

La producción y comercialización de lanas en el Uruguay

Dr. Juan R. Larrosa Borean (1)

TEMARIO:

Importancia de la producción de lanas en nuestra economía

Clases de lanas que producimos.

Nuestras lanas en los mercados del mundo.

Países compradores.

Países productores de lanas.

Como producimos — La lana considerada como materia prima industrial.

Preparación de la oveja antes de la esquila.

Esquila — Métodos de acondicionamiento de los vellones para su mejor comercialización.

Clasificación en la estancia.

Comercialización de las lanas — Vías de comercialización:

- a) Los compradores intermediarios o acopiadores de campaña.
- b) Los exportadores.
- c) La industria textil — Lavaderos — Fábricas de Tops -- de Hilados, Casimires, etc.
- d) Envío a consignación.
- e) Cooperativas de productores.

(1) Jefe de Repartición del Instituto de Ovinos y Lanas. Facultad de Veterinaria Montevideo. Uruguay.

El transporte de la lana.

La exportación de lanas — Como exportamos — Trámites a cumplir frente al Banco República Oriental del Uruguay — Aduana, Administración de Puertos, Hacienda, etc.

El precio de la lana — Precio internacional y precio interno que recibe el productor — Determinación del mismo.

Las retenciones y otros impuestos que recaen sobre la lana.

Perspectivas de mejoras a través de la acción del S.U.L.

Acción del S.I.L. en los mercados mundiales.

Consideraciones finales sobre nuestra producción y comercialización de lanas.

IMPORTANCIA DE LA PRODUCCION DE LANAS EN NUESTRA ECONOMIA. —

Se ha manifestado que nuestro país es naturalmente apto para la cría de ovinos. De sus 16 millones de Há, 14 por lo menos, lo son, y su clima templado con unos 1000 milímetros anuales de lluvia, promedio también coadyuvan. Pero el esfuerzo de nuestro productor puede aún hacerlo más apto por la mejora de sus campos. A través del Plan Agropecuario ya se ha alcanzado a 700.000 Há de praderas y sin duda pronto pasarán el millón. Además de plantar más árboles para la creación de montes de abrigo que atenúen los rigores de fríos y vientos del invierno y de sombra que atenúen del sol del verano, es necesario incrementarlos.

El Censo Agropecuario de 1966 citó la cantidad de 22.836.720 millones de ovinos y la cantidad de lana en 76.071.146 Kgrs.

El número de ovinos no ha variado mayormente, más bien ha disminuído en los últimos años, como una respuesta a la falta de incentivos para la producción.

Como una paradoja se cita que ya en 1886 teníamos 29 millones de ovinos y en 1888, 30 millones.

La exportación de carnes bovinas y derivados en auge en los últimos años representó en 1969, la cantidad de US\$ 62:135.000 dólares 31.06 %, de nuestras exportaciones totales, frente a lo alcanzado por las lanas sucias, lana lavada, hilandería, tejido y derivados en ese mismo año, por un valor de US\$ 73:819.000 (36.90 %).

Esto da idea de la importancia que tiene la producción de lanas para nuestro país como puede observarse en el cuadro adjunto.

CUADRO Nº 1

U R U G U A Y

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES EN EL TRIENIO — MILES DE DOLARES — RUBROS

RUBRO	1969		1968		1967	
	U\$S	%	U\$S	%	U\$S	%
10 Lanas sucias	34.987	17.5	46.964.0	26.2	46.297.3	29.2
12 Lanas lavadas	7.773	3.8	5.496.9	3.0	6.774.2	4.3
13 Cueros y cerdas	23.868	11.9	16.463.1	9.3	14.417.4	9.1
14 Prod. agr. nat.	7.186	3.6	295.6	0.1	3.079.3	1.9
15 Prod. agr. indust.	19.047	9.5	6.907.6	3.9	10.303.1	6.5
16 Animales en pie	2.213	1.1	1.784.9	1.0	860.3	0.5
17 Indust. extractivas	2.345	1.2	5.493.7	3.1	2.858.2	1.8
18 Prod. quim. y farm.	743	0.4	386.9	0.2	335.7	0.2
19 Ind. diversas	8.980	4.4	3.725.4	2.0	2.849.6	1.8
20 Hiland. tejed. deriv.	31.050	15.5	31.349.2	17.5	30.451.3	19.3
21 Carnes y sub prod.	62.135	31.0	60.290.9	33.7	40.425.5	25.4
	200.336	100.0	179.158.3	100.0	158.672.9	100.0

FUENTE: SINTESIS con datos del Banco Central del Uruguay.

CUADRO 2

CLASES DE LANAS QUE PRODUCIMOS RAZAS QUE SE EXPLOTAN

Se ha estimado porcentajes de las razas que se explotan en nuestro país — en la siguiente manera:

(Estimación C. N. de M. de la Prod. Ovina, 1970)

CORRIEDALE	55 %
IDEAL	25 %
MERINO AUSTRALIANO	10 %
MERILIN	8 %
MERINO RAMBOUILLET, ROMNEY Y CARAS NEGRAS	2 %
	100 %

La variación de estos porcentajes con valores dados en años anteriores, y la disminución de algunas razas, se debió sobre todo al menor precio interno, de las lanas Cruzas Medianas — por la incidencia igual del valor de las detracciones sobre un valor internacional menor y la suba del valor de las lanas finas.

CUADRO 3

ESTIMACION DE FINURAS

(Estimación de la C. H. de la Prod. Ovina, 1970)

BRADFORD	PORCENTAJES
64 - 64/70's	4 %
60/64's	15 %
60's	24 %
58's	23 %
56's	26 %
52/50's	8 %
	100 %

CUADRO 4

ESTIMACION DE CALIDADES

(Estimación C. N. de Mej. Prod. Ovina, 1970)

Calidad	Porcentajes	Calidad	Porcentajes
Sup. Supra	65 %	Sup. Supra	75 %
Bonne Belle	25 %	Bonne Belle	20 %
Inferior	10 %	Inferior	5 %
	100 %		100 %

De acuerdo a estos cuadros la finura de nuestras lanas van fundamentalmente en los ejes 56's al 60/64's Bradford con un 88 % de estas finuras.

Se destaca en general la calidad de nuestras lanas con buen largo de mecha, suaves, sin materias vegetales, de buen rendimiento al lavado y peinado y de buena resistencia a la tensión, extensibles y elásticas; las más finas muy aptas para casimires, que nuestra industria aprovecha y las demás finuras para artículos de punto y bonetería. Pueden mejorar mucho en el color, lo que beneficiará aún su rendimiento al lavado. El hecho de buscar equivocadamente mayor peso de los vellones a través de suardas espesas, en épocas pasadas, hicieron que no se pusiera atención en la selección por buscar suardas claras y fluidas; pero esto se va mejorando.

NUESTRAS LANAS EN LOS MERCADOS DEL MUNDO. —

Nos hemos referido a la aplicación que tenían nuestras lanas, concurriendo a casi todos los mercados del mundo, como se verá en el cuadro adjunto. Ya sea como lana sucia, lavada, peinada, en hilados o en casimires.

La lana sucia se exporta en todas las formas y en las mejores calidades, ya que se aprovechan las calidades inferiores, las lanas de barriga y cordero, para exportarlas lavadas. Las fábricas de tops aprovechan las lanas de tipo cruza y las fábricas de casimires, las lanas más finas.

En la estimación de la zafra lanera del Uruguay 1968-1969, realizada por la Cámara Mercantil se da las siguientes cifras para la lana exportada desde el 1º de octubre de 1968 al 30 de setiembre de 1969.

CUADRO Nº 5

LANA SUCIA	37.361.685 Ks.		
LANA LAVADA 5.974.300 (61 % rinde)	9.793.933 Ks.		
TOPS	16.111.751		
BLOUSSE Y DESPERDICIOS	4.218.698	20.330.449 (62 % rinde)	32.790.981 Ks. 79.946.599 Ks.
Industria Nacional consumo estimado			7.000.000 "
Existencias			7.000.000 "
			93.946.599 Ks.
Deducción ajustada del remanente zafra anterior			12.000.000 Ks.
			<u>81.946.599 Ks.</u>

MONTO AL QUE ASCIENDE LA ZAFRA 1968/69

CUADRO 6
EXPORTACIONES DE LANA
U R U G U A Y
 En toneladas

Años	Lana Sucia	Semi Lavadas	Lavadas	Total Lanas
1950	80.134	371	9.527	90.032
1951	28.771	67	4.791	33.629
1952	39.031	175	6.518	45.724
1953	66.788	76	12.654	79.518
1954	45.129	192	8.370	53.601
1955	36.195	67	13.162	49.424
1956	50.379	58	13.329	63.766
1957	21.956	15	5.689	27.660
1958	51.306	34	7.360	58.700
1959	25.960	--	9.028	34.988
1960	26.977	--	7.982	34.959
1961	63.685	--	8.620	72.305
1962	39.861	--	6.018	45.879
1963	35.891	--	5.433	41.324
1964	18.236	--	3.837	22.073
1965	50.942	--	5.366	56.314
1966	35.681	--	5.479	41.160
1967	45.169	--	4.328	49.497
1968	37.361	--	5.979	43.340

CUADRO 7
EN TONELADAS

Años	Lana Peinada (Tops)	Hilados de Lana
1950	2.386	250
1951	4.228	1.001
1952	8.457	32
1953	13.234	43
1954	11.298	39
1955	12.740	22
1956	15.894	48
1957	7.319	105
1958	9.962	597
1959	12.230	19
1960	9.645	--
1961	11.576	--
1962	10.491	--
1963	12.033	--
1964	13.417	16
1965	10.073	220
1966	13.390	2
1967	15.817	--
1968	16.112	--

FUENTE: Banco de la República, Dpto. de Inv. Económicas y Boletín: "La exportación del Uruguay" (Nº de Setiembre 1967 y 1968).

CUADRO 8**ESTIMACION DE LA PRODUCCION MUNDIAL DE LANA EN BRUTO
EXPRESADA EN BASE SUCIA**

(Según estimación: I.W.T.O., 1970)

AÑO 1969

Países	Millones de kilos
Australia	908:000
Nueva Zelandia	335:960
Argentina	183:870
Uruguay	79:904
Rep. Sud Africana	150:274
Estados Unidos	90:800
Unión Soviética	390:440

CUADRO 10

PAISES PRODUCTORES DE LANA
ANALISIS DE LAS ESQUILAS POR FINURAS, DE AUSTRALIA,
NUEVA ZELANDIA, SUDAFRICA

ZAFRA 1964/65

Finuras	Australia %	Nueva Zelandia %	Sud Africa %	Total %
80's y más finas	0.03	---	---	0.02
70's y 70/80's	2.9	---	1.4	2.2
64/70's	8.2	0.1	25.2	9.1
64's	12.5	0.4	56.1	16.4
64/60's	9.8	---	---	6.6
60/64's	22.3	0.5	4.9	15.9
60's	13.2	0.9	1.7	9.3
60/58's	5.5	---	---	3.8
Merino pedazos	1.4	---	0.6	1.0
TOTAL MERINO ...	75.7	1.9	89.9	64.5
58's y 58/60's	11.8	3.8	0.6	8.6
56's y 56/58's	8.2	6.9	0.2	6.8
50/56's	---	4.5	---	0.9
50's y 52's	3.1	13.7	0.1	4.6
46/50's y 48/50's	---	38.5	---	6.9
44's y 46's	0.9	29.5	---	5.9
40's y más bajas	0.2	1.9	---	0.4
Cruzas pedazos	0.2	---	---	0.2
TOTAL CRUZAS ...	24.3	98.1	1.0	34.3
Blanco Grueso			3.9	6.6
Grueso y Coloreado			2.1	0.3
Karakul			3.1	0.4
TOTAL GENERAL ..	100.0	100.0	100.0	100.0

RESUMEN %

Tipos	Australia	Nueva Zelandia	Sudáfrica	Total
Merino	75.7	1.9	89.9	64.5
Cruza	24.3	98.1	1.0	34.3
Otros	---	---	9.1	1.2
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Textile Fibers Department, Commodities Research Department.

