

China refuerza su control del mercado de hierro vendiendo carga de Vale

Recopilado por el Staff de El Inversionista



Pekín vuelve a mover sus piezas en el tablero del comercio global. Esta vez lo hace a través de su operador más joven y ambicioso, el China Mineral Resources Group (CMRG), que ha empezado a vender mineral de hierro de origen brasileño en el mercado spot. El cargamento no proviene de cualquier productor, sino de Vale, una de las tres grandes mineras que dominan el comercio internacional de este insumo estratégico. La venta marca un cambio significativo en las relaciones entre las principales mineras y el principal consumidor mundial de acero. Hasta hace poco, las cargas de Vale se canalizaban a través de acuerdos directos con los acereros chinos, fuera del alcance de CMRG. Sin embargo, las condiciones del mercado han obligado a la minera sudamericana a flexibilizar su modelo de comercialización. Un exceso de oferta reciente ha debilitado su capacidad para colocar producto bajo contratos de largo

plazo, especialmente ante la moderación de la demanda de acero en China. Esa combinación de factores abrió la puerta para que el trader estatal chino incluyera por primera vez material de Vale en sus operaciones comerciales. Este movimiento no es un detalle menor. La aparición de CMRG en las ventas spot de Vale pone en evidencia la consolidación del grupo como un jugador estructural en la formación de precios y en el suministro del mineral. Fundado en 2022 con el apoyo directo del gobierno de Xi Jinping, el grupo nació con el mandato de fortalecer el poder de negociación de China frente a los grandes exportadores. En menos de tres años, ha logrado posicionarse como un actor clave en el comercio de mineral de hierro, superando expectativas iniciales. La estatal opera con una lógica distinta a la de los traders tradicionales. No busca maximizar beneficios por arbitraje, sino

garantizar estabilidad de precios y condiciones favorables para la industria siderúrgica nacional. Su presencia ha contribuido a limitar la volatilidad en el mercado spot, particularmente en momentos de tensión entre la oferta global y la demanda china. La inclusión de cargamentos de Vale añade una nueva capa de sofisticación a su estrategia, al integrar un proveedor que hasta ahora había mantenido cierta distancia.

Vale, por su parte, enfrenta una coyuntura compleja. El debilitamiento de la economía china y la reducción en la inversión en infraestructura han afectado las expectativas de consumo de acero. La minera brasileña, que tradicionalmente ha preferido contratos de largo plazo, ahora busca colocación más inmediata de su

producción. La colaboración con CMRG representa una solución pragmática, aunque implica renunciar parcialmente al control del canal de comercialización. Esta situación ilustra una transformación más profunda en la forma en que se negocian los recursos minerales. China no sólo consume más que nadie; ahora también decide cómo y a través de quién se compra. La centralización del comercio en un grupo estatal le permite ejercer presión sobre los precios de referencia y estructurar su seguridad de suministro con mayor previsibilidad. En términos geoeconómicos, lo ocurrido refleja una tendencia que va más allá del hierro. China lleva años impulsando modelos de importación más verticales, que le permitan depender menos de intermediarios y más de canales que pueda controlar o influenciar directamente. Lo ha hecho con el gas, con el litio y ahora con el mineral de hierro. La diferencia es que,

en este caso, no se trata de un insumo emergente, sino del más voluminoso del comercio global de materias primas a granel.

Para otros países productores, como México o Perú, la experiencia de Vale podría ser una advertencia y una oportunidad. En un entorno donde los compradores buscan acuerdos más flexibles y estables, los productores que sepan adaptarse pueden acceder a mercados robustos incluso cuando las condiciones son adversas. Al mismo tiempo, deben asumir que el poder de fijación de precios ya no está exclusivamente del lado del productor. La minería, con frecuencia señalada por sus impactos, demuestra aquí otra faceta: la capacidad de adaptación, negociación y construcción de alianzas internacionales. A través de decisiones comerciales, como esta apertura de Vale hacia CMRG, también se tejen relaciones que trascienden lo económico y entran en el ámbito diplomático y estratégico. Este tipo de maniobras no sólo define el presente del comercio del hierro, sino que redibuja los márgenes de acción para los grandes grupos mineros. Y también reafirma una lección que los analistas llevan tiempo señalando: en el mercado global de minerales, China no reacciona. China dirige.

