

15. PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE LANAS

José Sereno Martínez

1. INTRODUCCIÓN

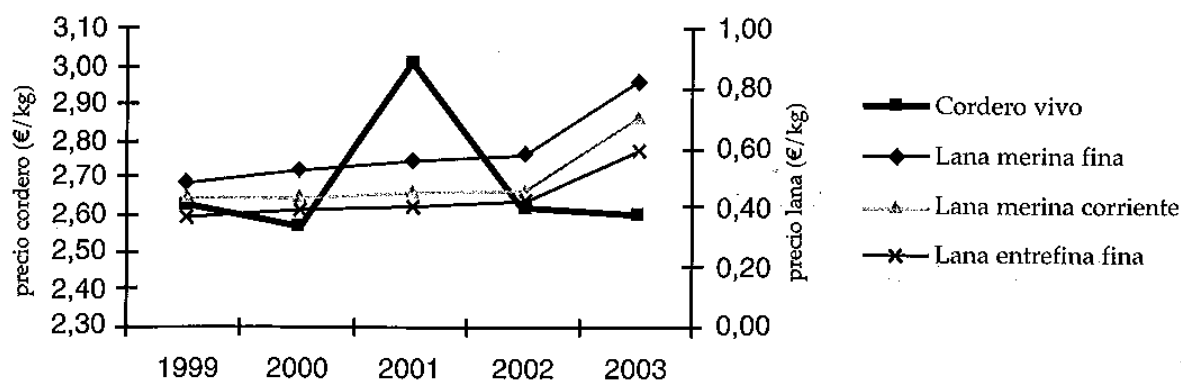
Un comentario extendido en los círculos ganaderos equipara el valor actual del cordero al que tenía algunos años atrás. En 2003, el precio medio para los de 23 kg, el peso más comercializado en Extremadura, se situó en 2,60 euros/kg vivo. En 1999, este precio, en euros corrientes, es decir afectado por la inflación acumulada, fue de 2,63 euros/kg vivo. Expresándolo en términos rápidamente descifrables, el cordero en ese año valió 10.250 pesetas, frente a las casi 10.000 pesetas en 2003.

Los precios reales han sido más bajos en estos últimos años que en la segunda mitad de la década de los noventa. Todo apunta, entre otros factores de mercado, a una tendencia gradual de descenso de los precios agrarios en el interior de la Unión Europea, debido, en parte, a las reformas de la Política Agraria Común y a los compromisos adquiridos en el seno de la Organización Mundial del Comercio.

En 1996, la Lonja Agropecuaria de Extremadura encauzó las inquietudes de las principales organizaciones comerciales del sector ovino para intentar recuperar el valor de la lana. Quizá, como consecuencia de este estímulo, los años 1997 y 1998 se revelaron de precios altos, con valores en ambas campañas superiores a 0,75 euros/kg para la lana merina fina y en torno a los 0,60 euros/kg para la entrefina fina.

Tras tomar suelo en 1999, el precio de la lana ha completado un ciclo de cinco años con una trayectoria ascendente culminada con nuevos máximos en 2003. Un año antes, se fragua el proyecto de comercialización en común de la lana producida por las cooperativas más importantes del sector regional.

El gráfico 1 muestra comparativamente las tendencias manifestadas por los precios del cordero vivo y de la lana sucia en el último lustro, a valores de 2003.

GRÁFICO 1: Precios del cordero vivo y de la lana sucia a valores corrientes (2003)

Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura e Instituto Nacional de Estadística (1999-2003)

2. PRODUCCIONES Y PRECIOS

En 2003 fueron esquiladas en Extremadura algo más de 3.247.000 ovejas, con una producción de 6.635,6 toneladas de lana sucia o grasienta.

En este año se alcanzó un precio medio de 0,69 euros/kg en la provincia de Badajoz y de 0,54 euros/kg en la de Cáceres. Sin embargo, existieron claras diferencias según el tipo de lana. De acuerdo con las cotizaciones reflejadas en la Lonja de Extremadura, las lanas merinas lograron los precios más altos, desde 0,96 euros/kg para la denominada Serena-Siberia y 0,83 euros/kg para la fina, hasta 0,71 euros/kg para las corrientes. A valores más bajos se situaron las lanas entrefinas, con precios medios de 0,60 y 0,42 euros/kg para las calidades fina y corriente, respectivamente.

En 2003, los países de la Unión Europea (UE-15) produjeron algo más de 173.000 toneladas de lana grasienta, prácticamente el mismo volumen que la esquila anterior y en orden a la media de los últimos cinco años. Dentro de la Unión Europea, España se sitúa como segundo país productor, tras el Reino Unido que prácticamente dobla la producción española. La cabaña ovina nacional produjo en dicho año 31.587 toneladas de lana sucia, el 18,2% de la producción comunitaria.

Extremadura, y Castilla y León, son las principales regiones productoras de España. La zafra extremeña muestra también, al igual que España y la UE-15, una tendencia estable y se sitúa, con leves variaciones, en torno a las 6.500 toneladas, representando, en 2003, el 21% de la producción nacional.

El cuadro 1 presenta los datos estadísticos de este sector a escala regional.

