ECONOMÍA Y NEGOCIOS online

Viernes, 31 de Ago de 2018 | **11:11:25 hrs.**

Dólar Obs: $ 675,38 | 1,29% **IPSA** 0,05%
UF: 27.287,57
IPC: 0,40%
Fondos Mutuos

FONDOS MUTUOS

El precio del cobre depende ahora del Presidente de EE.UU.

jueves, 09 de agosto de 2018

Tweet

Economía y Negocios Online

Gustavo Lagos. Profesor UC

Desde el 1 de marzo 2018 en que EEUU inició una guerra comercial con el mundo y en particular con China, el precio del cobre dejó de crecer y al final se derrumbó no por la oferta y la demanda de metal sino por factores especulativos y de incertidumbre.

La guerra comercial fue escalando. Comenzó con mayores aranceles para el acero y el aluminio de varios países (1 de marzo), entre ellos Canadá, México, la UE, Rusia, China, Brasil, Argentina, y Japón. Posteriormente fue decretando exenciones para algunos países. El 17 de marzo anunció que se impondría aranceles por 25% para 60 bUS$ de productos chinos. Finalmente, el 10 de julio anunció aranceles de 10% para productos chinos adicionales por un valor de 200 bUS$. Solo una parte de estos anuncios se han concretado, pero las fechas para su imposición están ya fijadas.

Entre el 1 de marzo y el 9 de junio 2018 la volatilidad del precio del metal aumentó notablemente, pero el precio se mantuvo en el rango de los 300 a los 330 c/lb.

Desde el 9 de junio, sin embargo, cuando D. Trump dejó la reunión del G7 en Canadá y voló a Singapur, twiteando fuertes declaraciones contra el Primer Ministro de Canadá y contra la injusticia en las relaciones comerciales a que había sido sometido EEUU, el precio del cobre comenzó a derrumbarse desde los 330 c/lb hasta llegar 270 c/lb el 19 de julio, sin haber de por medio aumento de los inventarios en bolsa. El 10 de junio incluiría a la Unión Europea en la retórica de la guerra comercial amplia, indicando que el déficit comercial de EEUU con esta fue de 151 mil millones de dólares en 2017.

Los 78 twits del Presidente de EEUU respecto a la guerra comercial, escritos desde el 1 de marzo, fueron un poderoso indicador del estado de ánimo de la Casa Blanca sobre los eventos que vendrían unos días después con anuncios de más medidas arancelarias.

El 6 de julio comenzó la imposición de aranceles de 25% a 800 productos chinos valorados en 34 bUS$, bastante menos que los 60 bUS$ anunciados en marzo. China respondió con la imposición inmediata de aranceles a productos importados desde EEUU por el mismo valor, entre ellos la soya. En respuesta a la respuesta de China, el 10 de julio el representante de las relaciones comerciales de EEUU Robert Lighthizer anunció el proceso para comenzar a imponer aranceles de 10% a productos chinos por un valor de 200 bUS$. El precio del cobre llegó ese día a 285 c/lb y siguió bajando a cerca de 270 c/lb el 19 de julio. Pero aquí se detuvo la caída y desde entonces hasta el 9 de agosto, el precio osciló entre 270 y 280 c/lb.

En la reunión de julio de la Organización Mundial de Comercio se supo que China estaba preparando medidas para imponer aranceles por 200 bUS$ a productos de EEUU en caso que una medida similar sea anunciada por la Casa Blanca, e incluso estaría dispuesta a responder con aranceles por 500 bUS$ cifra que correspondía a todas las importaciones de EEUU de productos chinos en 2017 y que el Presidente Trump mencionó como última medida en la guerra comercial.

EEUU anuncio hace pocos días que el 23 de agosto entrará en efecto aranceles para 279 productos chinos por un valor adicional 16 bUS$. La respuesta de China imponiendo aranceles a productos de EEUU por el mismo valor fue inmediata.

La hipótesis reinante es que mientras la economía de EEUU este bien, la casa Blanca seguiría impulsando la guerra comercial. Las últimas cifras indican que el crecimiento económico de EEUU está en un máximo de varios años, que se han creado 3,7 millones de empleos desde que asumió el Presidente Trump y que el valor de las bolsas en EEUU no ha cedido desde el 1 de marzo. En tanto, la bolsa de Shanghai bajó 16% desde el 1 de marzo, cuestión que de acuerdo a la Casa Blanca sería por efecto de la guerra comercial.

¿La pregunta es por qué el precio del cobre cayó tanto mientras los indicadores económicos de EEUU mejoraron?

