

parece tener interés para el ganadero. Sobre todo al carecerse de una base real en la asignación de cargas medias a los recursos forrajeros. La Ley de la Dehesa, que la definió como el conjunto de explotaciones mayores de 100 ha. con pastizales arbolados y no arbolados, careció también de un conocimiento real de los factores involucrados en el cálculo de las cargas ganaderas potenciales.

— No obstante, conviene señalar que ya existe, de hecho, una ayuda modulada por hectárea forrajera. Es la que se aplica a la avena, un cultivo PAC, más bien propio de tierras marginales, dedicado en gran proporción a la producción de heno. Un cultivo con bajos rendimientos en las superficies dedicadas a grano, que ha influido a la baja en los rendimientos teóricos adoptados para los pagos compensatorios por hectárea, y que también se aplican al trigo y a la cebada, cultivos con más vocación de buenas tierras y que se han visto seriamente perjudicados en ciertas comarcas a causa de las siembras de avena.

## 15. EL COMERCIO DE LA LANA EN EXTREMADURA. LAS SUBASTAS DE LANA

*José Sereno Martínez*

### UNA MIRADA HACIA ATRÁS

*«...durante los reinados de los Reyes Católicos y de Carlos V, el comercio de lanas para el exterior tuvo un auge extraordinario. Nuestras lanas se exportaban por los puertos del Norte de la Península y daban ocasión a obtener abundante oro ... con la organización y arraigo de la Mesta, el comercio exterior se facilitó considerablemente... se crearon la factoría de Brujas y los Consulados de Burgos y Bilbao, de donde partían, perfectamente condicionadas, pesadas y clasificadas, las lanas...» (1).*

Estos pasajes históricos evocan la importancia que, para la España de muchos siglos, ha tenido el comercio de la lana.

El mercado de este producto ganadero ha estado, desde siempre, muy internacionalizado. Dentro de él, la lana española ha sido muy apreciada. Ya en el siglo XII, existen antecedentes del interés que suscitaba en el extranjero la lana que se producía en la Península Ibérica.

Durante los reinados de Carlos V y Felipe II, España ejercía un monopolio en la producción y comercio de las lanas de mayor calidad, procedentes de la oveja merina. Fruto de las continuas alianzas entre las distintas casas reales reinantes, el merino español fue introduciéndose en otros Estados europeos.

(1) Del libro «El ganado lanar y cabrío». S. Arán. Madrid, 1951.

Posteriormente, en la segunda mitad del siglo XVIII, tuvo lugar una fuerte expansión de esta raza en el mundo. Algunas versiones sitúan la introducción del merino en Australia (principal país productor de lana) en 1792, a partir de ovejas originarias de cabañas extremeñas, aunque criadas en lo que hoy es Sudáfrica, y más tarde, en 1826, ya a gran escala, en expediciones directas desde el puerto de Lisboa. Con el paso de los tiempos, España perdió su posición preponderante en este comercio mundial en favor de los grandes países productores como Nueva Zelanda, Argentina, Uruguay o la mencionada Australia.

Como muestra reveladora de la importancia de este comercio, baste decir que, a principios del siglo XIX, la lana representaba el 78 por 100 de la materia textil utilizada en la confección de los tejidos y vestimentas del mundo occidental, mientras que el lino y el algodón sólo alcanzaban el 18 por 100 y el 4 por 100, respectivamente.

Eran tiempos de guerra en el viejo continente, cuando las grandes potencias europeas como Francia, Rusia o los imperios centrales, consumían grandes cantidades de lana para la equipación de sus fabulosos ejércitos.

Cien años más tarde, esta proporción ya se había invertido en favor del algodón (74 por 100), mientras que la lana descendía al 20 por 100 y el lino a tan solo el 6 por 100. Aún así, el nuevo período de guerras de los inicios del siglo XX, (Rusia contra Japón, Japón contra China y todos contra todos en la Gran Guerra), con los países beligerantes como principales compradores de lana, hizo vivir momentos de gran prosperidad a la industria lanera española y a las explotaciones laneras. Todavía se recuerda en La Serena el siguiente refrán: «suena el cañón, sube el vellón».