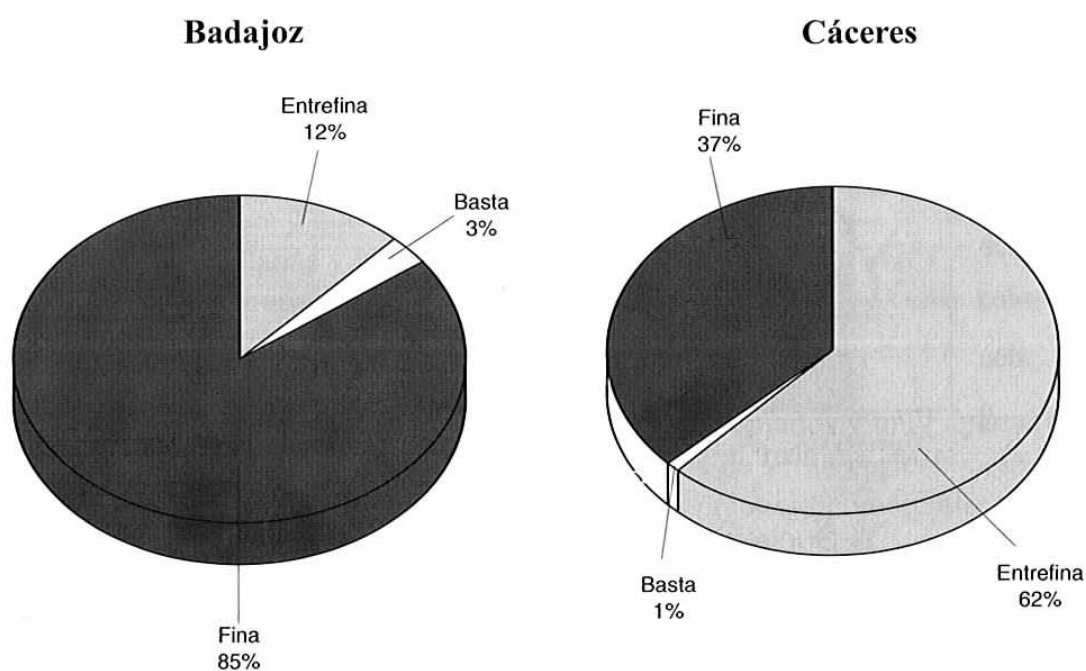
CUADRO 1: Producciones y precios en 2003

	Nº cabezas esquiladas	Producción lana (kg)	Precio medio (€/100 kg)	Valor total (1.000 €)
Badajoz	2.004.285	4.154.883	69,55	2.889,89
Cáceres	1.243.220	2.480.721	53,63	1.330,40
Extremadura	3.247.505	6.635.604	63,60	4.220,29

Fuente: Consejería de Agricultura y Medio Ambiente

El gráfico 2 muestra la clasificación de la producción según el tipo de lana. Esta clasificación, de fuente estadística, responde a unas características genéricas de calidad basadas en la composición racial de la cabaña ganadera. Obsérvese la mayor proporción de lanas finas que se obtiene en las explotaciones de la provincia de Badajoz (85%) con relación a la de Cáceres (37%), en consonancia con el mayor peso que tiene la oveja merina en la composición racial del rebaño. Por el contrario, Cáceres sigue manteniendo un núcleo relevante de entrefinas productoras de fibras de mayor grosor.

GRÁFICO 2: Producción según clases de lana



Fuente: Consejería de Agricultura y Medio Ambiente.

3. EL MERCADO REGIONAL DE LA LANA

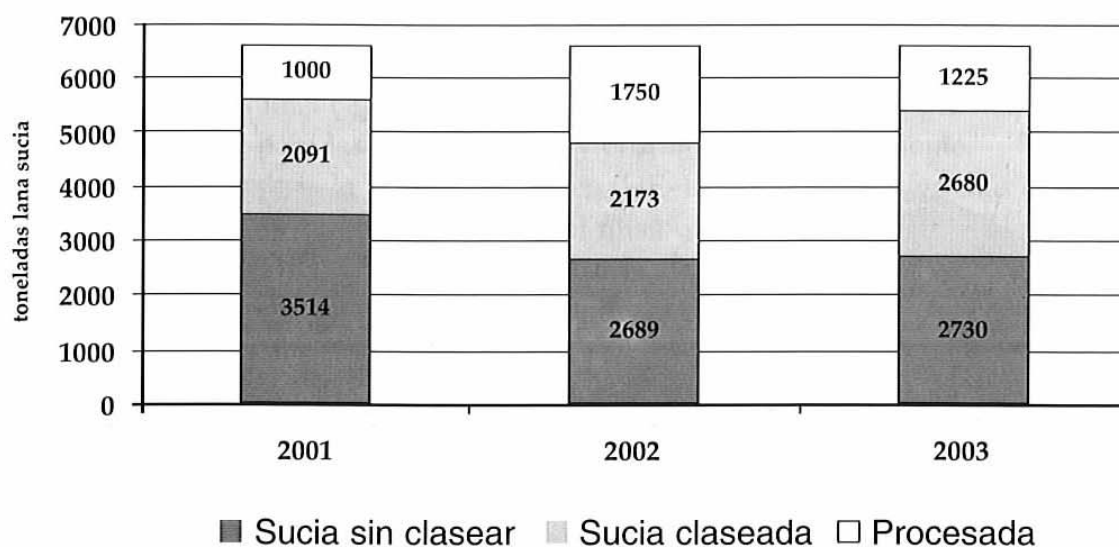
Tratándose de un sector marginal dentro de la ganadería extremeña, su dimensión es, consecuentemente, reducida. En 2003, el valor de la producción se elevó a 4,22 millones de euros.

