



CONFERENCIA DE LA LBMA SOBRE METALES PRECIOSOS, MIAMI 2024

## No hay indicios de que la fiebre del oro esté disminuyendo

### Acerca de OCIM

El grupo de empresas privadas OCIM cuenta con una larga y exitosa trayectoria como comerciante y agente financiero de activos estratégicos. Fundada en París en 1961, OCIM está dirigida por un miembro de la tercera generación de la familia fundadora. Además de su actividad histórica principal en el sector inmobiliario, OCIM se ha diversificado en otros activos tangibles estratégicos como la acuñación de monedas y los metales preciosos a través de su filial con sede en Ginebra. Como comerciante, OCIM comercia con metales físicos a lo largo de toda la cadena de valor, desde los productores hasta los usuarios finales. Como agente financiero, OCIM invierte en una amplia variedad de instrumentos y proporciona financiación a la cadena de valor con capital, deuda e inversiones alternativas.

**Como cada año, reguladores, productores e inversores se reunieron en la conferencia de la LBMA para debatir los retos a los que se enfrenta el sector de los metales preciosos, su dinámica de mercado y la creciente contribución de la minería artesanal y de pequeña escala (MAPE) a su desarrollo. Xavier Miserez, Director de Desarrollo Corporativo de OCIM, y Etienne Bossu, Director de Negociación de activos financieros de electrum, estuvieron presentes. A continuación, les presentamos las principales conclusiones que extrajeron de este extraordinario evento.**

Los conquistadores españoles del siglo XVI experimentaron la fiebre del oro mientras buscaban la Fuente Dorada de la Juventud frente a la Costa del Tesoro. Lamentablemente, no solo no encontraron oro al aventurarse en la Florida continental, sino que sufrieron graves pérdidas cuando un huracán azotó y hundió sus barcos en el golfo de México.

Este año, los principales actores del sector de los metales preciosos se reunieron igualmente en Miami con motivo de la Conferencia 2024



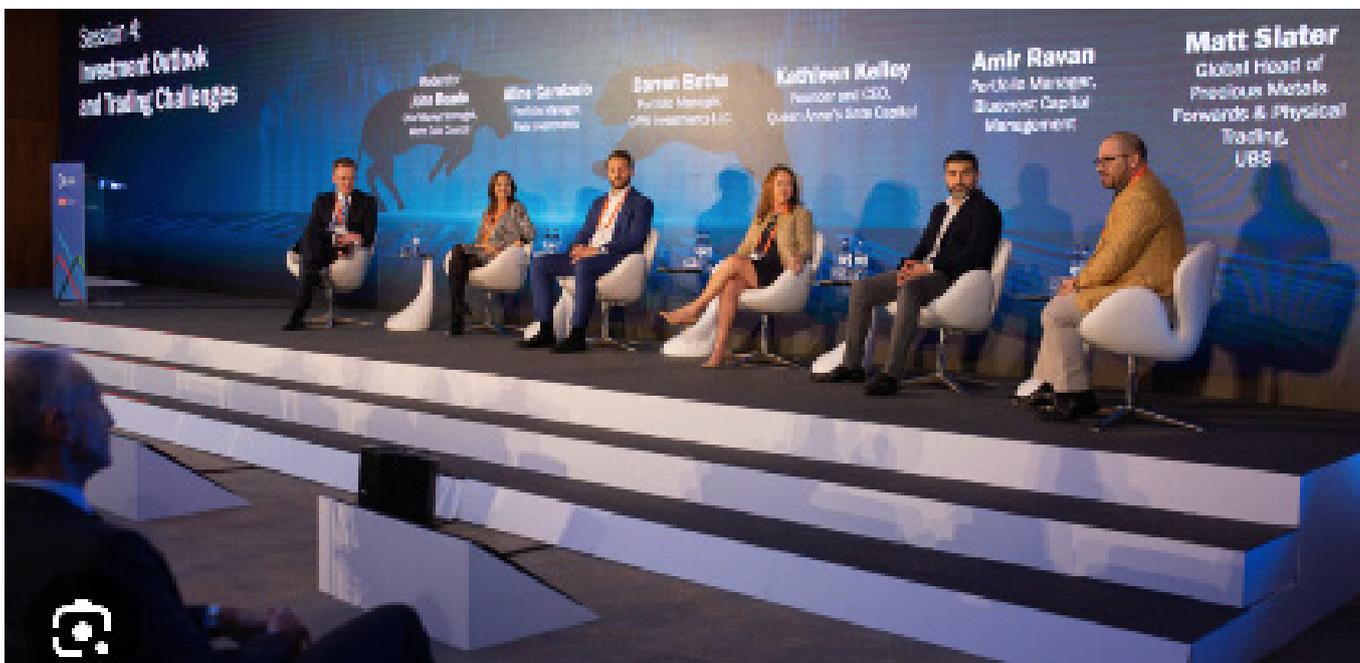
de la LBMA. Empujados por la misma pasión por el oro que sus antepasados, entre los participantes no se apreciaban signos de que la fiebre por el metal amarillo hubiera remitido. De hecho, en los últimos 12 meses el oro pasó de 1900 a 2700, una subida récord del 43 % que necesariamente atrajo aún más la atención sobre el activo. Esto se tradujo en que el tradicional lingote de oro de 400 onzas que se presenta cada año en la cena de gala superó la marca de 1 millón de dólares en 2024 (frente a un valor de 0,76 millones de dólares en 2023). No es de extrañar que estuviera tan bien vigilado por el personal de Brinks. A pesar de su altísima valoración, el oro siguió registrando una buena demanda en el sector de la joyería. La típica demanda impulsada por el Diwali se concentró a principios del tercer trimestre. La conferencia titulada «Asia Effect on Precious Metals» profundizó en los factores económicos, geopolíticos y culturales que impulsan la demanda y configuran la oferta de metales preciosos en los principales mercados asiáticos.