### LA HISTORIA MÁS RECIENTE

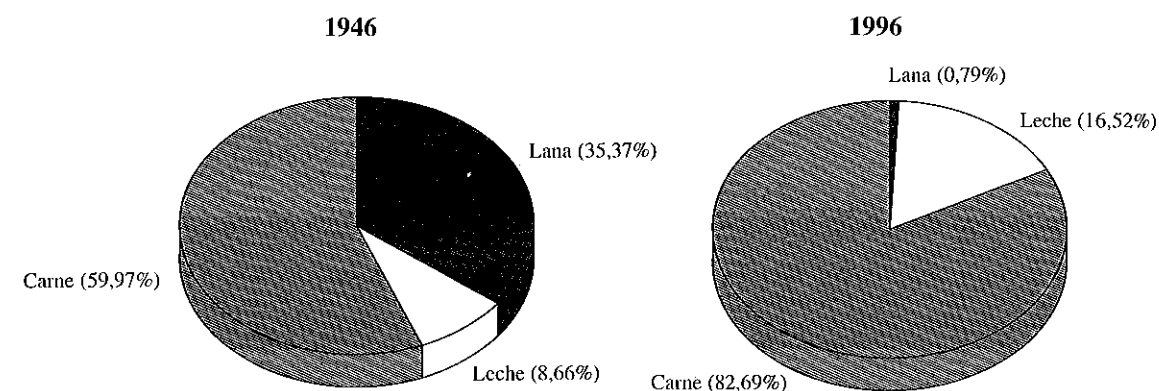
En el primer tercio de este siglo, la lana representaba, aproximadamente, el 40 por 100 de los ingresos de una explotación ovina, mientras que la producción de carne era secundaria. Constituía, por tanto, la principal fuente de ingresos; su elevado valor impelía a un esmerado manejo de la cabaña en favor de su producción.

Así, en ausencia de establos, la mayoría de las explotaciones disponían, en cambio, de laneras, manteniéndose corderos de más de un año (borros) para ser sacrificados después de la esquila. Entonces, el ganado ovino aún se conocía con el nombre de lanar.

En 1946, la aportación de la lana al valor de la producción total ovina era del 35,4 por 100 (800 millones de pta.), no muy inferior al valor de la carne (56 por 100), mientras que el valor de la producción de la leche (8,6 por 100) quedaba aún muy por debajo de aquella.

En 1996, justo 50 años más tarde, la lana sólo aportó el 0,8 por 100 (1.700 millones de pta.) a la producción ovina a nivel nacional, representando tan solo, entre el 1 y el 2 por 100 de los ingresos de la explotación.

GRÁFICO 1: Aportación de la lana a la producción ovina



### ¿CUÁLES HAN SIDO LAS CAUSAS QUE HAN ORIGINADO ESTA BRUTAL DEPRECIACIÓN?

Principalmente, la aparición de las fibras sintéticas, mucho menos costosas. Existen, además, otras causas exógenas de índole económica, social o tecnológica. Pero no pueden obviarse o dejar de verse otras razones más primarias que han terminado por conformar un círculo vicioso en torno a este producto.

La depreciación de la lana termina por provocar una pérdida de interés por parte del ganadero. Desde su condición de producción principal de antaño, pasa a convertirse en un subproducto y, en ocasiones, en un residuo incómodo.

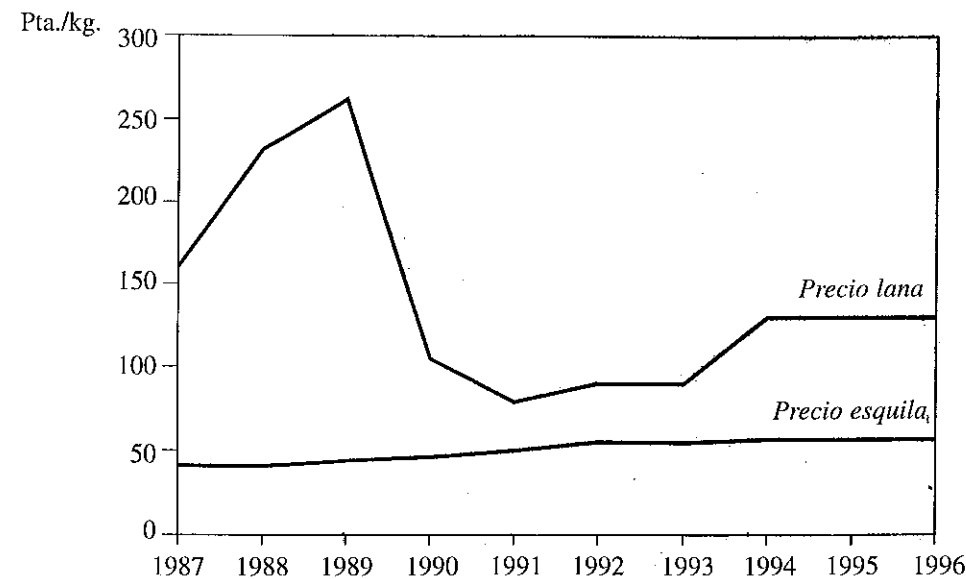
Se produce, entonces, una erosión de su canal de comercialización y del proceso de puesta en el mercado: la lana ya no se vende, sino que es retirada por el comprador sin un valor de referencia, abonando al ganadero un anticipo a cuenta de un precio desconocido.

