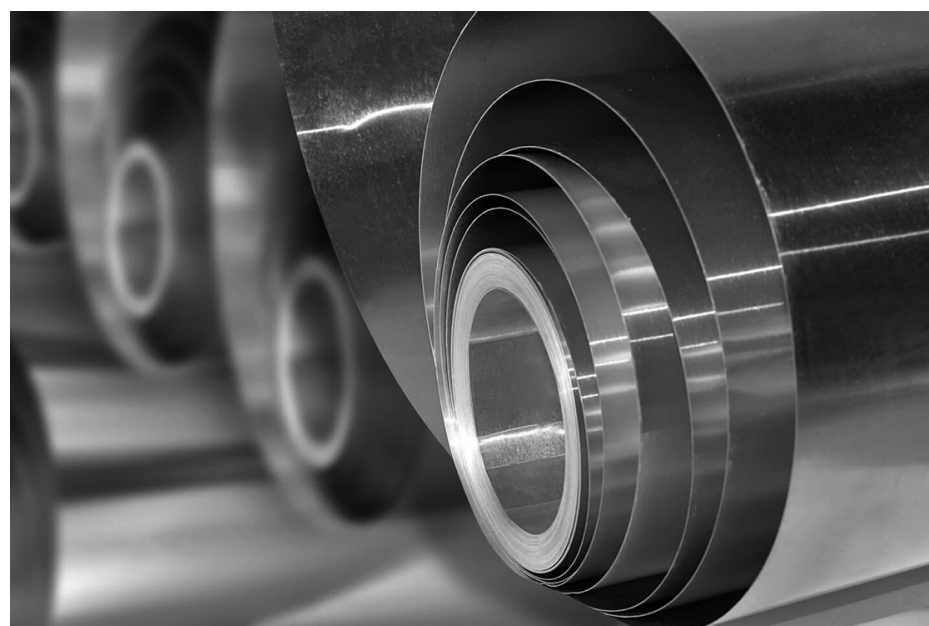


un ataque en Jebel Ali, en Dubái, tras la caída de escombros por una interceptación aérea, y el episodio quedó cerca de instalaciones industriales relevantes. En paralelo, el ruido alcanzó conversaciones comerciales en Asia: Rio Tinto frenó negociaciones con clientes japoneses para suministros del segundo trimestre, en un contexto donde los compradores usan esos acuerdos como referencia regional de primas. Conviene aterrizar el mapa productivo para dimensionar el riesgo. Emiratos alberga a Emirates Global Aluminium, con operaciones en Dubái y Abu Dabi. Bahrein cuenta con Aluminium Bahrain, que opera una de las mayores fundiciones en un solo sitio. Arabia Saudita también participa con capacidad relevante mediante su complejo, y Omán destaca por una ventaja logística parcial, porque Sohar exporta por el Golfo de Omán y reduce su dependencia directa de Ormuz. Aun así, la mayor parte de los embarques regionales termina bajo la sombra del mismo cuello de botella. El riesgo no se limita al metal ya fundido. Las fundiciones necesitan un flujo constante de alúmina, y esa alúmina depende de bauxita y de refinación. Cuando un conflicto eleva primas de guerra, restringe navegación o encarece seguros, el problema puede aparecer por ambos lados: exportación de aluminio e importación de insumos. En Emiratos, la propia industria ha buscado integrar parte de la cadena con refinación local, aunque sigue requiriendo abastecimiento complementario. Ese detalle importa, porque el mercado no sólo teme un retraso de barcos con lingotes, también teme un cuello de botella en materias primas que alimentan las celdas de electrólisis. La energía añade otra capa de presión. Producir aluminio exige electricidad competitiva y estable, y una parte significativa del costo de fundición se mueve con la factura



energética. Si el conflicto empuja al alza los precios del gas y del petróleo, el costo marginal de producir metal sube, incluso si la logística aguanta. Ese canal no siempre se refleja de inmediato en el precio diario, pero sí afecta primas, decisiones de cobertura, y en ocasiones, ritmo de producción. ¿Y México en dónde queda en este tablero? México no marca el precio internacional, pero sí paga

la consecuencia a través de primas, fletes y la volatilidad del tipo de cambio cuando el riesgo global aumenta. La industria automotriz, la de autopartes, la construcción y el empaque dependen del aluminio, desde perfiles y laminados hasta fundición para componentes. Cuando el mercado entra en modo defensivo, los compradores tienden a alargar coberturas, asegurar inventarios y renegociar calendarios de entrega.

Eso puede trasladarse a costos en cadenas que ya operan con márgenes apretados. Aquí vale una observación editorial. El debate suele reducirse al precio del día, pero el verdadero estrés aparece en el “metal entregado”: disponibilidad, tiempos, seguros y financiamiento. A mi juicio, la señal relevante no es sólo el repunte en Londres, sino la rapidez con la que se acomodan primas y diferenciales. Esa reacción habla de un mercado que todavía recuerda lo caro que sale “quedarse corto” de inventario, y de cómo un riesgo logístico en Ormuz puede sentirse en plantas que están a miles de kilómetros. En ese contexto, la minería y la metalurgia recuperan un argumento que a veces se olvida en los ciclos de calma: la seguridad de suministro empieza mucho antes del puerto. La bauxita, la alúmina, la energía y la infraestructura sostienen al aluminio que termina en una carrocería o en una lata. Cuando el mundo se tensa, el valor estratégico de invertir en cadenas responsables, en refinación, en logística y en reciclaje sube de golpe. El aluminio secundario, además, reduce la presión energética y amortigua parte del riesgo de rutas largas, algo que México puede aprovechar con más integración industrial y trazabilidad. Por ahora, el mercado seguirá mirando tres pantallas al mismo tiempo. La primera será Ormuz, con cualquier señal de restricción, ataques o cambios en la navegación comercial. La segunda será la evolución de las primas físicas en Europa y Estados Unidos, porque ahí se define el costo para el comprador real. La tercera será el pulso de contratos trimestrales en Asia, que suelen marcar referencia para el Pacífico. El aluminio, como casi todos los metales industriales, no le teme a la noticia, le teme al bloqueo.