Aunque en los últimos años se han venido realizando operaciones de venta de peinados, la lana extremeña sólo es sometida en origen a operaciones de claseo o sor-teo¹, en ausencia de industrias de procesado que realicen las siguientes fases de lavado y peinado.

DIGAISA, con centro en Castuera y 3.500 m² de almacenes, TRACCELEX S.L., con 1.100 m² en Sancti-Spiritus y COMERCIAL OVINOS S.C.L. con nave de clasificación de 3.000 m² en Villanueva de la Serena, constituyen por sí solas el sector comercializador de la lana extremeña propiamente dicho, a quienes acompañan un número indeterminado de comisionistas, corredores locales o, simplemente, colectores y retiradores de lanas.

Por las mesas de claseo de estas tres empresas pasó cerca del 59% de la producción regional de lana grasienta procedente de la esquila de 2003, de las cuales 1.225 toneladas fueron procesadas a maquila para su venta como peinados. Contando las compras realizadas en otras provincias, fundamentalmente en Córdoba, en total fueron acondicionadas 4.400 toneladas de lana prensada listas para lavado y peinado, un 6% menos que en 2002.

GRÁFICO 3: Presentación de la lana extremeña en el mercado



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por las empresas (2001-2003)

1. Clasificación de las fibras en partidas o lotes de gran similitud en cuanto a finura, longitud, resistencia y color, utilizando los sentidos del tacto y de la vista.

DIGAISA es, por antigüedad y volumen, la principal empresa de clasificación; trabaja en exclusiva para la catalana MONLANSA, accionista principal de PEINAJES DEL RIO LLOBREGAT, una de las dos industrias de peinado que se mantienen operativas en España, donde es procesada la lana.

TRACCELEX es la empresa de clasificación industrial de IGNACIO CUESTA S.L., empresario salmantino afincado en Don Benito, que se ha venido dedicando a la venta de peinados, principalmente de lanas merinas de Serena-Siberia, procesada a maquila en distintas industrias.

COMERCIAL OVINOS es la apuesta cooperativa del sector ovino regional para acometer el proceso de revalorización de la lana extremeña, a partir de las 660.000 ovejas concentradas en ALANSER S.C.L. de Cabeza del Buey, FOVEXSAT de Villanueva de la Serena, S.C.L. GANADEROS DE CASTUERA, COPRECA S.C.L. de Trujillo, COEX S.C.L. de Azuaga, ACOREX S.C.L. 2º de Mérida, CASTILLO DE HERRERA S.C.L. de Herrera del Duque, MONTES DE SIRUELA S.C.L. y CASAT de Don Benito.

Con una corta andadura que se inicia en 2002, la comercialización llevada a cabo por este gran grupo cooperativo busca los mercados internacionales como fórmula para alcanzar mayores valores. Los peinados vendidos por Comercial Ovinos en 2002 y 2003 fueron obtenidos a maquila en las plantas españolas, así como en las portuguesas LAVAPENTE, S.A. (Seia) y LANEIRA DA COVILHA, S.A. (Covilha).

Otros operadores presentes en el mercado regional son LANAS Y CUEROS S.A. (LACUSA) de Zamora, con compras en Extremadura superiores a 2 millones de kilogramos; DIEGO SÁNCHEZ, accionista mayoritario de MANUFACTURAS S.A., industria de peinado de Béjar (Salamanca); LANAS JAVIER SÁNCHEZ, exportador de lana sucia; ANTONIO CUESTA E HIJOS, que cuenta con lavadero en Manoteras (Madrid), o LÓPEZ SOLERA que está montando en Espiel (Córdoba) una pequeña industria de peinaje.

No puede hablarse en Extremadura de canales de comercialización para la lana con características de transparencia y existencia de estándares objetivos de calidad evaluables e identificables por todos los operadores. El mercado regional no remunera a este producto si no es por una tipología definida bajo costumbres comerciales tradicionales que parecen inamovibles y que se sostienen en prácticas descuidadas de manejo.

Las subastas de lanas y la mesa de precios puestas en marcha en 1996 en el seno de la Lonja de Extremadura, activaron un foro pensado inicialmente como referente de mercado, al tiempo que sirviera para sentar las bases sobre las que trabajar en función de características diferenciales de la lana y precios discriminatorios.

Los sistemas de subastas, enseguida se vieron inapropiados y muy lejanos de servir para este cambio. Se trataba de implantar un sistema de venta perfectamente probado en otras áreas de producción, pero sin modificar las prácticas comerciales de gestión de este producto.

El escaso interés mostrado por los compradores y la decidida voluntad del sector cooperativo en buscar nuevas líneas de comercialización en aras de su revalorización, trabajando ya con lanas peinadas, han privado al ganadero de un sistema de cotización continuo que siguiera anotando las oscilaciones en el precio, tal y como fueron registradas en los primeros años de funcionamiento. Aún hoy, la mesa de precios proporciona