CUADRO Nº 9

PAISES COMPRADORES

EXPORTACION DE LANAS — DESDE EL 1º DE OCTUBRE AL 30 DE SETIEMBRE
TOTAL DE FARDOS POR PAISES

PAIS	Zafra 1966/67	Zafra 1967/68	Zafra 1968/69
Inglaterra	44.691	48.220	93.830
Estados Unidos	11.337	26.992	12.856
Alemania	9.962	13.665	18.634
Hclanda	10.534	11.383	9.398
Bélgica	8.320	10.578	8.267
Hong Kong	6.336	9.219	10.384
Italia	10.808	8.458	12.856
Colombia	3.425	7.631	9.000
Dinamarca	3.003	4.827	3.537
Checoslovaquia	2.119	4.816	5.768
Japón	4.143	3.263	3.502
Polonia	3.258	2.274	2.345
Hungría	821	2.191	389
Francia	2.691	1.960	4.659
Suiza	1.256	1.649	133
Rusia	4.328	1.569	626
Brasil	347	1.668	1.020
Suec'a	1.462	1.187	1.133
Israel	795	1.168	1.144
Yugoslavia	1.020	741	1.356
Irán	—	570	708
Sud Africa	903	524	952
Chile	242	509	476
Ecuador	503	453	276
Noruega	204	453	63
Canadá	349	447	344
Grecia	725	357	630
China N.	329	316	769
Turquía	336	293	342
Austria	88	287	63
Portugal	82	163	78
México	592	118	477
Finlandia	63	35	—
Pusan Corea	63	35	87
España	6	30	57
Bulgaria	—	26	188
Guatemala	74	26	—
Venezuela	—	24	7
Bolivia	64	9	47
Perú	49	—	—
India	—	—	221
RAU	—	—	181
TOTAL:	135.291 Fardos 54.185.024 Kgrs.	168.168 Fardos 68.716.954 Kgrs.	160.655 Fardos 63.671.541 Kgrs.

Zafra 1967/68

Detalles:

Lana Sucia	95.248 Fard.	45.169.292 Kgr.
Lana Lavada	15.218 "	4.328.165 "
Tops	45.390 "	15.817.648 "
Residuos	12.312 "	3.401.849 "

168.168 Fard. 68.716.954 Kgrs.

Zafra 1968/69

Detalles:

Lana Sucia	79.040 Fard.	37.361.695 Kgr.
Lana Lavada	20.324 "	5.979.400 "
Tops	45.617 "	16.111.758 "
Residuos	15.674 "	4.218.698 "

160.655 Fard. 63.671.541 Kgr.

La producción mundial de lanas sucia se sitúa en 1969/70 en alrededor de 2.785 millones de kgrs.

AUSTRALIA: continúa desde luego siendo el principal productor y exportador de lana mundial (más del 60%), sobre todo en las máximas finuras, lo que se ha venido acentuando. La producción es ahora de 908 millones de kgrs. de peso base sucia, producida por 175 millones de ovinos.

NUEVA ZELANDIA: con una producción en este año de 335.960 millones de kgrs. base sucia, produce sus finuras en su mayoría entre el 50's y el 46's con un número de ovinos de 60 millones.

SUD AFRICA cuenta actualmente con una producción lanera de 150.274 millones de kgrs., base sucia, de lanas muy finas en su mayoría, como se observa en el cuadro precedente con el N° de ovinos de 39 millones.

De **URUGUAY** decíamos que tenía la mayoría de sus finuras entre el 60/64's al 56's, Bradford. El número de ovinos y producción de lanas ya lo establecimos al principio.

ARGENTINA: Tendría la cantidad de 45 millones de cabezas y la zafra 1968/69, ascendió a 183.870 millones de kgrs., teniendo la mayoría de sus lanas en las cruza finas, con tendencia a las finas cada vez mayor. Fuente: Reunión anual I.W.T.O., 1970.

COMO PRODUCIMOS — La lana considerada como materia prima industrial.

Ya destacamos la importancia en cifras que tiene la producción de lanas para nuestro país.

Independientemente de los problemas de moneda, detracciones e impuestos diversos y actualmente las retenciones que estudiaremos en otro capítulo y que tienen incidencias importantes y variables sobre la producción de lana, con una acción favorable o desfavorable sobre el precio real que recibe el productor, estimulando o paralizando a largo plazo la tendencia a la producción de lanas; existen otros problemas de carácter permanente y que son **intrínsecos a la propia producción**. Esto tiene que ver con las técnicas en materia de selección, manejo, sanidad y nutrición en relación a la productividad principalmente y en la que el productor puede intervenir activamente a los efectos de lograr una mayor producción y una mejor cotización para sus lanas.

Mucho hemos avanzado en materia de **Selección** sobre todo en planteles, en la que es digno destacar la labor cumplida desde 1936 a la fecha por la Comisión Honoraria de Mejoramiento de la Producción Ovina, logrando aumentos de lana por cabe-

za, fijando tipos raciales, realizando obra de extensión. Su acción en 1500 cabañas y la selección y tatuaje de más de 100.000 reproductores machos y hembras dicen de su trabajo; además de su labor cumplida sobre los pequeños y medianos productores, en la selección en Majadas Generales, fijando tipos en base al aumento de productividad.

La obra desarrollada por las distintas gremiales de Criadores Ovinos del país, han llevado a la cabaña uruguaya a lo que es hoy día, con un magnífico material genético, junto a la orientación llevada a cabo en cada raza.

Con respecto a **Sanidad** mucho es lo que debemos esperar de la lucha contra las parasitosis internas sobre todo, que afectando a la fisiopatología del ovino, tiene efectos perniciosos en la producción de lanas en cantidad y calidad. Otras parasitosis externas, como la sarna, está prácticamente extinguida y el piojo perfectamente controlado por baños — así como las enfermedades infecto contagiosas a través de las vacunas respectivas. En esto hay que destacar la acción de la antigua Dirección de Ganadería (hoy División de Sanidad Animal y el Laboratorio Miguel Rubino etc.).

En problemas de **Nutrición** se han ampliado las perspectivas de mejorar existiendo ya conciencia de la necesidad de la mejora de pasturas. En este sentido es muy importante la labor que viene cumpliendo el Plan Agropecuario.

Las técnicas de un **Manejo** eficiente, pueden lograr importantes beneficios en la producción lanera.

Un programa de aumento de productividad y de obtención de beneficios para el productor debe ser el de lograr fundamentalmente mayor **productividad por Há.**

Esto es lógico pero además tendrá mayor importancia con las nuevas disposiciones impositivas que estudiaremos más adelante. Es fundamental lograr **mayor peso de Vellón**, lo que se logra por selección y con el uso de la balanza en relación con la mejor **calidad**, etc. son metas a lograr; pero la búsqueda de mayor finura puede llegar a ser factor negativo en el peso; además debe cuidarse en las ovejas en forma importante el problema de fertilidad.

El querer lograr un mayor peso de Vellón llevaba a algunos productores a buscar padres con lanas fuertes, lo que traía aparejado cierta medulación en los cuartos; con suardas espesas —para hacer peso en la bolsa; todo lo cual va siendo modificado actualmente— al buscarse las mayores finuras dentro de cada tipo. Igualmente la mayor longitud de mechadas trae aparejado mayor peso de vellón pero debe ser adecuado a su finura y uniforme a los efectos del peinado.

La calidad de un Vellón exige que cuidemos estos detalles en la selección, además de obtener lanas con buena resistencia a la tracción aunque este es más un problema en mayor proporción de nutrición, estacional y sanitario que genético; de color blanco, suaves al tacto, sin hebras meduladas o de color, con rizo regular que indica uniformidad, el tipo de mecha con la menor proporción de punta, suarda fluida, todo lo que redundará en mejores rendimientos al lavado y al peinado y en mejores precios de acuerdo a la demanda de los mercados.

Pero la lana como un producto animal que es, tiene sus variaciones —las que el productor tratará de que sean cada vez menores. Los lotes obtenidos con caracteres similares, serán agrupados de manera que puedan identificarse fácilmente y obtener el precio de acuerdo a su calidad.

Con respecto a los valores que juzgamos en la selección de la lana: ¿estamos realmente dando su real valor a los caracteres que interesan a la industria?

Si efectuamos la clasificación en el establecimiento todos estos valores deberán ser considerados a los efectos de obtener la mejor cotización.

PREPARACION DEL OVINO ANTES DE LA ESQUILA. —

Para una mejor obtención del Vellón para la esquila, el ovino debe recibir ciertos cuidados previos a la misma, a los efectos de obtener un vellón limpio y de mejor aspecto.

La oveja debe descolarse previamente antes del mes de la parición, esquilando las lanas de entrepiernas y parte posterior e interna de los cuartos, a los efectos de evitar que las heces que se originan en primavera por su estado puedan ansuciar la lana. De lo contrario y ya más sobre la fecha de esquila habrá que “descascarriar”, esquilando esas zonas por las heces que las ensucian.

La presentación de las lanas sin limpiar, con cascarrias, puntas quemadas, barriga y garreo o entreveradas con vellones negros o amarillos y con semillas, perjudica en general a todo el lote, castigándose en el precio.

ESQUILA - EL METODO PUEDE VALORIZAR EL VELLON --

Este trabajo tan importante que se realiza a partir de octubre, puede alcanzar todo el mes de noviembre, debe planificarse anteriormente con mucho cuidado. Se realiza con personal propio o ajeno (“comparsas” de esquiladores que trabajan y cobran de acuerdo a su producción).

Los ovinos deben encerrarse la tarde anterior, a los efectos de que no se mojen con lluvias o rocíos, lo que perjudica la lana.

La cancha de esquila debe estar limpia para evitar que los vellones se ensucien con tierras, orines y excrementos..

En nuestro país, el agarrador toma el ovino, lo maneja y el esquilador lo esquila atado por sus miembros, esquilando el vellón y luego la barriga y patas.

En el sistema Tally-Hi, australiano que se preconiza por parte del S.U.L. el propio esquilador toma el ovino que se va a esquilar y realiza la esquila suelta sin atar, esquilando primero barriga y patas y luego el vellón sale entero. La ventaja de este método es precisamente esta última, además de salir más limpio.

La velocidad de esquila es muy distinta ya que, nuestro hombre esquila unos 90 lanares por día y el australiano unos 110 llegando al record de 328 en 7 H. 48'. La tijera corre mejor sobre la piel que presenta superficie pareja y se realizan cortes más largos.

No debe realizar el "repasso" o recorte pues si bien el lanar aparece bien esquilado aparentemente, los cortes de mechales realizados, tiene un valor muy inferior al de la lana. Hemos recogido de vellones, después de abiertos y extendidos sobre la mesa cantidad de mechales cortas, producidas por la mala práctica del recorte, con un promedio de 80 grs. por vellón. Llevada esta cantidad al número de vellones esquilados en el país, estaría cerca de 1.700 millones de kg., que al precio de USS 1 el kg. representan igual cantidad de dólares. Muchos de estos recortes, los más cortos se pierden ya en la cancha de esquila (van con el barrido) o bajo las mesas de clasificación o en los desagües de los lavaderos o van a formar la borra de carda y la "semilla", que tiene el valor actual de USS 0,48 (Borra de carda y mantas batidas, como se exportan), muy inferior al tops en que podrán transformarse en el peinado, a USS 1.86) — sea que para lo que se aprovecha recibe un 25.5 % del valor tops, a lo que hay que deducir el costo del batido.