Si, además, la calidad no tiene efecto sobre el precio de compra, no pueden darse condiciones objetivas de mercado como para estimular al productor a un esmerado manejo del rebaño a fin de evitar contaminaciones indeseables, o a una cuidadosa esquila y un apropiado proceso de preclasificación, embalado y almacenamiento del producto.

El desinterés también provoca un despilfarro causante de bajos niveles de productividad. Todas estas causas acaban produciendo una pérdida de rentabilidad en la explotación lanar.

En algunos de los tipos y categorías comerciales más inferiores, el valor de la lana no llega ni a sufragar el coste de la esquila. El gráfico 2 compara la evolución del precio de la lana tipo Serena - Siberia, la de mayor valor, con la del precio básico de la esquila (excluidos los costes de mano de obra auxiliar y otros).

**GRÁFICO 2: Comparación entre el precio de la lana Serena-Siberia y el precio básico de esquila**



Fuente: Cooperativas Productoras.

Como se decía anteriormente, la aparición de las fibras sintéticas afectó seriamente el comercio internacional de este producto. Pero además, la lana, como fibra textil, ha de competir con otras fibras naturales.

Dentro de la política de garantía agraria de la Unión Europea, el algodón, el lino, el cáñamo y los gusanos de seda tienen sistemas específicos de ayudas. La lana no sólo carece de uno propio, sino que tampoco está reconocido como producto agrario, no apareciendo, de manera expresa, en el Anexo II del Tratado de Roma (2).

Desde esta perspectiva, puede decirse que la lana es tan sólo el pelo de un animal que ya recibe una prima.

(2) Está incluido genéricamente en el epígrafe «productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otras partidas».

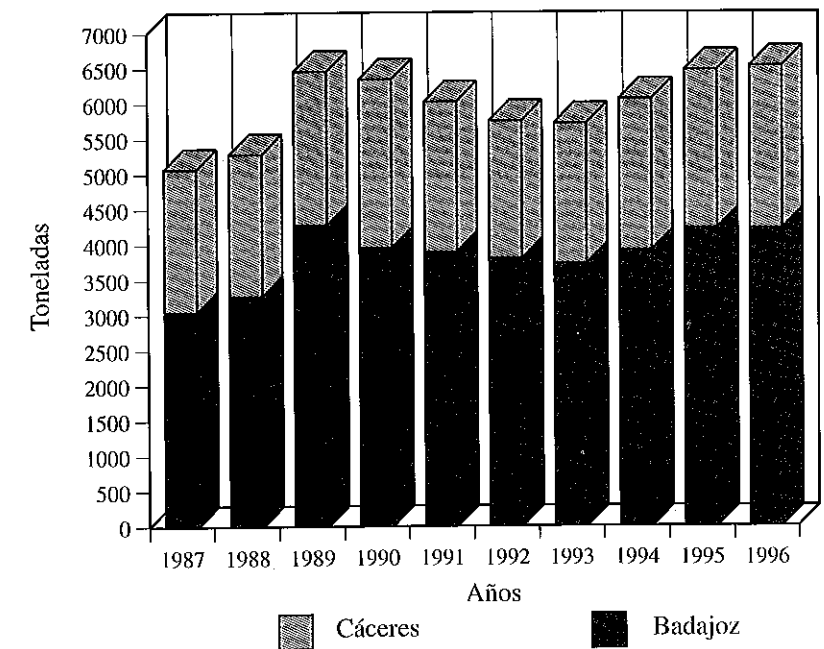
**LA LANA, HOY**

Aún así, España, con 31.000 t. de lana no desgrasada, ocupa el segundo lugar en la Unión Europea en cuanto a la producción de esta fibra, después del Reino Unido (57.000 t.) y por delante de Francia (22.000 t.), Irlanda (20.000 t.), Alemania (15.000 t.) e Italia (13.000 t.) (3).

La producción en Extremadura representa, a grandes cifras, la quinta parte de la producción nacional. La lana extremeña pertenece, a modo testimonial, dadas las enormes diferencias en valor económico, a ese reducido grupo de productos tan estratégicos como el tabaco, el tomate de industria, la cereza, el pimiento o el espárrago. Su proporción, respecto a la producción nacional, se halla en torno al 20 por 100.