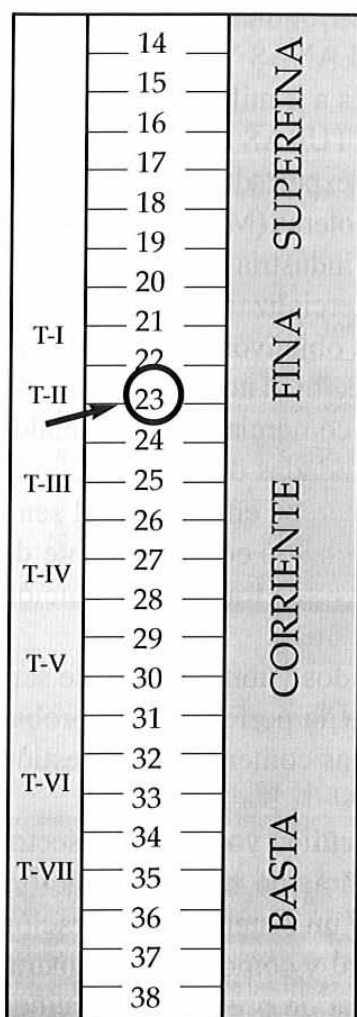
una referencia de mercado para toda la campaña, normalmente al precio operado por las grandes cooperativas productoras, superior al ofrecido a pie de campo. Recuperar la información mediante la transposición del precio de los peinados, podría ayudar a mejorar la transparencia del mercado regional.

Por tanto, la calidad como objetivo, precisa del acceso a mercados más remunerativos; sin embargo, estos mercados también reclaman otras formas de presentación del producto. La primera cuestión a abordar es la caracterización de las fibras. Las lanas extremeñas, y en general las producidas en España, son poco conocidas por los compradores de otros países.

4. LA CLASIFICACIÓN DE LANAS

La inexistencia de una clasificación cabal, definida y comprensible para todos entorpece cualquier proceso de revalorización, porque no permite desterrar hábitos inapropiados de manejo mientras se sigan ofreciendo precios unitarios basados únicamente en características elementales de la fibra.

GRÁFICO 4: La regla de la calidad



Una tipificación de la calidad de la lana por su finura da lugar a las *clases superfina, fina, normal o corriente y gruesa o basta* (gráfico 4).

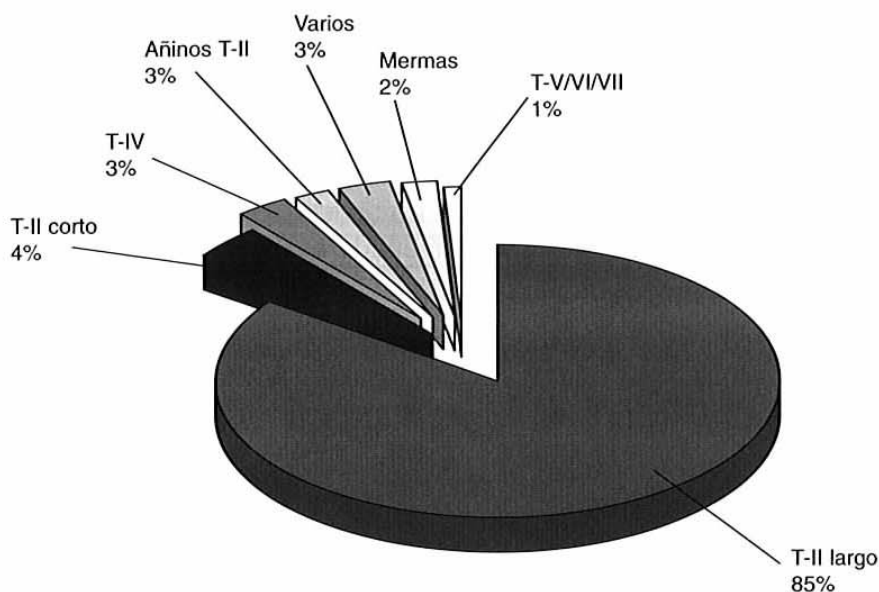
Como ya se dijo, esta tipología es utilizada también en la elaboración de las estadísticas oficiales, basándose en una división estrechamente relacionada con la composición racial de la cabaña ganadera. La clasificación en lanas finas, entrefinas y bastas sigue esta orientación, a la que también se apunta el sistema de categorías cotizadas en la Lonja de Extremadura, añadiendo una clase superior, el tipo denominado “*merina Serena-Siberia*”.

La clasificación de las fibras que se lleva a cabo en las mesas de claseo (tipos T) aporta la ventaja de una cierta estandarización en el seno de la industria española y europea y se relaciona ya con la finura expresada en micras (1/1000 mm).

Aún tratándose de una valoración subjetiva basada en la experiencia de los clasificadores, se trata de un sistema simple (no requiere instalaciones complejas ni costosos equipos), rápido (un clasificador experimentado puede alcanzar rendimientos en torno a 500 kg/8 horas, dependiendo de las condiciones con que llegan las partidas) y eficiente (existe una elevada correspondencia con la caracterización técnica de la fibra obtenida tras el proceso de peinado).

La lana extremeña responde al tipo T-II (entre 22 y 23,5 micras de grosor). En 2003, el 85% del volumen clasificado en las tres empresas extremeñas correspondió a este patrón. En el gráfico 5 se muestran los resultados de esta clasificación.

GRÁFICO 5: Clasificación de la lana extremeña según tipos industriales



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos suministrados por las empresas

Las lanas tipo Serena-Siberia se relacionan con la clase T-I (inferior a 22 micras), cuyas características obedecen, no sólo a una mayor participación de líneas merinas en las ganaderías, sino también a un sistema de explotación superextensivo, más en La Siberia que en La Serena, donde la alimentación a hierba es también un factor responsable de la obtención de vellones de bajo peso, de fibras cortas, pero de una extraordinaria finura.

