



quarta-feira, 26 de novembro de 2014
Da Redação

Aumenta diferença de preço entre minério granulado e fino

O presidente da Cabral Resources, Michael J. Bogue, diz que há uma obsessão em torno do preço de referência para o minério de ferro com teor de 62% vendido para a China. A companhia, dona do projeto de hematita Sincorá, na Bahia, diz que o minério granulado, ou lump, principal produto da mineradora australiana, tem um prêmio considerável no mercado chinês.

Segundo Bogue, esse fato confere à Cabral grande vantagem competitiva sobre os concorrentes. Os recursos inferidos da Cabral, medidos de acordo com o código Jorc, são compostos por 85% lump. Esse tipo de minério tem prêmio de US\$ 17/t em relação aos finos de minério de ferro.

Além disso, o produto granulado da Cabral pode alcançar preços premium que vão além da diferença entre o lump com 62% Fe negociado na modalidade CFR para a China, atualmente US\$ 86 a tonelada, dado o elevado teor de ferro e a pequena presença de contaminantes.

Os US\$ 17 de diferença entre o preço à vista do lump e do minério não granulado continua a aumentar, afirma em nota divulgada hoje (26) o CEO da Cabral. O minério do tipo parece ter uma demanda clara e segura, enquanto o preço do minério fino parece estar travado no patamar de US\$ 69 a tonelada, diz a nota.

O principal executivo da mineradora diz ainda que a Cabral tem mais três vantagens: a logística, o baixo custo de produção e a equipe local.

A Cabral tem à disposição infraestrutura de exportação ferroviária e portuária. A Ferrovia Centro Atlântica e o porto de Aratu, em pleno funcionamento, estão sendo usadas por terceiros para exportar minério de ferro. Essa linha ferroviária fica a 11 quilômetros do alvo Madeira Seca.



Preço do minério fino e lump na China, em dólares.

Crédito: Beijing UC Science & Technology