La respuesta es que el mercado castigó fuertemente a todos los commodities minerales, pero especialmente al cobre, el que es, de acuerdo a Bloomberg, el más relacionado con el comportamiento del S&P 500 y con otras grandes bolsas de valores (con una correlación de 58%). Incluso el petróleo tiene una correlación menor (51%). El razonamiento principal para la caída de los commodities y no de las bolsas, fue el temor a que la guerra comercial afectara el crecimiento de China. China consumía cerca del 50% de los commodities globales, pero tenía en 2017 tan solo el 15% del PIB mundial. La caída de la bolsa de Shanghai y otras en ese país desde el 1 de marzo parece confirmar los dichos de la Casa Blanca. Que la economía china está sufriendo mientras que la economía de EEUU está boyante.

Los principales analistas económicos de commodities (bancos de inversión, empresas expertas, etc.) concluyeron que era probable que una guerra comercial de 60 bUS$, como la anunciada el 17 de marzo, no afectaría el crecimiento del PIB mundial, ni de las bolsas de valores en el corto plazo.

Pero ya hay efectos que están sintiéndose en EEUU.

En julio hubo señales de un efecto importante para las tres mayores automotoras de EEUU, las que sufrieron fuertes pérdidas en su valor bursátil fundamentalmente debido a un descenso en las ventas de sus automóviles premium en China, en donde habría cautela y preocupación por los potenciales efectos de la guerra comercial. El otro efecto medible que produjo la guerra comercial hasta ahora fueron los aranceles impuestos por China a la importación de productos agrícolas, especialmente soya, desde EEUU. Ello culminó la última semana de julio con el anuncio por parte del Secretario de Agricultura de EEUU de un subsidio de 12 bUS$ a los agricultores, lo que se suma a los diversos apoyos por 33 bUS$ que ya les otorgaba.

Los efectos de los aranceles al acero y al aluminio importado a EEUU se estaría sintiendo. Según The Economist, el 25 de julio el presidente de la Coca Cola dijo que el costo de las bebidas gaseosas subiría debido al mayor costo del aluminio. También en julio la empresa Caterpillar, fabricante de maquinaria para la minería, afirmó que tendría que subir el precio de sus productos en el segundo semestre debido al mayor costo del acero. Finalmente, el Bureau of Labor Statistics indicó que el precio de las máquinas lavadoras subió un 13% en el mes de junio. Ello se debería a los aranceles anunciados para estos equipos.

Los principales analistas económicos mundiales concluían también, que la guerra comercial anunciada por EEUU el 10 de julio por un valor de 200 bUS$ sí produciría una caída de las bolsas de valores y afectaría el crecimiento mundial una vez que esta comenzara. El Presidente Trump sabía esto. Por ello, una hipótesis elaborada fue que la probabilidad de que se concretara una guerra comercial de 250 bUS$ (los 50 bUS$ anunciados el 17 de marzo más los 200 bUS$ anunciados el 10 de julio) era baja. Es posible que esta teoría haya detenido la baja del precio de los commodities minerales.

Por otra parte, las conversaciones entre EEUU y la UE anunciadas el 25 de julio para lograr aranceles cero en una gran lista de productos fueron desechadas por varios analistas ya que no establecían algo concreto, sino que eran solo negociaciones. En concreto, sí EEUU otorga una tregua a la UE para nuevos aranceles a los automóviles, esto es una concesión relevante. De aquí surgió una tercera hipótesis, que era que EEUU estaba juntando fuerza con su aliado la UE, y que incluso podría poner en descanso la modificación del Nafta para poder enfrentar con más fuerza su guerra comercial con China.

¿Qué viene? Por los motivos indicados sería poco probable que la guerra comercial escale a los 250 bUS$ debido a sus efectos en la economía de EEUU. Si la guerra no escala a este nivel sino a cifras intermedias, ello señalaría que habría una contención del problema. En esta situación el precio de los commodities no debería seguir bajando, y podría recuperar una parte, pero no todo el terreno perdido. Por otra parte, este escenario es el más complejo porque podría ser duradero. De hecho, los analistas son pesimistas respecto a resolver esta guerra en el corto plazo. China no estaría dispuesta a perder imagen. Algunos piensan que esta guerra comercial podría escalar en restricciones a la exportación de productos tecnológicos a China y a inversiones de este país en EEUU.

Si la guerra comercial se termina en 2018, es probable que se impondrá un sentimiento de júbilo, que se expresará en los mercados. Los commodities minerales subirían recuperando el terreno perdido desde marzo 2018 y podrían seguir subiendo como lo venían haciendo desde mediados de 2017 y hasta febrero 2018. Los “Fundamentals” volverían a mandar, pero en el mediano plazo, porque en el corto plazo el precio subiría mucho más rápido que lo pronosticado por estos.

Finalmente, si la guerra comercial se termina más adelante, en 2019 o incluso después, es probable que se habrá afectado la estructura de una parte significativa del comercio internacional. Por ello, lo que pase después es incierto.

Lo concreto es que el precio del cobre depende ahora de lo que decida la Casa Blanca respecto a la guerra comercial.

Imprime esta página **Envía** a ...

Términos y condiciones de los servicios © 2002