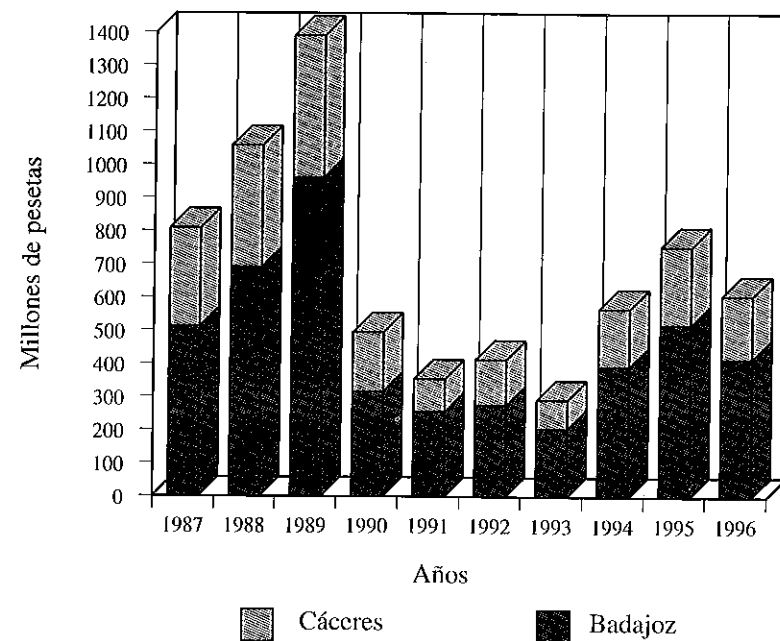
En 1996, la cabaña ovina extremeña produjo, con 3.144.000 de cabezas esquiladas, 6.526 t. de lana sucia, con un valor de poco más de 600 millones de pesetas (Gráficos 3 y 4).

**GRÁFICO 3: Producción de lana en Extremadura (t.). Período 1987-1996**



(3) Fuente: FAO (1993).

**GRÁFICO 4: Producción de lana en Extremadura (millones pta.)  
Período 1987-1996**



Los precios constatados a efectos estadísticos en 1996 fueron los que se muestran en el cuadro 1.

**CUADRO 1: Precios de la lana en Extremadura (pta./kg.) (1996)**

TIPO	BADAJOZ	CÁCERES
Fina	101,4	93,3
Entrefina	82,8	77,6
Basta	59,8	50,0
Negra	46,7	46,1

Fuente: Consejería de Agricultura y Comercio.

El rendimiento lanar se situó en 2 kg./oveja, siendo mayor en Badajoz (2,18 kg./oveja) que en Cáceres (1,91 kg./oveja). Sin embargo, estos valores unitarios se elevan, como media, a 2,7 kg./oveja en la comarca de La Serena - Siberia, alcanzándose productividades de 3 kg./oveja en las ganaderías más atendidas.

La lana extremeña siempre se ha caracterizado por su gran calidad, siendo especialmente apreciada la denominada Serena - Siberia, por los excelentes peinados que se obtienen de ella.

La clasificación española de lanas, como se indica en el cuadro 2, admite catorce tipos, de los que ocho corresponden a lanas de color blanco y los restantes a negras. En Extremadura pueden encontrarse lanas de todos los tipos, aunque predominan las de mayor calidad obtenidas a partir de la oveja merina (grupo I, II y III) y las entrefinas (grupos IV y V). Estas últimas procedentes del mestizaje entre ovejas merinas con otras similares, como el merino precoz, el merino francés (Ile de France), Fleischaf, Landschaf e, incluso, la manchega o la talaverana (4).

**MEJORANDO LO PRESENTE**

En la primavera de 1995, las principales cooperativas y agrupaciones de productores de ganado ovino de la región, aglutinadas en torno a la Lonja Agropecuaria de Extremadura (LAE), conscientes de la continua pérdida de valor que experimentaba la lana, promovieron la implantación de un sistema de subastas que, bajo fórmulas flexibles, incitara la concurrencia de los principales compradores de este producto a nivel nacional. Nacen así las subastas de lanas de la Lonja de Extremadura y, asociada a ellas, la Mesa de Precios Orientativos de la Lana de esta institución regional.

Basadas en los reglamentos de subastas organizadas por la Interprofesional británica de la lana (British Wool Marketing Board), las subastas de la Lonja presentan, a grandes rasgos, las siguientes características:

- Movilidad en relación al lugar de celebración.
- Sin presencia física del producto.
- Acceso restringido a compradores y vendedores, previa autorización de la LAE.
- Ofertas en lotes mínimos de 25.000 kg. de lana sucia, de una misma calidad y con unas condiciones mínimas de presentación (ensacada en yute, separados vellones, caídos y añinos, etc...).