Sin embargo, el grosor de la fibra no es la única característica principal de la calidad. El crecimiento de la lana no es uniforme. La alimentación de la oveja es también determinante en la longitud de cada fibra. Cuando los animales están sometidos a estrés nutricional, las lanas resultan quebradizas y ofrecen menor resistencia a la tracción, rompiéndose, frecuentemente, en el proceso de hilado.

El tipo T-II largo, con una longitud superior a 50 mm, es la fibra que se destina a peinado. La longitud media de la lana extremeña clasificada en este tipo se sitúa en torno a 54 mm. La clase T-II corto (inferior a 50 mm), produce un peinado irregular y se destina a la industria de lavado e hilatura de carda para la elaboración de *open tops*.

En cuanto al tipo T-I, los volúmenes obtenidos en el proceso de claseo de la lana extremeña son insuficientes para hacer lotes especiales, por lo que se incluye en la clase T-II para obtener su media de micraje y compensar el porcentaje de fibras menos finas.

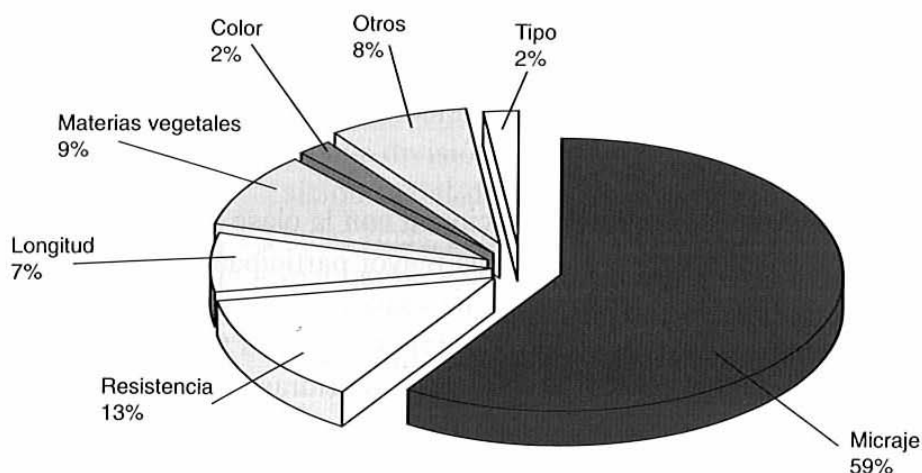
Igual ocurre con los tipos T-III (entre 23,5 y 26 micras) y T-IV (entre 26 y 28 micras) que, aunque también susceptibles de peinado, son destinados directamente a la industria de lavado.

5. EL RENDIMIENTO DE LA LANA. LA CARACTERIZACIÓN DE LA FIBRA

El año 2003 fue una campaña de precios altos. Estimativamente, más de 1.800 toneladas de lana sucia fueron pagadas a un precio igual o superior a 0,90 euros/kg. Determinadas lanas merinas, en cantidades nada simbólicas, fueron adquiridas a un precio ligeramente superior a 1 euro/kg.

La liquidación de un precio medio al ganadero, independientemente de la calidad de la fibra y de su aptitud para el peinado, no es precisamente un estímulo para abordar las dificultades de carácter estructural que muestra sin solución de continuidad esta producción.

GRÁFICO 6: Influencia de las características de la lana cruda en su precio



Fuente: Australian WoolPro

Hoy día parece impensable, con un producto tan denostado y en unas explotaciones sin electrificar y con importantes problemas de mano de obra aún sin resolver, la utilización, al momento de la esquila, de equipos automáticos para caracterizar la lana. Sin embargo, cuando se opera con lanas procesadas (lavadas y peinadas), la diferencia entre el beneficio (y la posibilidad de ofrecer estímulos) y el menoscabo (o la inclinación a persistir en el agravio), se encuentra en los rendimientos de transformación.

Los rendimientos al lavado de la lana extremeña se encuentran en valores cercanos al 50%, muy por debajo de los estándares internacionales (en torno al 70%). Las

causas pueden explicarse por la orografía y las condiciones de aridez del terreno, pero sobre todo deben buscarse en la tradicional desidia del ganadero y las prácticas descuidadas de manejo.

En este rendimiento influye sobremanera la mayor o menor presencia en la lana de tierras, restos vegetales, impurezas y materias extrañas en general (lo que se conoce como "lanas cargadas") y la suarda o sudor que la impregna, así como su contenido en grasa (lanolina), cuyo valor es más elevado cuanto mayor sea la participación de líneas merinas en la producción. La presencia de fibras de polipropileno sigue siendo un factor importante de depreciación.

En cuanto al rendimiento de peinado, los valores alcanzados en 2003 por la lana extremeña, se hallan de 5 a 6 puntos por debajo de los porcentajes estándares (en torno al 90%). Tras el proceso de transformación a que es sometida la lana lavada se obtienen peinados y punchas (fibras de menos de 30 mm de longitud). El precio de venta de la puncha es prácticamente igual al coste de peinado (1,10 euros/kg en España; 5 céntimos menos en la industria portuguesa). Los costes de clasificación, embalaje y transporte son los mismos cualquiera que sea el rendimiento. En cambio, una diferencia de 4 puntos en el rendimiento de transformación, supone una diferencia de 0,12 euros por kg de lana sucia, como consecuencia de la obtención de un mayor porcentaje de fibra apta para el peinado, cuyo precio en la campaña 2003 estuvo en torno a 4,25 euros/kg.

Contrariamente a lo que pudiera pensarse, según datos conocidos por el autor, la lana extremeña de mayor rendimiento en 2003, no provino precisamente de las zonas de producción más conocidas y valoradas.