### **AÚN NO HAY VENEDORES CONVENCIDOS, A PESAR DE LAS ALTAS VALORACIONES**

Como siempre, aparte de las conferencias, el evento fue un gran foro para intercambiar opiniones temáticas sobre el mercado. Además, los asistentes se mostraron unánimemente positivos con respecto al oro y citaron la convergencia de una política monetaria mundial más laxa, el riesgo geopolítico y la agenda electoral en países clave como motores de una mayor apreciación. Aunque los participantes estaban de acuerdo en que una corrección temporal del precio sería saludable debido a una posición larga y fuerte, no nos encontramos con ningún vendedor convencido, sino más bien con algunos compradores cautelosos dados los niveles ya

elevados. Muy pocos están buscando establecer nuevas posiciones largas aquí, pero podríamos intuir que el próximo brote de demanda puede venir del mercado físico, con los ETF aún algo rezagados respecto a los largos ya evidenciados en los futuros COMEX. La demanda de los bancos centrales estuvo en boca de todos, con un presunto dominio de la demanda de los soberanos asiáticos en las caídas. ¿Por qué es importante el oro para los bancos centrales? Principalmente porque el oro contribuye en gran medida a la gestión de las reservas debido a su baja correlación con otros activos. En 1986, el oro representaba el 50 % de las reservas de divisas de los bancos centrales, estimadas entonces en 550 000 millones de dólares. En la actualidad, su cuota relativa ha caído a un mero 15 % de los 13 billones de dólares de reservas mundiales (1,95 billones de dólares). Dado el nivel de incertidumbre macroeconómica, tres estimados ponentes de bancos centrales coincidieron en que esperan que aumente la proporción de oro en sus carteras. La mayor parte de las compras soberanas se están realizando en el extranjero; por ejemplo, en cámaras acorazadas en Londres para facilitar la gestión (la City es un centro de negociación clave para los metales preciosos). Sin embargo, en los últimos años ha crecido el deseo de repatriar participaciones por razones políticas y de percepción local.

Los bancos centrales siguen teniendo un enfoque tradicional en relación con el mercado del oro, concentrando sus transacciones en el mercado al contado y dejando de lado los derivados. En electrum, creemos firmemente que los derivados pueden ser una gran fuente de alfa cuando se comercia con metales preciosos, en especial teniendo en cuenta que la liquidez de las opciones COMEX ha mejorado de manera sustan-



cial en los últimos 10 años, con volúmenes medios que casi se han duplicado. Concretamente, en épocas turbulentas en las que la volatilidad puede ser monetizada, lo cual fue exactamente el tema de otra fascinante conferencia. Casualmente, publicamos nuestra propia evaluación de la volatilidad del oro en un reciente artículo del 15 de octubre. Pueden consultar el artículo aquí.