(4) Cada tipo de lana puede clasificarse, de manera particular, en categorías comerciales en función de las características de la fibra, fundamentalmente, en orden a su finura y longitud. Esta operación se denomina claseo o sorteo.

CUADRO 2: Caracterización de los tipos comerciales de lana

TIPO/DENOMINACIÓN	EQUIVALENCIA ÉTNICA	COLOR
I - Merina extrafina	Merino trashumante y algún estante (Serena)	Blanca
II - Merina fina	Merina estante (Barros)	Blanca
III - Merina corriente	Merino andaluz, campañés	Blanca
IV - Entrefina fina	Mestizo del mismo nombre. Talaverana y otras	Blanca
V - Entrefina corriente	Aragonesa, Manchega, etc.	Blanca
VI - Entrefina ordinaria	Mismas que las anteriores	Blanca
VII - Basta	Tronco Ibérico	Blanca
VIII - Churra (ordinaria)	Churra, Lacha, Vasca	Blanca
IX - Fina negra	Merino estante (Barros)	Negra
X - Entrefina fina negra	Mestizo del mismo nombre. Talaverana y otras	Negra
XI - Corriente negra	Aragonesa, Manchega y Castellana	Negra
XII - Ordinaria negra	Aragonesa, Manchega y Castellana	Negra
XIII - Basta negra	Tronco Ibérico	Negra
XIV - Churra negra	Churra, Lacha, Vasca, Karakul	Negra

- Pujas a la llana y ofertas al alza sobre precio de salida fijado por los productores.
- Posibilidad de ofertar lotes de calidad especial.

Los tipos de las lanas que salen a subasta, coincidentes con las categorías cotizadas en la Mesa de Precios, son de mayor a menor calidad, los siguientes:

- Lana merina tipo Serena - Siberia.
- Lana merina fina.

- Lana merina normal o corriente.
- Lana entrefina fina.
- Lana entrefina corriente.
- Lana de pelo y vellones de distinto color.

¿Qué han supuesto estas subastas para el mercado regional de la lana?

En primer lugar y como aspecto fundamental, el establecimiento de una vía de comercialización que sitúa a compradores y vendedores en condiciones transparentes de mercado, permitiendo orientar al sector en base a unas referencias constatables de precios.

Otra importante consecuencia de las subastas es el incremento del número de compradores que concurren al mercado regional. Con ello, por un lado se extiende el ámbito de la oferta a operadores nacionales e, incluso, en las últimas subastas, a otros que actúan a nivel internacional. Este aspecto tiene su relevancia en la medida que, a escala regional, existen pocos operadores capaces de adquirir lotes de más de 25.000 kg.

La tercera cuestión, y no por ello menos importante, es determinar si las subastas pueden originar una elevación de los precios regionales.

Como ya se comentó, el mercado de la lana está muy abierto a las corrientes internacionales. Particularmente influyente es el efecto que, sobre las importaciones desde Australia y otros grandes países productores, ejercen las fluctuaciones del dólar. Un dólar fuerte cierra las fronteras a la entrada de la lana foránea, con lo que los operadores e industriales han de incrementar el aprovisionamiento en el mercado interior.

Los valores tan bajos alcanzados por el precio de la lana en el período 1990-1993 (obsérvese el gráfico 2), fueron, en gran parte, debidos al debilitamiento de la moneda americana, coincidiendo con los momentos más álgidos de la Guerra del Golfo. Las importaciones baratas provocaron la caída de los precios interiores.

Durante 1996, las cotizaciones constatadas por la Mesa de Precios de la Lonja, para la lana merina fina, se movieron entre las 110 pta./kg., en el primer tercio del año, y las 85 pta./kg. del segundo, para elevarse hasta 95 pta./kg. en los meses finales. Estos precios referencian lotes de 25 toneladas con una mínima preparación pero, desde luego, en mejores condiciones de presentación que la lana ofertada de manera dispersa por los productores no agrupados (gráfico 5).

Si se comparan estos valores con los determinados a efectos estadísticos, para una misma calidad, no parece que puedan extraerse diferencias apreciables entre el precio de

la lana concentrada y preparada por las cooperativas y el de la otra dispersa y sin preparación.

