

EL PRECIO INTERNACIONAL DE LA LANA Y SU EVOLUCION RECIENTE

Daniel Claro M.

El precio internacional de la lana es un tema obligado de conversación de los productores de ovinos todos los fines de año, cuando se acerca la esquila y en el momento de la comercialización. No todos están informados como se producen los precios que se les ofrece ni de las fuertes fluctuaciones del mercado de un año a otro.

A manera de ejemplo se indica en la Figura 1 la fluctuación del precio de la lana vellón limpia de finura 28 micras (tipo Corriedale) en el mercado australiano, que por ser el de mayor volumen mundial fija las tendencias a nivel internacional. Se destaca el elevado nivel de precios alcanzando en 1988. Sin embargo, este precio tan alto fue una de las causas principales de los menores precios de las temporadas siguientes.

El agricultor puede optar a mejores precios sólo mejorando la calidad de la lana que produce

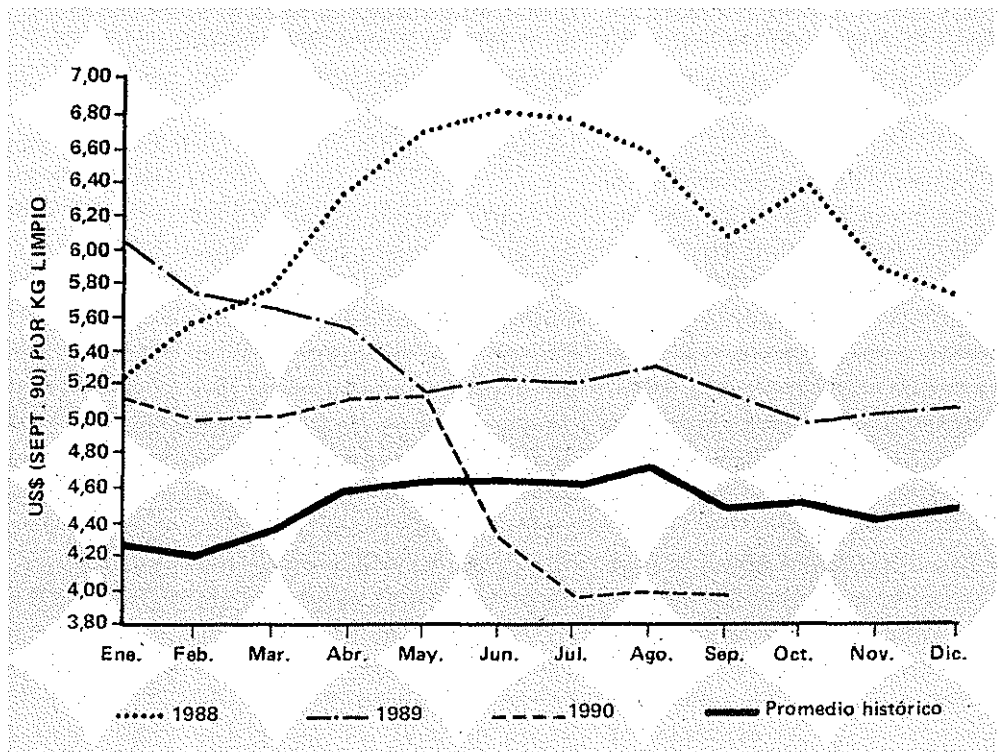


Figura 1. Evolución de los precios reales de la lana (28 micras) entre 1988 y 1990 en relación al promedio histórico. Mercado australiano.

La reacción de las industrias consumidoras de lana ante un precio muy alto es lenta, pues programan su producción con seis meses a un año de anticipación, sobre la base de pedidos contratados, los que no se pueden cambiar. El precio alto de compra en un año repercute en un precio alto de venta de la producción textil del año siguiente, con la consecuente baja en la demanda por productos fabricados con lana.

Adicionalmente, el alto precio estimula una mayor producción por parte de los ganaderos de los principales países ovejeros, que aumentan el tamaño de sus rebaños. De esta forma, los menores precios que obtienen por la lana luego de un año récord, se deben a una menor demanda por parte de los consumidores y a una mayor oferta de lana.

El precio internacional de la lana a partir de 1989 se deprimió por la salida de China del mercado. Entre 1982 y 1988 China estaba aumentando en forma importante sus compras de lana en el mercado internacional. A raíz de sus problemas internos, en 1989 cambió la política y dejó de comprar.

En la Figura 1 se observa que el precio de los años recientes 1988 y 1989 están muy por encima del promedio (1984 - 1990). Recién en junio pasado el precio quedó bajo el promedio.



Foto 1. Un trabajo adecuado de esquila es importante en la calidad final de la lana.

Este análisis permite pronosticar que la recuperación del precio internacional será lenta, pues los ciclos de la lana tienen 3 a 4 años sobre el precio promedio y otros tantos bajo el promedio.

Sin embargo la situación no es tan pesimista como parece. En efecto, la junta Lanera Australiana (que es una asociación de productores), a pesar de tener un stock récord de 4,5 millones de fardos, ha decidido mantener sus actuales precios mínimos de sustentación (precio piso). Los productores australianos eliminarán en 1990 alrededor de 20 millones de lanares y el programa de reducción continuará hasta disminuir la oferta de lana en un 35 por ciento.

Foto 2. El correcto manejo de la lana determina la presentación y ayuda a obtener mejores precios.



PRECIO NACIONAL

Para el productor local es muy importante estar informado sobre el precio internacional y sus tendencias. Más importante aún es saber qué relación existe entre el precio internacional y el recibido a nivel nacional por una lana de calidad conocida.

Esta relación hasta 1988 era de un 75 a 85 por ciento, lo que es muy razonable considerando los gastos de flete, gasto de comercialización y utilidad de los intermediarios. A partir de 1989 la participación ha bajado a una cifra cercana al 50 por ciento debido a que no hay competencia entre los exportadores, que son los que compran la lana de exportación, y a la menor demanda por lana. Esta menor participación en el precio final es la principal causa de los bajos precios de la lana en el mercado nacional, que basa sus precios en el mercado de exportación.



Foto 3. El producto final refleja la preocupación del productor.

Los productores no conocen la calidad de la lana que producen. La variación es muy grande entre distintas partidas, en particular en factores claves tales como rendimiento al lavado y finura, que son los dos principales componentes que determinan el valor final.

En el país no existe un laboratorio que certifique las características de una lana. Su alto costo de operación y el reducido volumen de trabajo que tendría impiden tenerlo en el mediano plazo. La alternativa sería recurrir a laboratorios extranjeros, lo que sólo es factible para grandes productores por razones de costo y complejidad del trámite.

LA BUENA PRESENTACION ES BASICA PARA OBTENER MEJORES PRECIOS

A pesar de los problemas ya analizados que son de difícil solución, el productor podría mejorar el proceso de comercialización, defendiendo su participación en el mercado si presentara su lana en mejores condiciones. Para ello es fundamental el acondicionamiento previo a la esquila con la limpieza de entropiernas, la eliminación de manchas de pinturas y tizas, el manejo de la lana en la mesa de envellonar, la correcta clasificación de la pedacería y por supuesto también el trabajo adecuado del esquilador. ●