El S.U.L. propició la venida de esquiladores australianos para que realicen enseñanza del sistema TALLY —HI, así como realizar divulgación de las ventajas del sistema que ha resultado realmente exitoso.

— COMO ACONDICIONAR LOS VELLONES — DESBORDE — CLASIFICACION. —

La mejor presentación de lo producido, su uniformidad, etc., irá en beneficio del precio que podamos obtener. Es así que

insistimos en la separación de calidades que indicamos previo a la esquila. En los vellones ya esquilados podrá aún realizarse la **limpieza** del Vellón, quitando los pedazos con cascarrías, puntas quemadas, con semillas, y aun la barriga y garreo que puedan haber quedado al esquilar.

Si hiciéramos el **Desborde** que ya es una operación más a fondo quitaremos del vellón lo que puede haber quedado de lanas de calidad inferior, como son los **Pedazos** con parte de lana de barriga y pecho que quedaron, cuartos gruesos, lana amarilla, puntas quemadas, restos de garras, pedazos cargados con semillas, lana corta de cara, etc. El Vellón obtendrá mejor presentación (**Vellón desbordado**) y su cotización será mayor. Esa lana quitada recibe el nombre de **Lana Pedazos**. En Australia y Nueva Zelanda esta operación se hace muy a fondo y puede incluir aún otras zonas de calidad inferior del Vellón. El resto del Vellón obtiene mejor precio en remate.

Nuestro sistema de comercialización actual no ha permitido que esta práctica se generalice, pero hacia ella debemos tender en la medida y en forma concomitante que logremos que un mejor precio remunere el esfuerzo realizado.

CLASIFICACION EN LA ESTANCIA. —

La evolución necesaria en nuestra comercialización, las exigencias industriales y el propio progreso zootécnico de nuestros rebaños nos llevará a que la clasificación se realice en el propio establecimiento.

En esta forma el productor sabrá que es lo que produce en finura y calidad, recibirá el justo precio por su esfuerzo y podrá saber que debe mejorar y cuanto. El conocimiento exacto de su producción es el primer camino hacia su superación. De lo contrario no habrá base para un buen comienzo. Es problema importante el costo de este proceso, a tener en cuenta por el productor.

En Australia y Nueva Zelanda la mayoría de sus lanas se clasifican en el propio establecimiento productor y posteriormente se enfarda en pequeñas balas de 130 a 140 Kgrs. pudiendo llegar a 200 Kgrs. que se marcan, con la clasificación, peso y marca del establecimiento y quedan prontos para su envío a los locales centrales de remates y su posterior embarque.



FOTOGRAFIA Nº 1 — Clasificación de lanas.



FOTOGRAFIA Nº 2 — Desborde de vellones.

COMERCIALIZACION DE LANAS — VIAS DE COMERCIALIZACION. —

Es el punto intermedio entre producción e industrialización, pero no menos importante. Su estructura es independiente de aquellos y los sistemas variables, no solo en los distintos países sino en el mismo como el nuestro en que se dan toda la variedad

de ellos. Es así que nuestro productor de lanas puede elegir el sistema o vía de comercialización que desee. De su resultado el productor deberá obtener el mejor beneficio. Deberá ser continuo en el tiempo y seguro, es decir sin las fluctuaciones debidas a modificaciones cambiarias o impositivas. El logro de mejor precio se traducirá a la larga en mejor calidad de lana por medio de más eficientes medios de producción y por ende los beneficios industriales serán también mayores.

La comercialización de lanas estaba asentada en nuestro país en el régimen tradicional tipo colonial de la mutua confianza entre vendedor y comprador que en los últimos años ha demostrado no ser ya la más adecuada.

Registro Nacional de Boletas de Compra-Venta de Lanas. —

Por decreto 706 del 20 de octubre de 1967 se oficializó lo acordado por los productores y el gremio lanero, reglamentando la documentación de negocios laneros e información obligatoria ante el Ministerio de Ganadería y Agricultura. A esos efectos se organizó un **Registro de Compradores de Lana**, que busca dar garantías al productor.

Los negocios laneros deben documentarse obligatoriamente con la firma del **Boleto de Compra-Venta**, en el que se deja constancia de las condiciones con que la operación se lleva a cabo.

El productor que vende recibe previamente por escrito por parte del comprador de su lana, un ejemplar de oferta al firme. Con respecto a la operación ya realizada el comprador debe entregar al vendedor las condiciones de la operación que éste conserva como un documento oficial de la venta.

Con estos datos se lleva una estadística de las clases de lanas que se van vendiendo, los totales finales y de los precios obtenidos.

Si bien en este trabajo nos referimos a la realidad existente en nuestro país los conceptos tienen la universalidad de reflejar que de acuerdo al esfuerzo por mejorar que realice el productor sea cual sea el sistema, o vía de comercialización que utilice, debe lograr en definitiva valores redituables, en función de las mejoras obtenidas.

VENTA DE LANAS EN EL ESTABLECIMIENTO

Los productores pueden vender sus lanas de acuerdo a su interés por distintas vías o canales de comercialización que cla-

sificamos según sea la forma que actúan las personas que adquieren o reciben la lana:

- a) A través de compradores acopiadores (intermediarios) que compran lana en distintos establecimientos, acopian y luego la venden a industriales, exportadores, etc.
- b) Directamente al industrial o al exportador.
- c) Envío a consignación, para su venta posterior.
- d) Cooperativas de productores.

Comprador Acopiador o Intermediario

Son de menor o mayor solvencia y adquieren la lana según su capacidad adquisitiva. Generalmente son almacenes o barracas de la propia zona de producción. Los volúmenes que se adquieren no son grandes, pero pueden sumar las de varios establecimientos.

El comprador tiene los informes del mercado y oferta, a veces ya sobre el “lomo de la oveja”, como se dice, en agosto o setiembre si tiene donde “colocar” esa lana. En este caso, hace un adelanto. Los pagos son generalmente al contado al levantar la lana o con plazos cortos, o en pago de todo o en parte de cuentas de consumo de la estancia, en los casos de lotes pequeños.

En la mayoría de los casos el comprador ya compre para él o para otro, como en los casos citados en (b), tiene un conocimiento previo de la lana que va a adquirir o concurren a la estancia para corroborar la opinión que él tiene sobre la lana de ese año.

La venta generalmente en la actualidad se realiza luego de la esquila, con la lana ya embolsada en bolsas de 130 a 140 Kgs. en las que va marcado (Kilaje, marca del establecimiento, y eventualmente la clase de lana).

El comprador puede observar la lana realizando algunos cortes en la arpillera, de la finura, calidad, rinde posible, etc. y realizar entonces su oferta, estableciéndose forma de entrega y de pago.

El sistema como se aprecia es empírico. El conocimiento que se pueda tener de las lanas es a veces incompleto. Las modificaciones de la lana de un año para otro pueden ser importantes, por problemas de nutrición, parasitosis, lluvias, sequías, baños a destiempo; todo lo cual puede modificar las condiciones de la lana.

El sistema no favorece al productor, ya que el comprador trata de cubrirse de una mala compra, ajustando al máximo el precio. No se hace en forma técnica y en definitiva tampoco favorece a la industria, que exige finuras promedio en micras y rindes al lavado.

Venta a Barracas Exportadoras

Existen en el país 42 firmas exportadoras afiliadas a la Cámara Mercantil de las cuales 13 tienen barraca y las demás trabajan en las mismas.

Las compras de lanas las realizan de acuerdo a pedidos que reciben del Exterior. En el caso de ofertas sobre el "lomo de la oveja" como dijimos, lo hace para asegurarse lana en previsión de un alza de precios. De lo contrario y en previsión de una baja, se retira del mercado.

Se puede afirmar que tanto en la compra como aún en la venta las operaciones con lana han tenido en muchos casos, un carácter especulativo. Esto ocurrió con las modificaciones en los cambios de moneda, para exportación, por las sucesivas devaluaciones que sufrimos en los últimos años y las modificaciones en las detracciones. Ello es lo que dio el ritmo a la plaza, mientras que en el Exterior un precio cada vez más inferior, indicaba la realidad verdadera que imprime el mercado mundial.

El comprador actúa en campaña con órdenes de la casa exportadora, e inspecciona las bolsas de lana al azar por Ej. 10 bolsas, buscando el eje de finura que se le ha solicitado, calculando los porcentajes que están por encima o por debajo de esta finura. En otros casos la compra puede hacerse en base a la clasificación que arroja luego en la mesa de clasificación de la barraca, pagándose de acuerdo a los precios por finura y calidad corrientes en plaza.

En materia de ventas también puede haber posiciones especulativas de las barracas en el sentido de vender "en blanco" en el Exterior, es decir ofertar lana, sin haber comprado lana. En este sentido son también una guía los Mercados a Término, que estipulan precios sobre períodos de 6 meses. Por Ej. fijando los precios para 2 meses siguientes.

La barraca exporta la lana en fardos, luego de recibir la lana en bolsas desde la estancia, la clasifica y desborda o no, según las estipulaciones del contrato y enfardela en fardos de 480 a 500 Kgrs. cubiertos de arpillera y algunos actualmente con envoltura de plástico, colocándoseles 7 flejes.

En los fardos se marca las letras, palabras o números de la marca y contramarca especificadas en el contrato, número de fardo y peso.

Actualmente ciertos compradores están exigiendo la determinación objetiva de la finura en micras y rinde al lavado, para lo cual se envían muestras tomadas con calador de fardos según técnicas establecidas, a Laboratorios de Europa o los EE.UU., según estipulaciones establecidas en contrato.

Por su parte el vendedor también puede asegurar micronaje y rinde.

Envío a Consignación

El consignatario vende por cuenta y orden de terceros. Para ello recibe una comisión por la venta que es el 1 % del vendedor y el 1 % del comprador.

Existen afiliadas a la Cámara Mercantil 40 firmas consignatarias de lanas, de las cuales la mitad tienen barraca, el otro 50 % trabaja en otras barracas o en el Mercado de Frutos situado dentro del recinto portuario.

Existe confianza del productor en la experiencia y seriedad de la firma a la que envía su lana en bolsas. Cada lote se vende por separado de acuerdo con su finura y calidad. No se clasifica a menos que el cliente lo pida.

Al recibir la lana en la barraca se confirma lo expresado por el dueño en lo relativo a clase de lana, realizando cortes en las bolsas, por la costura. Se apilan las bolsas y se le pone el cartel con las letras del remitente y el N° de lote de entrada. En la libreta de control se pone la finura y la impresión general sobre el lote, su calidad, etc.

La forma y la oportunidad de vender le pueden ser dadas al consignatario junto con el envío de la lana o éste deberá consultar antes de vender. En algunos casos se fija por el remitente un precio base por el lote.

Los compradores concurren a observar la lana y ofertar.

enfardada en balas de 400 a 450 pound (libras), previo desborde a fondo y clasificación, todo realizado en el propio establecimiento, es enviada a los (stores) o barracas para su exhibición. Todos los datos de la lana constan en los catálogos donde los compradores luego de observar la lana y si coinciden con su clasificación, aprecian su rendimiento y acuerdan el precio que pueden ofertar en el remate que se realiza en otro centro, por la tarde sin la lana, en las que sólo figuran los números de lotes y que se realiza en forma muy rápida.

En Australia la venta es libre con respecto a ofertas y demanda, excepto que acaba de establecer precios sostén, pero en Nueva Zelandia y aún en Sud Africa, la Comisión de Lanas fija los precios mínimos que deben recibir los productores y los subsidia cuando no se alcanza ese precio; llegándose aún a comprar la lana en remates a esos precios mínimos fijados para los que tienen un fondo de reserva importante. Ese precio es fijado según el tipo de lana, los precios logrados en la zafra anterior teniendo en cuenta además en forma actualizada la situación económica de los países consumidores.