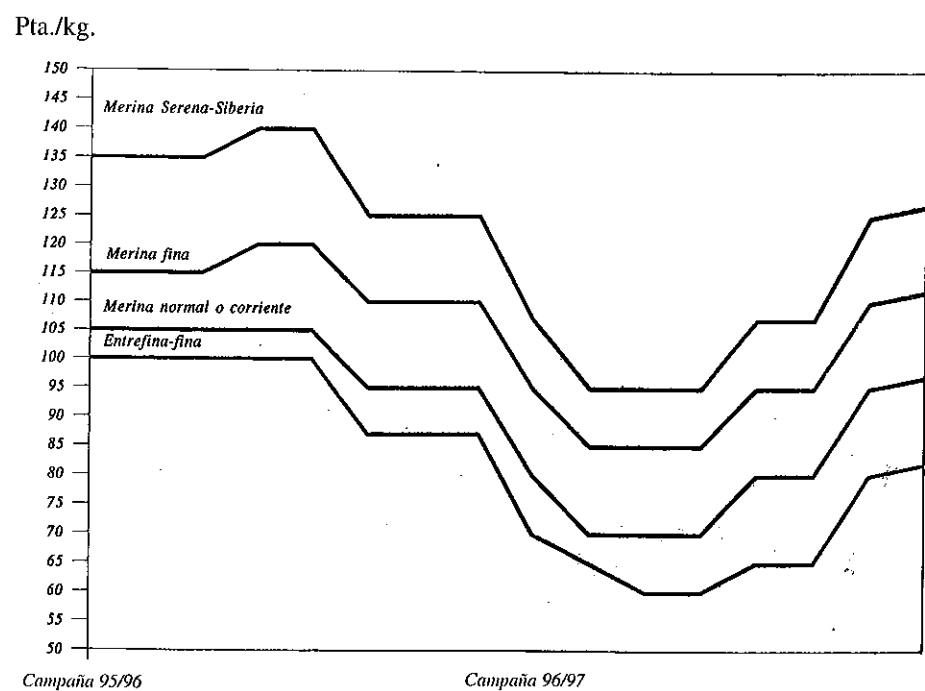
Las causas de este hecho no buscado han de relacionarse con la estrategia global de los compradores y la posible existencia de acuerdos previos o prácticas concertadas.

Las primeras subastas organizadas en la primavera de 1995 no invitaron al optimismo, pues sólo partidas muy específicas fueron adjudicadas al precio de salida, o a un precio inferior en segunda vuelta, mientras que la mayoría de los lotes ofertados tuvieron que ser retirados por los propios productores o no fueron cubiertos, declarándose desiertas muchas de las subastas.

Paralelamente, la retirada de lana en manos de los ganaderos individuales, o de las cooperativas no incorporadas al sistema de subastas, se anticipó en unos meses en relación a campañas anteriores, realizándose las compras a precios muy definidos y nada marginales. Algunas agrupaciones de productores que presentaron lotes a subasta recibieron ofertas ¡al mismo precio de salida!, pero por fuera del sistema y a condición de que el precio no se hiciera público.

Este proceder denota el interés de algún comprador en eliminar cualquier referencia del mercado que pudiera provocar, en la gran masa de ganaderos no agrupados, alguna veleidad en cuanto al precio a solicitar por su lana.

**GRÁFICO 5: Precios de la lana en Extremadura, campañas 95/96 y 96/97.**



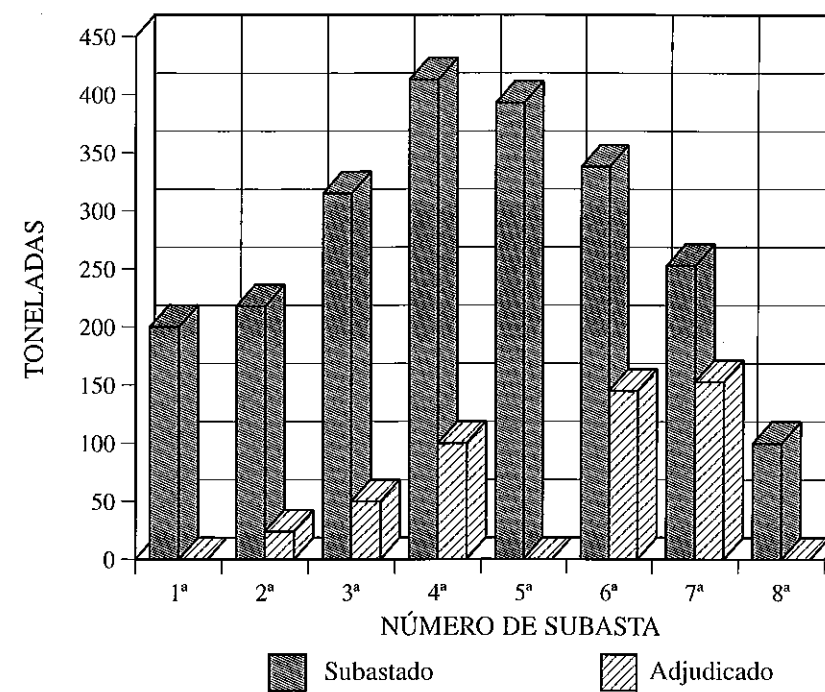
Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura.