Como se decía, el valor de la lana en el mercado depende fundamentalmente del diámetro o finura y de la longitud o altura de la fibra. Sin embargo existen otros parámetros bien conocidos por la industria del peinado, que, indefectiblemente, habrán de ser tenidos en cuenta en cualquier proceso de recuperación del valor de este producto. La resistencia a la rotura es uno de los factores que también influye en el precio. Esta característica se relaciona con la homogeneidad del peinado y se conoce a través del coeficiente de variación de la altura (CVH), que mide la dispersión sobre la longitud media. Un valor superior al 50% revela la presencia de fibras de longitud muy distinta en una mecha y es indicativo de un deficiente trabajo en las mesas de claseo, lo que originará posteriormente problemas en la hilatura.

El coeficiente de variación de la finura es un parámetro de menor valoración en la caracterización industrial de los peinados; sin embargo está relacionado estrechamente con el confort o suavidad de la lana. El límite de confort o "punto de picor" para prendas en contacto directo con la piel está en 28 micras. A modo de ejemplo, un peinado con un diámetro medio de 24 micras, pero con un grado de dispersión elevado (con más de un 4% de fibras por encima del punto de picor) dejaría de ser confortable.

Al final del capítulo, se presenta un esquema de las distintas fases del proceso de transformación de la lana¹.

1. Tomado del mismo autor en "Comercialización en el sector ovino" (La Agricultura y la Ganadería Extremeñas en 2002. Pg. 175)



Operación de claseo en DIGAISA Tren de prensado en Comercial Ovinos



Tren de prensado en Comercial Ovinos

6. LOS MERCADOS INTERNACIONALES

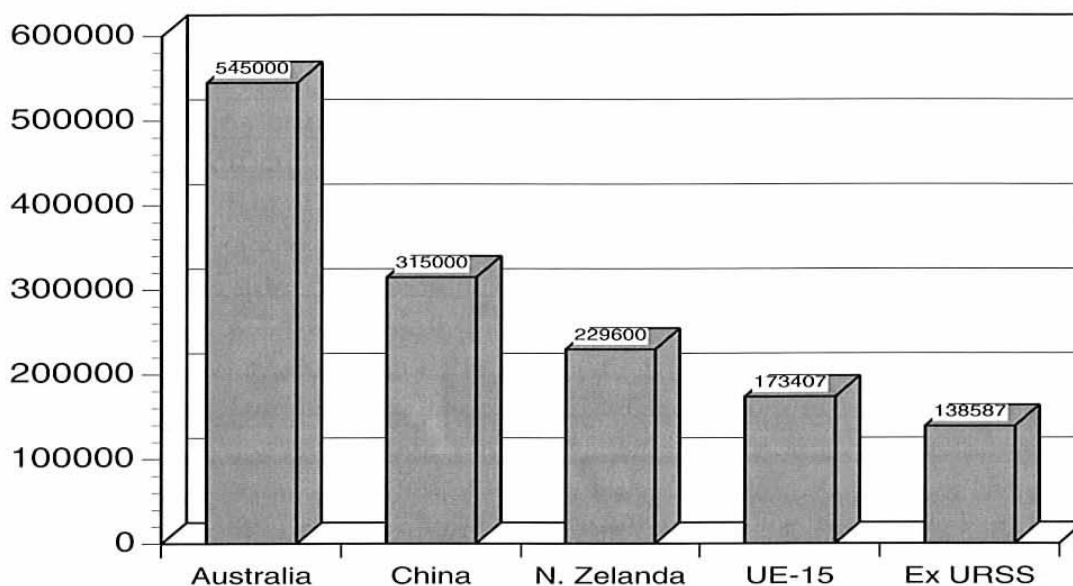
La experiencia del sector lanero regional en los mercados internacionales es tan escasa como reciente. En la primera campaña de comercialización llevada a cabo por Comercial Ovinos (esquila 2002), las exportaciones de 300 toneladas de lana peinada fueron realizadas bajo la fórmula de venta en depósito, es decir, en consigna en la planta de procesado donde se realizó la maquila, quien gestionó la venta a la aceptación por parte de la empresa extremeña del precio ofertado. Esta modalidad de puesta en el mercado, aparte de ser contabilizadas las exportaciones en otra región distinta de la de producción, limita la capacidad de conocimiento del mercado y condiciona la gestión de venta a un único oferente.

La lana es un producto agrotéxtil básicamente de exportación. Aunque empiezan a advertirse indicios de un resurgimiento del mercado en crudo, el tráfico comercial internacional se realiza principalmente con lanas peinadas.

En el contexto mundial, Australia es el principal país productor y exportador de lanas del mundo. Más del 90% de su producción de lana limpia es destinada a mercados exteriores. Similares cifras de exportación ofrece su vecina Nueva Zelanda.