En nuestro país se ha preconizado el sistema de remate, pero no son de importancia todavía los volúmenes de lanas que se ponen a la venta.

Para esto es necesario que los lotes sean muy calificados como generalmente lo son, para despertar interés en la plaza; limpias, sin cascarrias, ni puntas quemadas y que le hayan quitado barrigas por arriba de un 11 a 12%. Los lotes deben responder exactamente a lo que dice el remitente. Pueden haber sido clasificados.

Antes del remate se confeccionan catálogos estableciendo los datos del dueño de la lana, en algunos casos la clase y los plazos máximos de 60, 90 ó 120 días para el pago. A veces se exige a los ofertantes inscribirse antes por razones obvias.

Cooperativas de Productores

La unión de los productores de lanas en cooperativas para la venta de su producción, busca resolver problemas de comercialización, eliminando la intermediación.

En nuestro país cuentan con leyes de protección especiales para esos fines.

En los centros donde es enviada la lana de cada productor, esta es clasificada y se hace un cálculo del precio probable a obtener de acuerdo a su clase y al mercado; de esto se le informa al productor, con una planilla especial, donde constan las

clases de lana que envió y puede aún hacerse un adelanto de dinero a cuenta.

Las lanas de igual finura y calidad se juntan y se ofrecen a la venta, pudiendo aún exportarse directamente por la Cooperativa.

Finalmente vendida la lana que integra el lote, el productor recibe el precio final, deducidos los gastos de clasificación, enfardelaje, transporte, etc.



FOTOGRAFIA Nº 3 — Pila de lana en barraca.

Lavaderos — Fábricas de Tops — Hilados — Casimires, etc. .

La industria es la que finalmente tomará y procesará la lana en los artículos finales que el consumo demanda. Nuevas técnicas y maquinarias se vienen aplicando a los procesos industriales, pero de nada o poco serviría si la calidad de la materia prima; la lana, no fuera adecuada en calidad y uniforme en sus propiedades.

Lavaderos

Hay 4 Lavaderos de lanas en Montevideo y 2 en el interior del país, además de los lavaderos propios con que cuentan las Fábricas y que serían en total 14, Los hay de 1 tren hasta 5 trenes de lavado.

Dijimos que la exportación de lana lavada representaba el 3,8 % de nuestros valores de exportación con USS 7.773 anuales (1969) pero esta actividad ha ido disminuyendo.

Tres de los cuatro lavaderos lavan para terceros y dos de ellos enfardelan.

Los tres envían la lana en lienzos. Los fardos son de 220 a 240 kilogramos.

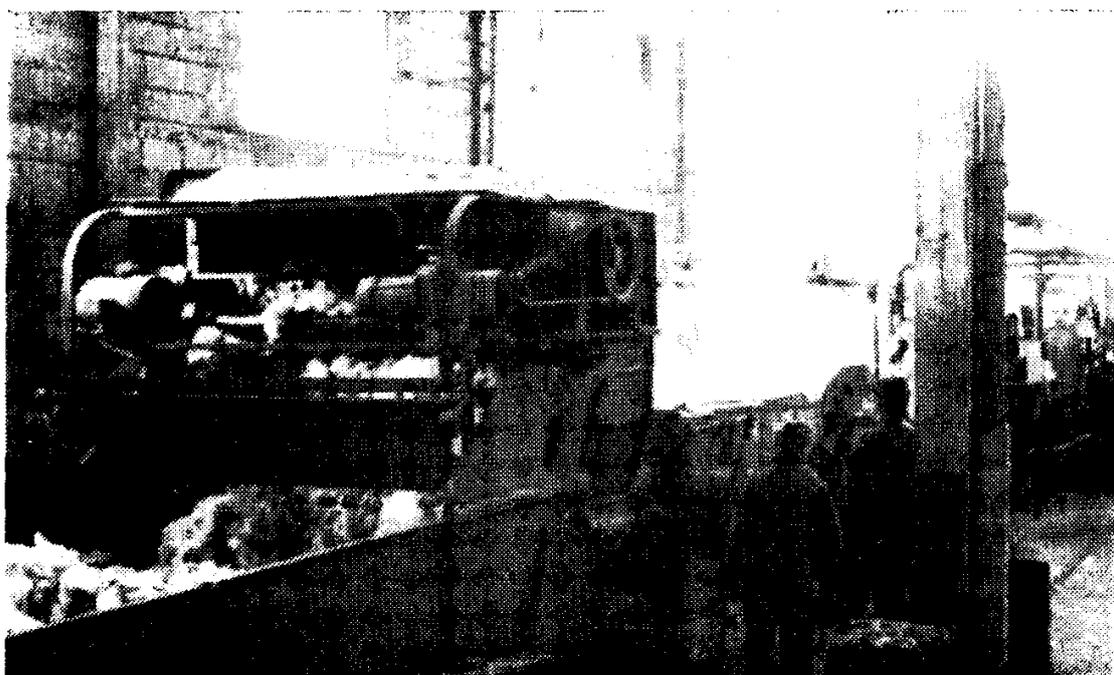
Se cobra \$ 225.00 los diez kilos más el costo del enfardelaje. El transporte de la Barraca al Lavadero lo paga el Lavadero y el transporte a puerto para exportación es a convenir.

Las clases de lanas que se lavan son las de calidades inferiores que no justifican su exportación como sucias, por el flete. Así se lavan las lanas Corrientes (ahora aún las está absorbiendo la industria del peinado), barrigas y cordero.

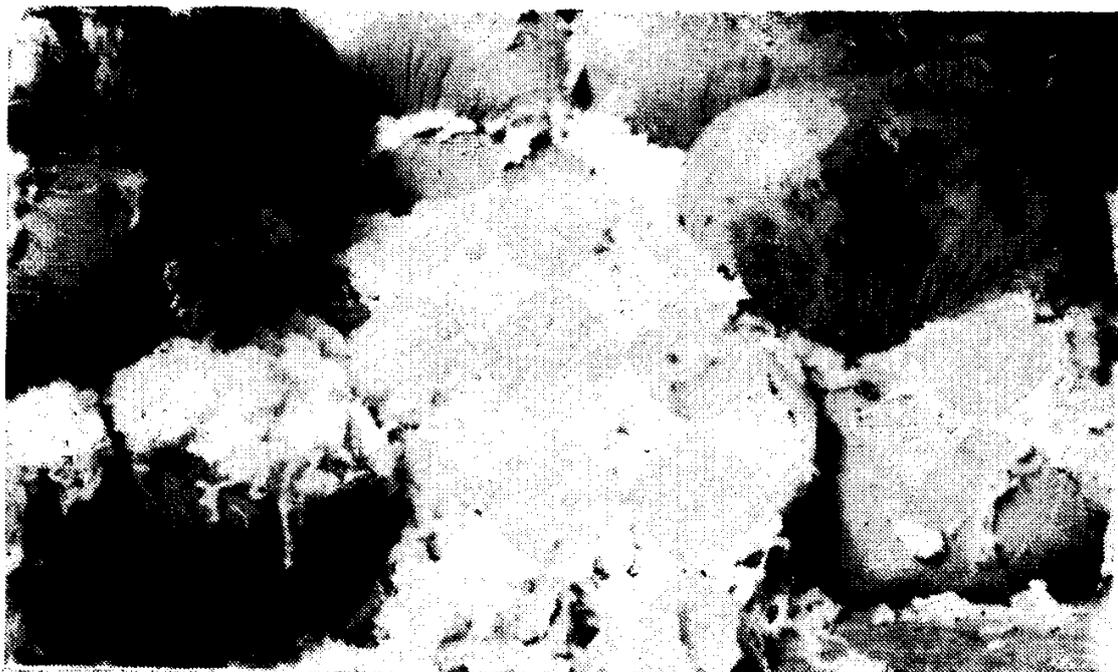
Algunos clientes tienen tipos determinados; en ese caso se venden con muestras existiendo más de 30 tipos.

En barrigas se saca un 52 a 55 % de rendimiento al lavado y en corderos el 60 %.

El principal comprador de lanas lavadas cordero es Inglaterra, que los reexporta a India, Pakistán, Suecia, etc., y las lanas barrigas lavadas van sobre todo a Italia y Alemania.



FOTOGRAFIA Nº 4 — Parte de un tren de lavado.



FOTOGRAFIA Nº 5 — Lenzos de lana lavada.

Fábricas Textiles

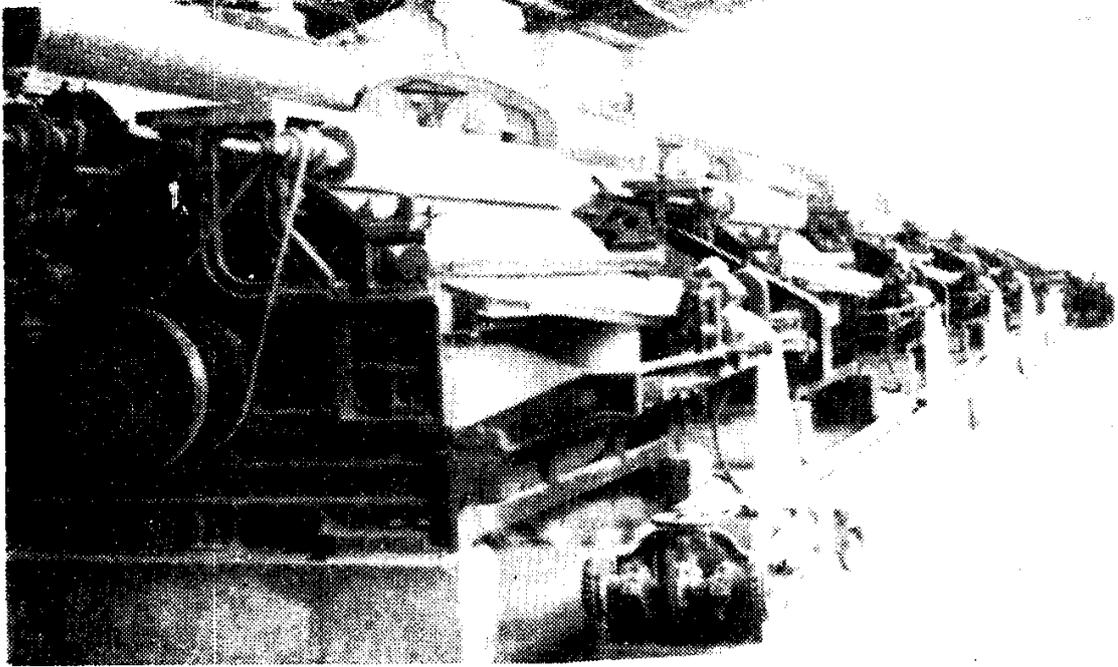
Hay 8 fábricas textiles importantes en el país —que fabrican tops, hilados y casimires— los que son de gran calidad.

Toda la producción textil tiene muy buena colocación en los mercados del mundo y esto es importante por la exigüidad de nuestro mercado interno.

El problema más importante es el de la renovación de equipos ya que su maquinaria salvo excepciones tiene un promedio de 25 años. Esto parece ser sin embargo también preocupación de otros países altamente industrializados como por ejemplo Italia que subvenciona a la industria para la renovación de sus equipos. Igualmente la Industria Textil británica debe invertir 40 millones de libras para la renovación de sus equipos en los próximos 4 ó 5 años según informe de la Oficina Nacional de Desarrollo y poder competir dentro de su mismo mercado por Ej.: con el Japón.