Se producen, entonces, ciertas tensiones entre un núcleo muy reducido de compradores tradicionales, que deben enfrentarse a una oferta más exigente que la de costumbre, y unas cooperativas en posesión de importantes cantidades de lanas por vender, que intentan valorizarlas, en la medida del coste de los servicios conferidos al producto (acopio y concentración, separación, envasado y almacenamiento).

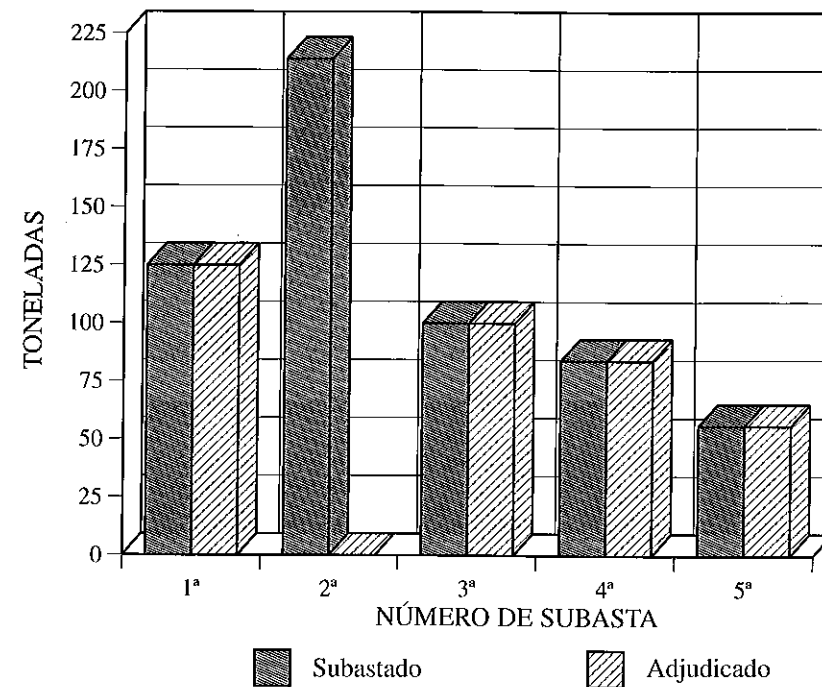
Durante la **campaña 1995/96**, con 8 subastas celebradas, el precio de salida de los lotes de lana Serena - Siberia ofertados, descendieron de 160 pta./kg. (primera oferta en mayo de 1995) a 130 pta./kg. (últimas adjudicaciones de enero y febrero de 1996). La firmeza de algunas agrupaciones de productores y el apoyo institucional mediante el establecimiento de ayudas al almacenamiento privado de lanas, permitieron superar estas difíciles circunstancias del mercado.

En la siguiente **campaña 1996/97**, los precios constatados continuaron su descenso, hasta situarse en niveles de 100 pta./kg., para la lana Serena - Siberia, y de 90 pta./kg. para la merina fina, momento en el cual (subasta de junio), se estabilizaron las relaciones entre compradores y vendedores. Las posteriores ofertas realizadas por las agrupaciones de productores en valores algo más altos, no fueron aceptadas por los compradores, más pendientes de cerrar las operaciones realizadas por fuera del sistema de subastas, a precios inamovibles. Sólo después del verano, las ofertas empezaron a cubrirse al ritmo creciente de las cotizaciones, para terminar la campaña con adjudicaciones a precios superiores al de salida (135 pta./kg.).

**GRÁFICO 6: Subastas de lana en Extremadura. Campaña 95/96**



**GRÁFICO 7: Subastas de lana en Extremadura. Campaña 96/97**



**CUADRO 3: Resumen de las Subastas de lanas celebradas por la LAE**

	CAMPAÑA 95/96	CAMPAÑA 96/97
Kg. ofertados	667.000	479.000
Kg. adjudicados	474.000	365.000
% ventas realizadas	71	76
Volumen de operaciones (pta.)	64.397.000	41.496.000

Fuente: Lonja Agropecuaria de Extremadura.