GRÁFICO 7: Principales países productores (2003)

Toneladas lana sucia



Fuente: FAOSTAT

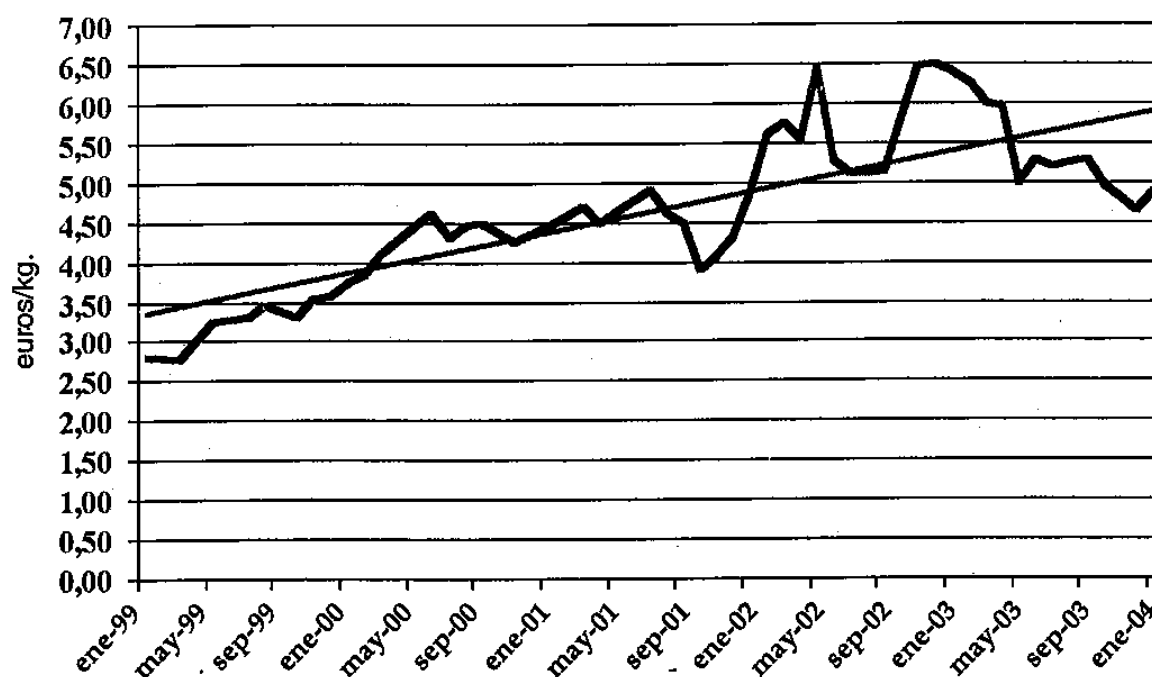
Como primera potencia en el contexto mundial, el precio interior australiano es determinante de las cotizaciones internacionales. Este precio, que registra oscilaciones muy dinámicas, depende, en síntesis, del volumen de la lana que los productores loca-

les están dispuestos realmente a ofertar en las subastas, del nivel de demanda de las empresas de ultramar, fundamentalmente la fuerte industria textil china, y de las fluctuaciones cambiarias.

El precio internacional de la lana ha mostrado en el periodo 1999-2003 una tendencia alcista. El comportamiento del principal indicador de mercado, el índice AWEX Eastern o índice del mercado del este (IME) australiano, que compendia las cotizaciones de diversos tipos de lanas, fundamentalmente merinas, se muestra en el gráfico 8. Con máximos a principios de 2003 (próximo a los 6,5 euros/kg base limpia), muestra a partir de entonces un descenso, que se ha visto suavizado a finales de año, de manera coyuntural, a causa del debilitamiento del dólar australiano con respecto a las principales monedas.

Los principales importadores de lanas realizan sus compras en dólares americanos. La fortaleza del dólar australiano frente a la moneda de referencia, resta competitividad a sus exportaciones de lana. Así, un descenso del precio interior en moneda local puede ser compensado con la apreciación del *aussie* frente al dólar americano. Si se desvaloriza, los precios interiores expresados en US\$ descienden.

GRÁFICO 8: Índice AWEX. Precio internacional de la lana (base limpia)



Fuente: Australian Wool Exchange

Si Australia y, en menor medida, Nueva Zelanda son decisivos en la producción de lana, China, con una participación de más del 20% del consumo mundial, se revela como el país más influyente en los intercambios comerciales de este producto. Convertido ya en el mayor procesador, gracias, en parte, al establecimiento de empresas de otros países, principalmente japonesas, siguiendo el global proceso de deslocalización de la industria textil, el mercado interior minorista es esencialmente importante para el mercado internacional ya que, aproximadamente, el 70% de la lana procesada en este país se consume internamente, mientras que el 30% restante se exporta como textiles y vestimentas de lana.

En el segundo trimestre de 2003, el parón de la economía china y la disminución de las ventas minoristas por la aparición de casos de neumonía atípica, se tradujo en una débil demanda de lanas cardadas y peinadas en los mercados internacionales. Ayudadas también por la fortaleza de las monedas australianas y neocelandesas y los precios interiores elevados, las exportaciones de lanas lavadas y peinados desde estos dos países hacia la industria textil china se paralizaron. El índice AWEX anotó un descenso progresivo hasta mínimos en diciembre de 2003. Sólo las lanas más finas, con Italia como principal compradora, ofrecieron mayor resistencia a esta caída. El precio ofrecido para los peinados en el mercado europeo siguió también una tendencia bajista hasta situarse en 4,15 euros/kg a finales de 2003, desde los 5 euros/kg, aproximadamente, con los que inició el año.

La entrada de China en la Organización Mundial del Comercio en enero de 2002, ha resultado en una reducción de las barreras comerciales a las importaciones desde otros países. El incremento paulatino de los contingentes de importación a tarifas reducidas, tanto de lanas sin procesar como de peinados, ha facilitado la entrada a este mercado. Sin embargo, los primeros contactos entre empresas extremeñas y chinas han puesto de relieve las dificultades de acceso.