Según las estimaciones de la Cámara Mercantil nuestra industria nacional tiene un consumo de 7 millones de kilos, lo que representa el 8,3 % de la producción total, pero la industria trabaja más del 50 % de la lana que producimos o sea más de 45 millones de Kgrs. sucia. Nuestros clientes son los EE.UU., donde colocamos hilados, casimires; y Sud Africa, que se han convertido en un mercado importante; luego le siguen Dinamarca, Suecia, países de América Central y otros países americanos como Colombia.

Con respecto a Tops, llegamos a ser el 2º exportador mundial, en 1963, según el World Wool Digest, con un 18 %, luego del Reino Unido.



FOTOGRAFIA Nº 6 -- Cardado.



FOTOGRAFIA Nº 7 -- Peinado en tops.

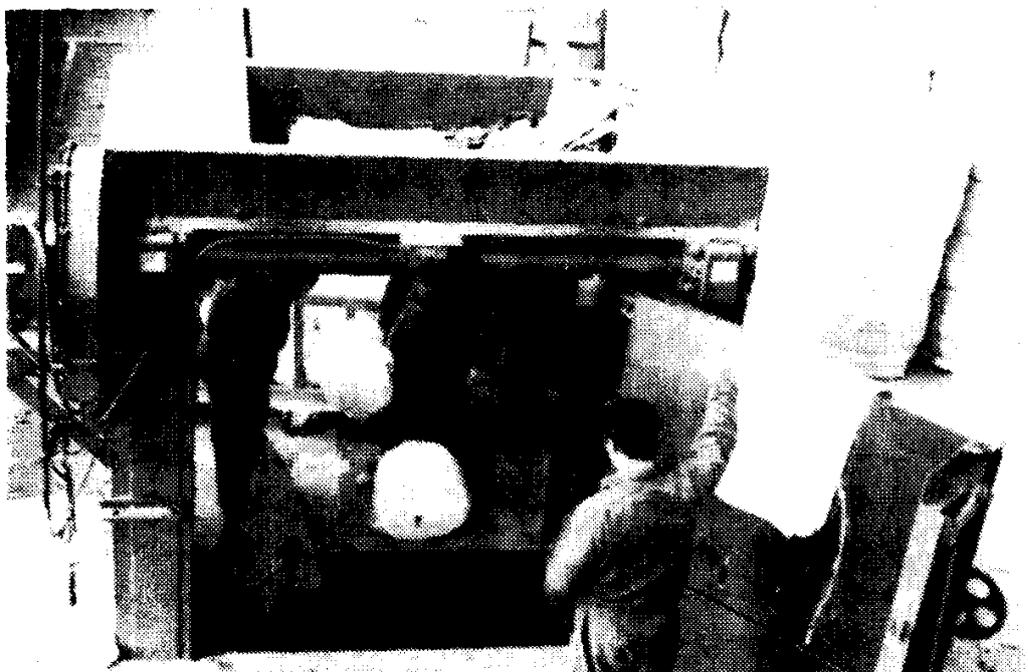
EL TRANSPORTE DE LA LANA. —

La lana es transportada desde la estancia a los centros de comercialización en bolsas, por intermedio de camiones sobre todo, o en vagones de ferrocarril muy esporádicamente.

Se cobra el flete según el lugar de origen entre \$ 2.000 por tonelada o más de \$ 5.000 por tonelada según distancia.



FOTOGRAFIA Nº 8 — Transporte de la lana en bolsas desde la estancia a la barraca.



FOTOGRAFIA Nº 9 — Haciendo fardos de tops en la prensa.

Luego de los trabajos de Barraca, la lana que va a exportación se enfardela y se transporta en camiones a depósitos de la Administración Nacional de Puertos. Estos cobran \$ 180.00 por fardo pero puede aumentar si el lugar de origen es lejano. El trabajo de Barracas realizado en el interior del país llega a puerto de Montevideo en fardos, en vagones de Ferrocarril, que actualmente resulta más económico.

En cuanto a la exportación de nuestras lanas a los países de ultramar, se realiza por vapores, la mayoría de ellos de banderas extranjeras y cuyo flete está calculado en un 5,9 % del valor FOB para la lana sucia.

LA EXPORTACION DE LANAS — COMO EXPORTAMOS

En un estudio sobre la comercialización de nuestras lanas tenemos que hacer referencia a la forma como exportamos los trámites que hay que llevar a cabo.

Justificamos los controles necesarios de acuerdo a la legislación vigente, que tienen relación con el hecho de evitar la evasión de divisas o de impuestos que puedan corresponder o de los gastos inherentes a los servicios que se prestan oficialmente, pero de la enumeración de trámites que haremos surgirá por sí solo la necesidad de simplificarlos. Por otra parte el control riguroso del cumplimiento de las disposiciones existentes, ampara al comerciante honesto que cumple, frente a quien desea una ganancia extra al pretender su burla, haciendo una competencia desleal, y cuando no, está el cuidar el propio prestigio de la producción del país, en el exterior.

Las oficinas que tienen relación directa con los embarques de lanas son las siguientes: Banco República, Dirección General de Aduanas, Administración Nacional de Puertos e Inspección General de Hacienda.

1 — TRAMITES A CUMPLIR FRENTE AL BANCO DE LA REPUBLICA O. DE URUGUAY.

Se debe cumplir previamente con el requisito de la inscripción como **Exportador**, aportando nombre, domicilio, Patente de Giro, Certificado de Impuesto de Ganancias Elevadas, Certificado de estar al día con el Banco de Previsión Social (Caja de Jubilaciones de Industria y Comercio, etc.). Aceptado ésto el Banco le da el Número como **Exportador**.

Proyectada la operación de Venta de Lana, en el extranjero, esta debe ser presentada ante el Banco, por el **Corredor de Cam-**

bios, con el **Registro de Cambio comprado** a los efectos de la entrega de la divisa al Banco Central, indicando el valor F.O.B. unitario de venta al exterior, la obligación de vender la divisa ante el **Banco interviniente** y su entrega al Banco Central, dentro de las disposiciones legales reglamentarias vigentes, indicación del país dónde va, clase de moneda extranjera, tipo de cambio, importe de la retención, etc.

Este documento va firmado por el Exportador, Corredor de Cambios y el Banco Interviniente.

Se otorgan plazos para el cumplimiento del contrato: para lana sucia 120 días y para lana lavada, etc. 180.

En los casos de tratarse de una divisa de libre negociación como por Ej.: Residuos de Hilandería, no se presenta Registro. En estos casos se presenta sólo el trámite siguiente que es la solicitud de Embarque.

Solicitud de embarque

En este documento constan todos los detalles de la exportación como ser: Nombre del Exportador, con domicilio, solicitando autorización para embarcar indicando el nombre del vapor, bandera, día que sale, puerto de destino, clase de mercaderías, calidad, etc., clase de bultos, marcas y números, kilos brutos, las taras y el kilaje neto y dónde se encuentran depositadas para su inspección.

Lleva además los valores y volúmenes físicos que se afectan a los contratos de cambio correspondientes. Se establece también el valor unitario en dólares Reales, el Valor Ficto que se ha establecido a los efectos de la entrega mínima de divisas, así como el valor de Retención para las clases de mercaderías que se trate, a los efectos de establecer el importe de la Retención si corresponde.

La Sección Despacho del Banco, otorga un N° a la Solicitud de Embarque y la fecha de vencimiento del mismo (10 días) a partir de su presentación.

Copias de esta solicitud van a distintas secciones del Banco: Vías (1) Despacho de Exportaciones; (2), Cumplido pasa al Banco Interviniente; (3), Cumplido pasa al Banco República; (7), Pasa a la Inspección Técnica de la mercadería; (5), Convenios y Coberturas; (6), Inspección General de Hacienda; (4), al Banco Central y (8) al propio Exportador, a través del Banco Interviniente.

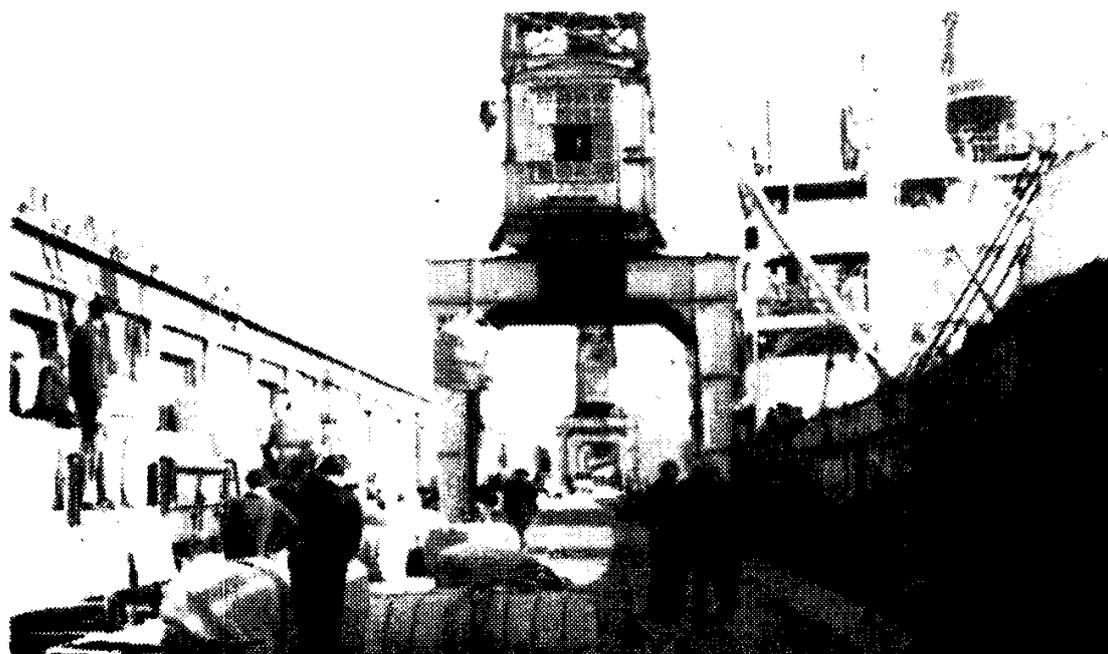
En la oficina de Inspección Técnica que tiene el Banco, dentro del recinto portuario, se compara la solicitud de Embarque con el Permiso Aduanero, en la faz administrativa y con la Vía 4 se va a la Inspección exhaustiva de la mercadería a Depósito, Barraca o Fábrica por técnicos Profesionales Veterinarios o Agrónomos especializados, si tienen las retenciones menores o sin re-

tención, realizándose otra inspección a su entrada a puerto (Balanza Florida) con la toma de los pesos brutos, tara y neto, antes de su entrada a Depósito.

Cumplido el embarque vuelven al Banco, las vías 2, 3 y 7 (sección Convenios y Coberturas) donde se efectúa la liquidación de la Exportación. Se comunica al Banco Interviniente el ajuste correspondiente teniendo 30 días para la entrega de la divisa.



FOTOGRAFIA Nº 10 -- Inspección de Lana en su entrada a puerto



FOTOGRAFIA Nº 11 -- Embarque de fardos

2 — Trámites a cumplir en Dirección General de Aduanas y en la

3 — Administración N. de Puertos.

Ante estas Oficinas actúa el **Despachante de Aduana** que confecciona y presenta el Permiso con copias para la **Aduana**.

Frente a la **Administración N. de Puertos** se corren dos Permisos: uno de **Introducción a Depósito**, sistema establecido hace poco tiempo y el otro el **Permiso de Exportación** (de Lingaje o de salida). Todo esto previo pago de las operaciones.

Se solicita además por parte de Verificación de Aduanas, la inspección de la mercadería donde está depositada. Los verificadores concurren al lugar indicado e inspeccionan marcas, calidad y número de fardos o bultos.