### IMPULSO POSITIVO TAMBIÉN PARA LA PLATA

Aunque el oro fue el protagonista durante las dos jornadas, hubo otros metales preciosos presentes en nuestras conversaciones. El metal blanco también tuvo su momento de gloria. La mayoría de los participantes esperan con impaciencia que la plata avance hacia los 35 \$/oz, dado el rendimiento del oro en lo que va de año, y los fundamentos parecen sólidos gracias a las pertinentes aplicaciones industriales, quizá más diversificadas que en el caso de los MGP. Pese a que se están produciendo algunas reposiciones en Asia, es interesante que por encima de los 30 \$/oz los usuarios finales estén empezando a buscar metales alternativos y esto puede frenar un poco el rendimiento del metal del diablo, ya que la demanda puede verse mermada. Resulta interesante que cada vez más participantes del mercado establezcan paralelismos entre la plata y el cobre como consecuencia de ello.

Tras meses de precios deprimidos, el paladio rebota por fin en lo que parece principalmente una historia de cobertura de cortos alimentada por el cierre de la mina de Sibanye. Observamos un interés decente por volver a estar largo, ya que el mercado pasa de una situación de pequeño déficit a un equilibrio entre oferta y

demanda. Es difícil saber dónde estará el paladio, pero nuestra opinión es que las perspectivas del sector automovilístico son demasiado sombrías para impulsar un movimiento alcista sostenible. En cuanto al platino, seguimos esperando que los factores subyacentes apoyen al metal, dado que el sector automovilístico debería producir más PHEV y EREV que BEV puros. Sin embargo, necesitamos ver una demanda renovada de soluciones de movilidad para impulsar realmente el platino por encima de los 1100 dólares. La existencia de un greenium asignado al platino también fue una cuestión muy debatida. Creemos que aún no se ha reflejado plenamente en los niveles de precios actuales, sobre todo teniendo en cuenta que los MGP serán fundamentales para que China alcance el objetivo de cero neto en 2060.

La LBMA no solo conecta a reguladores, productores e inversores. También desempeña un papel destacado en el ecosistema de producción. Como ejemplo, este año, la asociación presentó su base de datos Gold Bar Integrity (GBI), cuyo objetivo es rastrear digitalmente el oro y la plata a medida que avanzan por la cadena de suministro mundial, confirmando la procedencia y proporcionando transparencia sobre la cadena de custodia. Cuando se aplique plenamente, supondrá un cambio radical para el abastecimiento responsable de oro.

### OCIM Y LA LBMA UNIDAS PARA APOYAR LA INTEGRACIÓN DE LA MAPE

El evento de dos días concluyó con un Foro sobre Sostenibilidad y Abastecimiento Responsable, en línea con el plan estratégico de la LBMA para apoyar e integrar las cadenas de suministro de la minería artesanal

y a pequeña escala (MAPE) en las refinerías de la Lista Good Delivery (GDL). OCIM se enorgullece de formar parte del grupo de trabajo MAPE de la LBMA, que ha desarrollado el kit de herramientas MAPE, diseñado para ayudar a las refinerías de la GDL a llevar a cabo una debida diligencia exhaustiva y mitigar los riesgos asociados. A pesar de que la MAPE aporta el 20 % de la producción mundial de oro, menos del 2 % se refina actualmente de forma directa por las refinerías de la GDL. Uno de los principales objetivos de OCIM es contribuir a aumentar este porcentaje en el futuro. Para que estas cadenas de suministro puedan acceder a los mercados internacionales, creemos que hay que abordar dos factores críticos:

- Progresividad: reconocer que las cadenas de suministro de la MAPE necesitarán apoyo para mejorar sus prácticas mineras.
- Prefinanciación: garantizar que disponen de los recursos financieros necesarios para competir con el sector informal.

Con una mejora continua, nuestro objetivo final es ayudar a estos productores a conseguir la acreditación a través de Swiss Better Gold, una asociación de la que OCIM es miembro junto a marcas de prestigio. Esta acreditación permitirá a los productores de la MAPE obtener una prima por encima del precio del oro, recompensando y reconociendo sus prácticas mineras responsables.



## Contacto

### Laurence Mathiot

Directora de Comunicación

laurence.mathiot@ocim.com  
+33 1 88 83 86 17 /// +33 6 48 79 38 95