**EL FUTURO, MÁS CERCA**

Aproximadamente, la lana ofertada en las subastas organizadas por la Lonja Agropecuaria de Extremadura representa el 10 por 100 de la producción extremeña. Este porcentaje es aún bajo. Excluyendo las agrupaciones y asociaciones de productores de ovino que han intervenido en las subastas (5), la organización cooperativa dista mucho de estar completada, mientras que las estructuras asociativas restantes son todavía muy débiles. Una mayor participación cooperativa y un mayor número de oferentes permitiría eliminar las causas de distorsión que produce la comercialización de la lana por canales erosionados.

Otro condicionante es la falta de medios apropiados para el acondicionamiento y el almacenamiento de la lana.

Estas carencias estructurales pretenden ser corregidas con un conjunto de medidas de apoyo enmarcadas en el Programa Operativo «Mejora de la organización comercial de la ganadería extensiva en Extremadura», que son cofinanciadas entre la Administración regional y la Unión Europea para el período 1994-1999.

Cabe preguntarse, no obstante, si el valor actual del producto compensa la ejecución de inversiones de cierta cuantía de cara a un futuro incierto. Singularmente, mediante actuaciones específicas, la viabilidad es más que dudosa. Más plausible puede serlo en el marco de acciones integrales ejercidas sobre toda la producción ovina concentrada por una agrupación de productores.

No olvidemos que la lana extremeña, o la producida en cualquier otro sitio, ha de negociarse en un mercado muy abierto. Se ha insistido en la competitividad de los países de agricultura eficiente como Australia o Nueva Zelanda. En ellos, existen grandes ganaderías dedicadas casi en exclusiva a la producción lanar, cuya aportación a los ingresos de la explotación alcanzan porcentajes del 84 por 100. Estamos ante rendimientos lanares superiores a 8 kg./oveja y, por tanto, frente a una competencia muy dura, para la cual la principal barrera de protección es, eventualmente, la paridad del dólar frente a la peseta.

Algunas instituciones comunitarias, como el Parlamento Europeo, el COPA o el COGECA, están promoviendo diversas iniciativas para que se arbitren medidas de apoyo a los productores y elaboradores de la lana europea.

Desearía poder equivocarme, pero las actuales líneas de contención y reducción del gasto comunitario, no invitan a pensar en nuevos mecanismos de ayudas, para un producto que no está expresamente reconocido como agrario; ello sin contar que algunos

(5) ALANSER, S.C.L.; FOVEXSAT, S.C.L. DE CASTUERA; COPRECA S.A.T. y ASOCIACIÓN NACIONAL DEL MERINO.

de los países PECOS que se aproximan a la UE son importantes productores de lana.

Puede pensarse más en otro tipo de iniciativas o medidas de carácter estructural ligadas al desarrollo endógeno de áreas rurales. En esta hipótesis, la explotación de la lana y otras fibras de origen animal pueden convertirse en, un nada desdeñable, foco de desarrollo local, en el que no queden excluidas otras actividades de formación, investigación, cooperación o creación de empleo.

Se conocen ya experiencias enriquecedoras en otras regiones comunitarias en las que, en talleres o casas de oficios, se troca lana sucia por artículos ya confeccionados. Por contra, el conocido argumento de la comercialización de productos manufacturados desde origen puede que, para este producto, no sea del todo válido. Durante el proceso de valorización de la lana, desde su condición de materia prima hasta producto manufacturado o tejido, el mayor valor añadido y el principal margen de comercialización obtenido, vienen representados por la marca del artículo que se pone a disposición del consumidor. Como ejemplo, el precio de compra de la lana supone tan solo el 5 por 100 del precio final de un jersey.

En cuanto a los aspectos más próximos, el sector ovino extremeño debe seguir trabajando en las líneas abiertas por la Lonja Agropecuaria de Extremadura y profundizando en la estabilización de sus relaciones con el estamento comprador. El sistema de subastas también presenta ventajas para estos operadores. Las condiciones en las que se produce la oferta de la lana les permite reducir determinados costes comerciales (comisiones, corredurías, gastos de desplazamiento, etc...). Incuestionable es, al menos, la mayor asistencia a las subastas que se vienen sucediendo.

Los productores de lanas deben asimismo mejorar las condiciones de puesta en el mercado del producto. La búsqueda de estándares de calidad más definidos, desde el punto de vista de la operatividad comercial, tiene que iniciarse con la aplicación de estrictas normas de manejo, tanto del ganado como de la lana obtenida. En un futuro no muy lejano, las agrupaciones de productores habrán de incorporar al proceso de comercialización nuevas operaciones o nuevos servicios, como el claseado de la lana. Pero, para ello, ese mercado tendrá que considerar los nuevos valores añadidos.

Éste es el círculo vicioso que hay que romper.