Las Solicitudes de Embarque del Banco República y los Permisos de Aduana, son entregados a los interesados quienes a su vez lo entregan a los **Representantes del Exportador** que actúan dentro del recinto portuario —que los desglosa y los entregan a las distintas oficinas que actúan en Balanza Florida: Verificación de Aduana, Inspección de Exportaciones del Banco República, Inspección G. de Hacienda y pesadores de la Administración de Puertos. Simultáneamente en **Depósito** se entregan los permisos de Introducción y Permiso de Exportación o Salida. **Inspección de Hacienda** recibe la vía 6 del Banco y una copia del Permiso de Aduana con los que se controlan los pesos en Balanza de las mercaderías con detracción.

Es entonces que pueden entrar los camiones con los fardos de lana al Puerto, los que traen consigo los **Formularios** de la Cámara Mercantil (Papeletas) en quintuplicado, con indicación de número, marcas, clase de mercaderías, etc. N^o de Puerto, N^o de Aduanas, N^o de Solicitud del Banco República, etc. con los romaneos por fardo —en pesada de origen. Todo esto es verificado en Balanza por las oficinas actuantes y sellado en perforación por el Banco República. Se pesa el camión con la mercadería en Balanza automática que imprime N^o de camión, fecha y peso y se inspecciona la mercadería si corresponde a lo declarado por parte de los Inspectores Técnicos del Banco República y Verificadores de Aduana.

El camión sigue luego hacia el Depósito con una copia de la papeleta, sellada y firmada, descarga y vuelve a pesar en Balanza Florida a los efectos del destare y determinar el peso neto de la mercadería.

Los fardos de lana quedan en Depósito antes de llevarse al vapor según el régimen instituido por Decreto del Poder Ejecutivo N^o 275 968 de fecha 23 de abril de 1968. En el se establece

todo un ordenamiento reglamentario sobre las clases de mercaderías afectadas por la reglamentación, por el medio que lleguen ya sea camión, vapor o ferrocarril, documentación a presentar ante la Oficina del Puerto en Balanza Florida y ante la Administración de Depósito, plazos máximos de internación a Depósito (10 días) antes de la llegada del buque, comunicada por la Agencia Marítima a la Administración Nacional de Puerto 12 días antes, estableciendo el plazo mínimo de internación 24 horas antes de la salida del vapor.

La Administración Nacional de Puertos —al comunicársele, saca los fardos del Depósito y los pone al costado del vapor por sus propios medios, de acuerdo a las exigencias del vapor. Con la Papeleta en el que consta el peso de la mercadería, se saca el pase a Resguardo.

Terminada la operación de embarque, el Representante retira el Pase de la Aduana que justifique la entrega de la mercadería en el vapor y con él retira el **Recibo de a Bordo**, que certifica que está cargado el vapor.

Con este Recibo, en la Agencia Marítima, retira el **Conocimiento de Embarque** lo que origina la remesa del Exterior a la cuenta del Banco interviniente.

Anteriormente los **Permisos cumplidos** fueron a la Oficina de Verificaciones de la Aduana para la verificación de la liquidación (por si hubo mayor o menor peso según la Balanza Fiel) con las constancias de las Oficinas de Aduana, Puerto, Banco República e Inspección Gral. de Hacienda. Una copia del Permiso cumplida por la Aduana va a la Sección Despacho de Exportaciones del Banco República donde se une para su archivo con la vía respectiva de la Solicitud de Embarque cumplida.

EL PRECIO DE LA LANA —PRECIO INTERNACIONAL Y PRECIO INTERNO QUE RECIBE EL PRODUCTOR— DETERMINACION DEL MISMO —

El precio obtenido por cualquier artículo con su venta y tomando como caso particular la lana, para el productor de nuestro país, debe ser remunerador a los efectos de actuar como un estímulo para la continuidad en su producción y si ese precio está en relación con la calidad del artículo, los resultados todavía serán altamente beneficiosos.

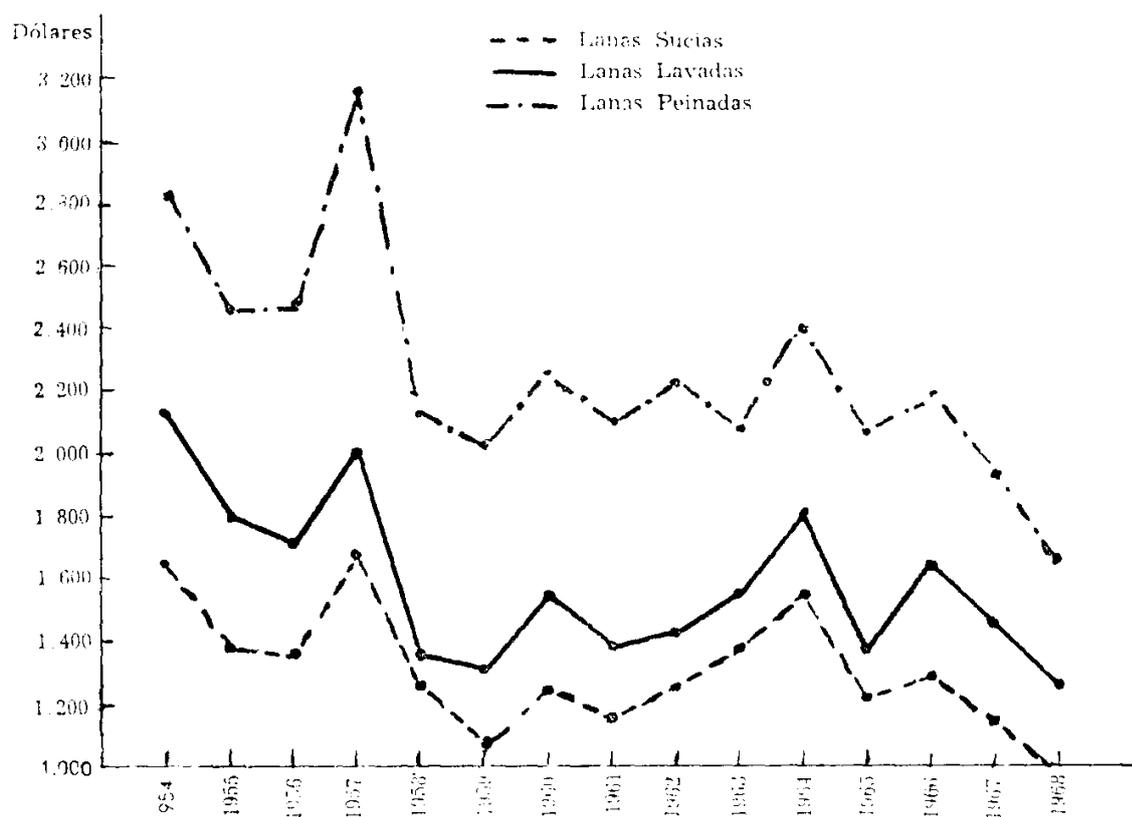
El hecho es que ya sea en el orden internacional como en el interno los precios de la lana no han sido satisfactorios, como veremos más adelante, para nuestro productor.

Esto puede influir en menor o mayor tiempo en un acrecentamiento del desinterés por esta producción. Si agregamos a esto el alza de los costos que se han venido sucediendo, los beneficios serán todavía menores.

Ha sido corriente que las lanas del Uruguay en los Estados Unidos reciban un precio inferior con relación a las lanas de igual finura de otras procedencias.

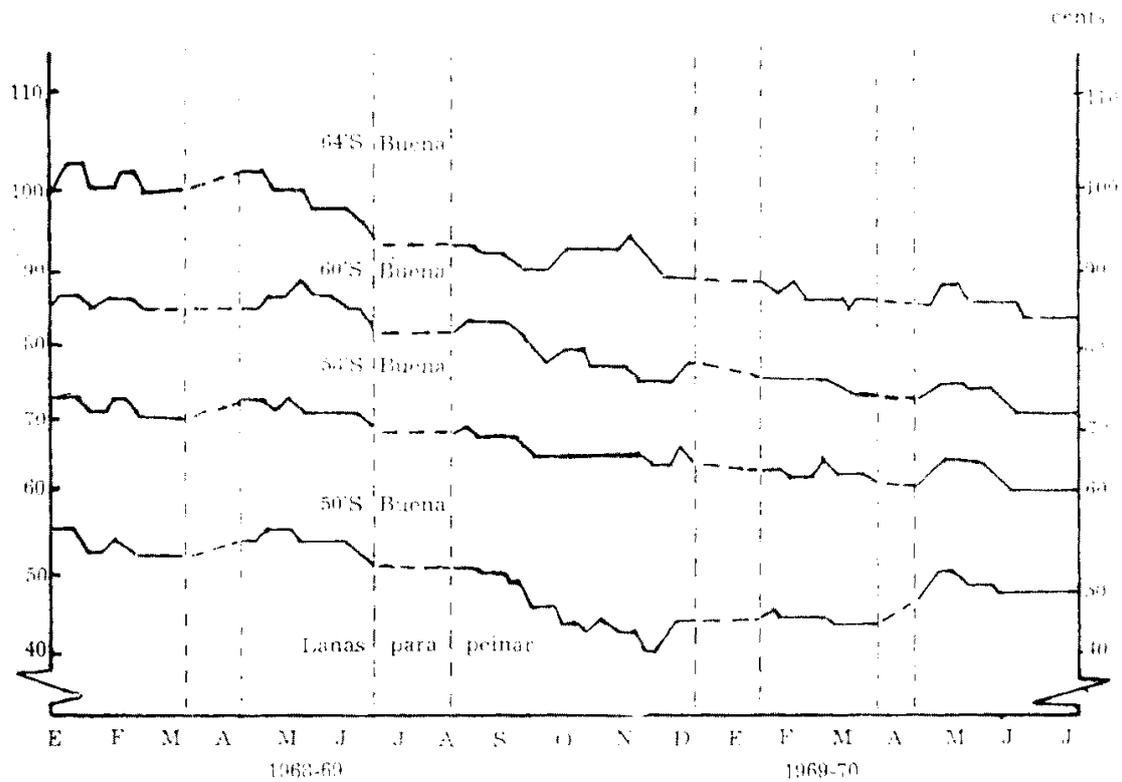
Significa que existen determinantes del precio o factores que nuestras lanas no alcanzan y que pueden tener que ver con la calidad, como puede ser la uniformidad en finuras y longitud, color, etc. No lo son en otras cualidades y presentación, pues nuestras lanas sucias van a los EE.UU. perfectamente clasificadas, aún en forma superior a la de aquellos países, ya que nuestro trabajo en Barracas es superior al que se realiza en los establecimientos de campo australianos o neozelandeses. La otra ventaja si bien apreciable para aquellas lanas, puede ser el desborde pues si bien nuestras lanas van desbordadas a ese país, en Australia y Nueva Zelanda, el desborde se realiza más a fondo, ofreciendo vellones perfectamente limpios y uniformes.