El anclaje del yuan al dólar americano y la fortaleza del euro son variables que, hoy por hoy, restan ventajas a las ofertas realizadas por las empresas extremeñas. Los costes de expedición (por encima de 1,30 euros/kg) son también desalentadores. Aproximadamente, el precio medio obtenido por el ganadero extremeño está contenido unas 5 veces en el precio en origen de la lana sucia australiana, pero esta ventaja comparativa se ve reducida también por causa de los inferiores rendimientos de procesado.

Los requerimientos de longitud a los que está preparada la industria de procesado china son superiores en varios milímetros a la media obtenida por la lana extremeña, que, como se recordará, para un tipo T-II, se sitúa en torno a 54 mm, cuando, por ejemplo, el rango normal de trabajo de las lanas australes se encuentran entre 58 y 74 mm. Sin embargo, esta aparente falta de aptitud puede ser salvada si se trabajan convenientemente determinados aspectos de la producción, tanto en el esquila, reduciendo los recortes, como en el claseo, seleccionando partidas y vellones que ofrezcan una mayor resistencia a la rotura. Es decir, nuevos métodos de trabajo para acceder a nuevos mercados.

La demanda de lanas finas (inferiores a 19,5 micras) sigue en aumento, siendo Italia uno de los principales destinos. Esta es una opción de calidad que no debe des-

cartarse, pero que exige una mayor selección de los núcleos merinos que aún se mantienen en determinadas ganaderías de Serena-Siberia.

Existen también otras oportunidades interesantes para la lana extremeña, mirando hacia los países de la Europa Central y del Este, cuyas industrias de procesado, amparadas en sus bajos costes laborales, ofrecen precios de maquila extraordinariamente competitivos (inferiores en 30 a 40 céntimos de euros al de la industria española o portuguesa) y notables calidades de peinados. Opciones que son más atractivas cuanto permite situar peinados a buenos precios a las puertas de mercados de un gran potencial como Turquía, India y otros países más orientales.

7. UNA MIRADA A MEDIO PLAZO

La industria textil occidental, tanto de procesado como de confección, participa en el fenómeno de deslocalización, buscando la economía de costes. Como paradigmas de estos movimientos se encuentran tanto los países centroeuropeos en nuestra área más cercana, como China en la del Pacífico; en ambas regiones del mundo se están impulsando actualmente elevadas inversiones en grandes plantas de transformación de lanas.

Esto puede inducir a pensar en un cambio del devenir del mercado internacional, que vería incrementada la importancia del comercio de lana sucia. El mercado en crudo ofrece la ventaja de la evidencia de los costes, porque no dependen de los rendimientos de la maquila. En función de costes conocidos puede pagarse en origen un precio proporcionado. En cambio, el mercado internacional de peinados exige la certeza de los rendimientos de transformación. El control de éstos es impreciso cuando se trabaja a *forfait*.

La industria de procesado de lanas es costosa y requiere un personal muy especializado. Las actividades de lavado, cardado y de peinado no deben realizarse en instalaciones distintas, pues de lo contrario los rendimientos se verían significativamente afectados. El umbral mínimo de producción para viabilizar una industria de lavado se encuentra, estimativamente, en las 3.000 toneladas de lana sucia, casi el 50% de la producción regional.

Las industrias de peinaje de España y Portugal han estado trabajando, tiempo atrás, a plena actividad; actualmente el mercado está débil y la capacidad ociosa. La lana extremeña en general y Comercial Ovinos con sus 1.500 toneladas en particular, son atractivos para cualquiera de ellas.

El sector extremeño se enfrenta además a la incertidumbre de la reforma de la Organización Común del Mercado de ovino y caprino y los efectos de un nuevo marco de ayudas desligadas de la producción. El desacoplamiento total de las prima provocará seguramente una reestructuración de las explotaciones. Una ayuda 100% desacoplada puede ser una solución para el corto horizonte de muchos veteranos ganaderos acuciados por crecientes problemas de manejo de las explotaciones. Pero, también, los que permanezcan incrementarán su dimensión, pudiendo elevar la contribución del valor de la lana al resultado económico de la explotación y propiciar un mejor tratamiento del pro-

ducto. En cualquier caso no es éste el escenario más apropiado para una toma de decisiones relacionadas con nuevas inversiones tendentes a incrementar el valor de la lana extremeña.

También hay signos positivos. En diciembre de 2004 vence el Acuerdo de la Organización Mundial del Comercio sobre Textiles y Vestidos, tras lo cual se dejará atrás el sistema de contingentes bilaterales negociados en el marco del Acuerdo Multifibras de 1974, integrándose el comercio de estos productos bajo las normas y disciplinas del GATT. La reducción de barreras arancelarias resultará en una notoria apertura de todos los mercados. La poderosa industria maquilera china requerirá mayores volúmenes de materias primas para abastecer a la industria de confección.

Las fibras textiles, como tantos otros productos, tienen comportamientos cíclicos. En 2003, las fibras sintéticas (nylon, poliéster, etc.), tuvieron una importante alza de los precios, como consecuencia del aumento del coste de las materias primas para su fabricación. Como productos sustitutivos de la lana, cuanto mayor son sus precios, menor es la proporción utilizada en los tejidos e hilados hechos de mezclas con lanas. En caso contrario, aumenta la demanda de fibras sintéticas por la industria textil. El alto precio del petróleo puede elevar aún más el coste de este tipo de fibras.

