con la venta. Es así como trigo argentino llega a las costas del este de USA, una vez más el reemplazo favorece a nuestra nación, pero hay que tener en cuenta que esto no es alcista para el mercado.

En consecuencia encontramos excusas para justificar el no tomar una decisión, cuando el mercado se mueve y no hacemos nada al respecto. Adivinar los techos para vender parece arriesgado y en estas situaciones lo único correcto es tener disciplina. Nosotros podemos ayudarte con eso, escribinos.