GRAFICA DE PRECIOS DE LANAS URUGUAYAS SEGUN ESTADOS DE TRANSFORMACION



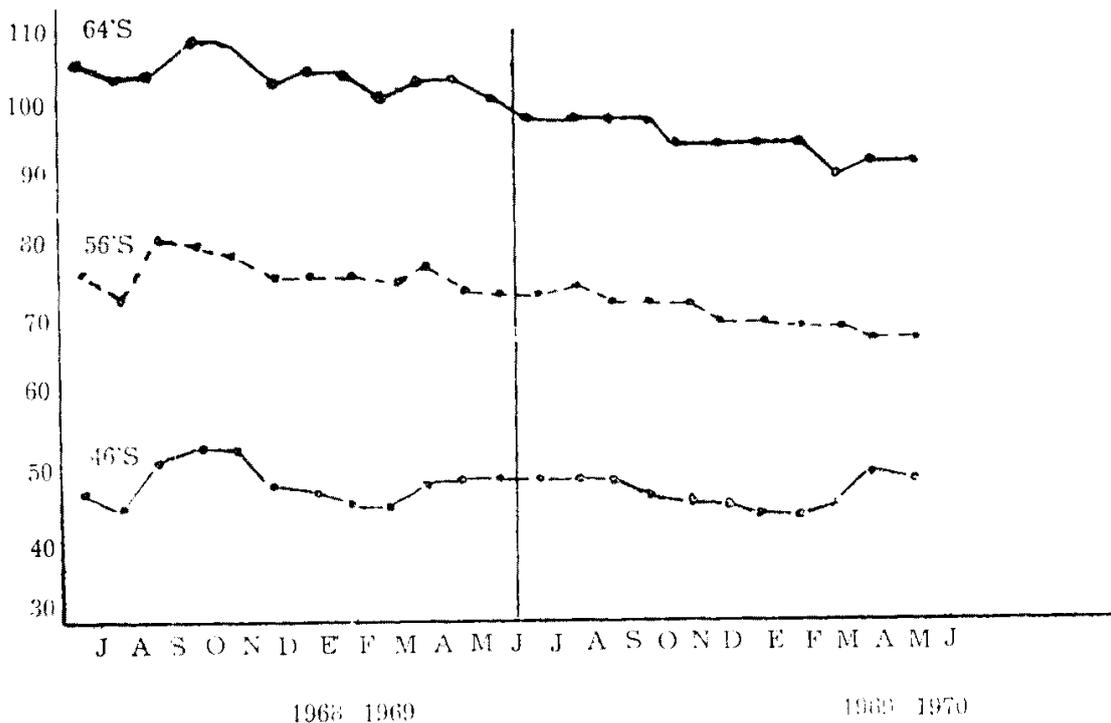
GRAFICA Nº 1 — Los años 1954 y 1957 marcan los precios máximos obtenidos por nuestras lanas y 1959 su máxima declinación. En 1964 marca el precio máximo para nuestras lanas en todos los estados, bajando en 1965, casi igual diferencia entre sucia y peinada —pero más para las lavadas, elevando algo el precio en 1966— guardando similar relación, pero con bajas pronunciadas en 1967 y 1968.

GRAFICA DE LOS PROMEDIOS DE PRECIOS DE LANA AUSTRALIANA
JULIO 1970 - BASE LIMPIA EN CENTS. POR LIBRA EN LOS CENTROS DE REMATES AUSTRALIANOS



GRAFICA Nº 2
FUENTE: Wool Statisc Service (Ausiralia Wool Board).

GRAFICA DE PRECIOS PROMEDIO DE LANAS C.I.F. REINO UNIDO
 Peniques por lb. (limpia).



GRAFICA Nº 3
Fuente: World Wool Digest

En la gráfica N° 2 se observan los períodos que van de Enero (zafra 1968/69) a Julio (1969/70), (la zafra australiana termina el 30 de Junio) destacándose una relativa estabilidad en los precios de Enero a Mayo de 1969 declinando después todos los precios hasta Enero de 1970 en que se estabiliza con leves tendencias de aumento en Abril - Mayo. La mayor recuperación se aprecia en las finuras 58' y 50's.

En la gráfica N° 3, se observan los precios pagados en el Reino Unido, en el período que va de Julio de 1968 a Mayo de 1970, y que guardan relación con lo dicho para la gráfica N° 2.

CUADRO 11

PRECIOS PROMEDIOS ANUALES DE LAS 3 FIBRAS SINTETICAS EN CENTS. DE DOLAR

Años	Dacrón	Acrilán	Nylon
1955	157.9	135.3	147.9
1956	135.5	112.0	125.2
1957	141.0	113.0	128.0
1958	140.6	116.0	128.0
1959	136.0	118.0	128.0
1960	136.0	118.0	128.0
1961	127.0	120.7	125.0
1962	114.8	116.7	124.0
1963	114.0	110.0	119.7
1964	99.3	110.0	103.5
1965	85.2	110.0	96.0
1966	82.0	110.0	96.0
1967 (*)	72.0	110.0	

(*) Hasta Febrero inclusive.

Dacrón — 3 denier

Acrilán — 3 y 5 denier.

Nylon — 3 y 6 denier.

Aclaración: Los hilados de fibras sintéticas se venden de acuerdo al denier, que es el peso en gramos, para una longitud de 9.000 metros.

FUENTE: U.S.D.A. Wool situation — Wool Statistics and related data.

Observamos la regularidad con que el precio de las fibras sintéticas ha ido bajando en el correr de los años en proporciones importantes. Así por Ej. en comparación entre el Dacrón y la Lana tomando un precio de 10 años (1956 a 1966) el primero bajó 53'5 cents. (39'%) y la segunda 6.4 cents. (4.7%).

Además de otros hechos de carácter económicos sucedidos en los principales países consumidores, que pueden restringir el uso de la lana, esta competencia de precios del sintético ha influido sin duda en el mayor uso de estas fibras. Pero la lana no puede bajar los precios como aquellas. Los costos de producción comercialización e industrialización son elevados. Puede pensarse que los costos en materia de producción y comercialización pueden abatirse en algo, por técnicas que aumenten las cantidades de lana producida por unidad de superficie o por ovino, para los mismos gastos y aún una mejora progresiva de la calidad y uniformidad, pero la fibra animal, por el hecho de serlo, tendrá sus limitaciones naturales ya sean del orden genético o de medio ambiente que no lo tienen las fibras sintéticas.

En materia de industrialización también pueden abatirse costos con la mayor eficiencia de las maquinarias —y con nuevos adelantos en materia textil, pero el agregado de nuevos procesos que amplíen el mayor uso de la lana, como el de lograr prendas inecogibles, antiapolillables, lavables a máquinas etc. aumentan en un principio todavía el costo de los procesos industriales mientras se amplían las perspectivas de un mayor consumo, que puedan atenuar en el futuro el costo de esa mayor inversión.

PRECIO INTERNO QUE RECIBE EL PRODUCTOR — DETERMINACION DEL MISMO —

Teniendo en cuenta todos los factores que inciden en materia impositiva, hace que exista una diferencia apreciable entre el precio que se paga internacionalmente y el precio real que recibe el productor. En Australia y Nueva Zelandia que tantas veces nos sirven de ejemplo no existen impuestos que graven directamente a la producción de lana o a su exportación.

El productor recibe el precio real por sus lanas, deducidos los gastos y en el pago del Impuesto a la Renta, muy importante por cierto, el Estado cobra a cada uno lo que corresponde, deducidos los importes invertidos para mejorar la producción.

Por este camino Australia ha incrementado el número de ovinos y su zafra de lanas, habiendo tenido un aumento de 46,51 % en el período 1953-1968; Nueva Zelandia en igual período aumentó en 78,21 % y Sud Africa en 35,42 %; Uruguay y Argentina en cambio están en vías de producir cada vez menos lana.

Como determinamos el precio de la lana para el productor. —

Partiendo del aforo y en virtud de la actual cotización del dólar para exportación, tenemos que hacer las deducciones como se detallan.

AFORO U\$S 1.05 el kilo

U\$S 1.05 x 2.48 = \$ 2.6040

A deducir del valor F.O.B.

560.00 Retención de lana sucia por 10 Kgrs.

832.00 Gastos e Impuestos según Cámara Mercantil

\$ 1.392.00 Total a deducir

\$ 2.604.00 — \$ 1.392.00 = \$ 1.212.00 que debió recibir el productor por la lana vendida. Este sería sólo como ejemplo, ya que el verdadero precio dependerá de varios factores como ser: finura, calidad, rinde y aún mercado, demanda y plazos para el pago.

Gastos que tiene la Lana Sucia Original de Barraca al costado vapor al 2 de octubre de 1969. —

A continuación damos a título informativo una relación de gastos emitida por la Cámara Mercantil, sobre los impuestos y gastos que tiene la lana sucia original de Barraca al costado Vapor, al 2 de octubre de 1969.

CUADRO 12

Montevideo, Octubre de 1969

LANA SUCIA

AFORO

U\$S 1.05 por Kilo a \$ 248.00 dólar \$ 2.604.00

IMPUESTOS A LA COMERCIALIZACION DE LA LANA

A) Impuesto a las Transacciones Rurales:

Ley Nº 12.996 - 8 % sobre valor ficto de \$ 1.000.00 .. \$ 80.00

B) Impuesto sobre los valores FOB de Exportación:

1 — Ley Nº 11.490 de 18-9-50 1 % sobre el valor real declarado en permisos aduaneros 1.00 %

2 — Presupuesto Personal SODRE, Ley Nº 11.549 de 11-10-50 0.50 %

3 — Escalafón Militar — Ley Nº 11.780 de 20-11-51 1.00 %

4 — Impuestos sobre pagos Art. 169 — Ley Nº 13.637 0.125 %

2.625 %

Total de gravámenes sobre el valor FOB

2.625 % sobre \$ 2.604.00 \$ 68.35

C) Impuesto y derecho sobre el valor de Aforo Aduanero

(Actualmente el aforo es de \$ 1.200.00)

1 -- Patente (Puerto Montevideo) Ley 2.609 de 7-11-899	1.00	%	
2 -- Derecho Aduanero Ley 5.610 de 9-11-917	4.00	%	
3 -- Estadísticas Ley Nº5.156 de 16-9-14 ..	0.15	%	
4 -- Seguro de Paro - Ley 10.681 de 10-12-45	0.50	%	
Ley Nº 11.537 de 8-10-50	0.50	%	
Ley Nº 12.442 de 30-11-57	0.25	%	
Ley Nº 13.204 de 12-12-63	2.00	%	3.25 %
5 -- Asistencia Médica Ley 12.905 de 13-7-61	0.50	%	
6 -- Impuesto sobre pagos Ley 13.637			
Art. 169	0.445	%	
 Total de impuestos sobre aforo aduanero ..	9.345	%	
9.345 sobre aforo aduanero \$ 1.200.00	\$		112.14

D) Impuesto sobre Kilaje

1 -- Seguro de Paro Ley Nº 11.537 de 8-10-60	\$ 0.20
2 -- Lucha contra la Sarna -- Ley 11.199 ..	\$ 0.10
3 -- Mejoramiento Ovino -- Ley 11.453 de 3.7.50	\$ 0.12
4 -- Lucha contra la piojera - Ley 12.645 de 31-11-59	\$ 0.02
5 -- Ley Nº 12.442 de 30-11-57 (adicional) ..	\$ 0.44
6 -- Impuesto sobre pagos - Ley 13.637	
Artículo 169	\$ 0.044

\$ 0.924

Total de Impuestos sobre el Kilaje \$ 0.924

E) SECRETARIADO URUGUAYO DE LA LANA (SUL).

6 % sobre \$ 2.604 \$ 15.62

D) Impuesto del 4 % (Ley 13.685) \$ 104.00

TOTAL DE IMPUESTOS \$ 381.03**GASTOS FIJOS**

A) Comisión Consignatario (1% sobre el valor estimado en \$ 1.300.00) los 10 Kilos \$ 13.00

B) Comisión del Banco República (1 % sobre \$ 2.604) ... \$ 26.04

C) Comisión del Banco Interviniente en la venta de cambio (0.375 sobre \$ 2.604) \$ 9.76

D) Comisión del Corredor de Cambio (1 % sobre \$ 2.604) \$ 2.60

E) Gastos Puerto \$ 20.00

TOTAL GASTOS FIJOS \$ 71.40

GASTOS VARIABLES

A) Clasificación de la lana	\$	50.00
Descuentos promedial correspondiente a las clases inferiores contenidas en la lana en bolsa	\$	100.00
B) Enfardelaje incluso acarreo de la lana al Puerto	\$	90.00
C) Gastos de financiación (demoras en los embarques y en la colocación de saldos) 2 % sobre \$ 2.604	\$	52.08
D) Eslingaje y Verificación	\$	10.00
Despachante de Aduana 1 % s/2.604	\$	26.04

E) Incidencia del presupuesto de la firma exportadora, gastos de telegrama, garantía de rendimiento y calidad al comprador del exterior, etc. (2 % s/2.604)	\$	52.00

TOTAL DE GASTOS VARIABLES ..	\$	380.20

RETENCION:

Decreto del 1º de Octubre de 1968 cada 10 Kilos	\$	560.00
---	----	--------

RESUMEN

IMPUESTOS (sin retención)	\$	381.03
GASTOS FIJOS	\$	71.40
GASTOS VARIABLES	\$	380.20

TOTAL	\$	832.63

Está proyectado en la nueva ley de Rendición de Cuentas para 1971, la sustitución de estos 23 Impuestos por su equivalente de un 14 % de su valor sobre un aforo que se fijará.

Las Retenciones a la Exportación y el Impuesto a la Producción Mínima Exigible. —

Las **Retenciones** a la exportación de lanas vienen a sustituir a las **Detracciones**. Estas daban un beneficio al Presupuesto Nacional de \$3000.000.000 de pesos de cómoda e inmediata percepción. Tienen un significado similar e idéntico sistema de recepción, pero han disminuído en su valor y además traen el complemento de acreditar "el 50% del valor a los vendedores de lana como pago a cuenta del Impuesto a la Producción mínima exigible de las explotaciones agropecuarias en la zafra 1969/70.

Haciendo un poco de historia las **Detracciones** surgieron como un régimen instituído en virtud de la ley de Reforma Cambiaria y Monetaria N° 12.670 del 12 de diciembre de 1959 —en sustitución a su vez del régimen de **Cambio Múltiples**.

Por este nuevo sistema, “se autorizó al Poder Ejecutivo, oído el Banco República a detraer del producto en moneda nacional de las exportaciones de lanas determinados porcentajes que se fijan sobre el volumen físico del total, teniendo en cuenta los valores nacionales e internacionales del producto y la cotización de nuestra moneda”.

Se fijaron primero porcentajes para detraer a la lana sucia entre un 2'5 y un 50% del valor F.O.B., Montevideo, y para los otros estados entre un 5' y un 50%.

Por decreto de 22 de Diciembre de 1959, se tomó como eje de la zafra la finura 60's Bradford y se fijaron las detracciones en porcentajes para las distintas clases de lanas, estableciéndose una relación entre la lana sucia y la industrializada en base a coeficientes.

Recién el 10 de setiembre de 1964 por Decreto —se establece el concepto de **valor ficto** o **Aforo**, para realizar la detracción sobre esa base, fijándose en U\$S 1.20. Actualmente rigen distintos aforos que juegan como precio mínimo según las clases de lanas, que detallamos:

	Zafra 1969/70	Zafra 1970/71
Lana Sucia	U\$S 1.05	U\$S 0.95
Lana Lavada Vellón	" 1.61	" 1.46
Lana Lavada: barriga, cordero ...	" 1.23	" 1.10
Tops	" 1.73	" 1.56
Subproductos	" 0.56	" 0.50

El Sistema impositivo vigente hasta 1968 afectó a los productores de lanas según los estudios económicos realizados por el Ministerio de Ganadería y Agricultura llegando a las siguientes conclusiones: “que mientras el dólar subió en el período 1959/68, 100 veces en el país las detracciones subieron 20 y el precio de la lana 10 veces”, “Los impuestos y los gastos de comercialización representaron 70'57% quedando al productor de lana el restante 29'43% del precio F.O.B. (finura 58's), recibiendo entonces el productor U\$S 0'35 cts. de dólar por el kilo de lana”. Se dedujo también que el productor perdía \$ 431.90 por há. Todo esto hizo que se sustituyera el régimen de las detracciones por el de las Retenciones.

Las Retenciones fijadas para el período 1º de octubre 1969 al 30 Set./970 trataron de atenuar el problema fijando los siguientes valores:

Retención por cada 10 Kgrs. de lana exportada:

	Zafra 1969/70	Zafra 1970/71
Lanas Sucias	\$ 560.00	\$ 118.00
Lanas Lavadas	" 861.50	" 181.00
Lanas Peinadas	" 926.80	" 195.00

Mientras tanto el 50 % de los valores retenidos se acreditaron como decíamos a los vendedores de la lana como pago a cuenta del Impuesto a la Producción Mínima exigible en las explotaciones Agropecuarias, por há. según lo que estableció la Ley N° 13.637 del 22 de diciembre de 1967 y la Ley 13.695 del 24 de octubre de 1968, para el período 1969/70.

Por esta última ley se eliminó el Impuesto a la Renta (categoría Agropecuaria) sustituyéndolo por este proyecto en 3 años. Se fijó además la productividad mínima por há., los valores y las reinversiones deducibles a los fertilizantes, semillas, pasturas permanentes, forestación, alambrados, aguadas, etc.

Se estableció que las lanas para consumo interno que use la industria **no pagarán retención.**

Por último también en el art. 79 de la ley citada se establece un impuesto a la **exportación** que se liquida sobre el valor del aforo de exportación de lana sucia, según los coeficientes de contenidos de lana sucia de acuerdo a lo siguiente:

LANAS SUCIAS 4 %

LANAS SUCIAS DESBORDADAS 2½ %

LANAS LAVADAS 1½ %

Se arbitró también por parte del Banco Central un mecanismo a los efectos de financiar la zafra y **su cobro al contado** hasta el 31 de enero con un interés del 9% por un sistema de preantipico de Divisas en las que el exportador tenía que presentar en declaración jurada todos los datos de quien vendió la lana, domicilio del mismo, Kilaje comprado, clase de lana, precio e importe total de la operación y la forma y fecha de pago, controlando los Bancos Privados y entregando al Banco República, Pagarés de Cobertura por el monto de Preantipico que se deseaba y que podía llegar al 90 % del 65 % del contrato cambiario y tipo de cambio comprador que regía. El Banco República entregaba el dinero que a su vez a través del Banco Privado llegaba al productor.

Por vía de Reintegro se estableció otro beneficio para la industria, con porcentajes variables sobre el aforo para pago de impuestos y obligaciones fiscales y que son: Hilados de lana 20 %; Hilados poliamidos 20 %; Alfombras de lana 25 %; Casimires pura lana 12 %; casimires 45 % lana y 55 % sintético, 20 %; Tejidos confeccionados; frazadas, mantas, trajes, etc. 12 % y últimamente se extiende a la lana peinada (tops) 5 %.

LA ACCION DE SECRETARIADO INTERNACIONAL DE LA LANA. —

LA CREACION DEL SEC. URUGUAYO DE LA LANA. —

El S.I.L. surge como una necesidad de los países productores de lana, Australia, Nueva Zelanda, y Sud Africa para la defensa de sus producciones ante el avance en el consumo de la fibras sintéticas y para incrementar la demanda de lana a través de la promoción de sus propiedades y de la aplicación de nuevas técnicas. Se crea sobre las bases de las Juntas Laneras de aquellos países y establece su sede central en Londres, representando nada menos que a 200.000 productores laneros que aportan proporcionalmente a su producción el 3 % del valor de sus lanas lo que significa 15.000.000 de libras esterlinas (9.000 millones de pesos).

Un hecho importante, en 1964 es la creación de WOOLMARK (marca —lana) con un símbolo que representa un ovillo que prestigia a los productos de lana virgen que han sido confeccionados según las normas de calidad del S.I.L.

La acción del Secretariado está extendida en 30 países y 20.000 firmas están autorizadas a usar el WOOLMARK. El Centro técnico de Ilkley, en Yorkshire (Inglaterra), que tuvimos ocasión de visitar, se constituirá sin duda en el centro de la industria textil británica y de todos los países del S.I.L.

Es digno de destacar el hecho de que el S.I.L. ha tomado la delantera en la comercialización textil y es notable el éxito alcanzado en 1967/68, así como la promoción de hilados para tejer, los de punto, tejidos gruesos y tweeds.

Sus aciertos técnicos en materia de investigación tienen una aplicación importante en la industria textil que implican una verdadera transformación en el uso de la lana; así la obtención de planchado permanente de pliegues y raya del pantalón, los tejidos inarrugables que pueden ser lavados mecánicamente, los colores permanentes, el proceso antipolilla, etc.

Todo esto ha llevado a los productores del Uruguay a considerar que no podían ser ajenos a esta organización que se iden-

tifica con la defensa de los intereses de nuestro país en la mejor colocación de las lanas. Los primeros contactos surgieron de la reunión llevada a cabo en Montevideo en 1959 (en la que nos tocara actuar como Delegado por nuestro Instituto de Ovinos y Lanasy), de la Juntas Laneras de Australia, Nueva Zelandia, y Sud Africa con nuestra Junta de Lanasy y luego en reuniones entre el S.I.L., la Junta de Lanasy los productores laneros, del 16 y 17 de marzo de 1966 en las que también actuáramos, como miembro invitado.

El S.U.L., creado pues a impulso de los productores por Ley 13.602 del 28 de julio de 1967, aunque su personería no es aprobada hasta junio de 1968, está compuesto por mayoría de productores como fue estipulado desde un principio, formado por Delegados de la Fed. Rural, Asociación Rural, uno por cada uno de las 6 gremiales de productores, Cámara Mercantil, Industria y tres delegados oficiales por: Ministerio de Hacienda, Ministerio de Ganadería y Agricultura y Banco República.

Sus cometidos están estipulados en: 1º) Promover el uso de la lana en el mercado interno y externo. 2º) Actividades pertinentes a la producción y prácticas vinculadas a la presentación, distribución y comercialización de la lana, así como prestar funciones de asesoramiento a las actividades públicas y privadas; 3º) Establecer contactos con organismos internacionales y nacionales tendientes a la investigación y promoción de la lana 4º) Colaborar tanto en el orden técnico como económico con organismos que tengan o puedan tener contactos con la cría del lanar y con la lana como puede ser la Comisión Honoraria de Mejoramiento de la Producción Ovina, Plan Agropecuario, Facultad de Agronomía, Facultad de Veterinaria, Universidad del Trabajo, Instituto Alberto Boerger y Miguel Rubino, 5º) Institución de Becas en centros donde la Investigación y promoción tanto en la cría del lanar como en la industrialización de los productos (lana - carne), tenga interés nacional.

Con fecha 13 de mayo de 1969, se confirmó su adhesión al S.I.L. y a partir de 1970 pasó a integrar su Junta Directiva con todos los derechos y obligaciones de miembro. En cuanto a la financiación del valor absoluto real exportado sea cual sea el estado, el Banco de la República, retiene el 0.60 % a partir de este año y cantidades mayores cada año hasta 1975 que será de 3 %, que es el máximo que permite la ley de creación.

El S.U.L. contribuye al S.I.L. de acuerdo al valor de la lana sucia. De esa diferencia de valores financia sus actividades, estudiándose nuevas fórmulas de aportes a partir de 1975.

Este convenio puede denunciarse por cualquiera de ambas partes con 1 año de antelación, pero de cualquier manera tendrán que reverse los resultados en aquel año.

Destacamos en toda su importancia la formación del Sec. Uruguayo de la Lana y su adhesión al Sec. Internacional de la Lana — por las perspectivas de futuro que tienen el trabajar unidos los países productores como lo han hecho también los productores laneros argentinos proyectando el Sec. Argentino de la Lana (SADEL) en pro de un mayor consumo de lana mundial a través de la promoción y de los nuevos avances técnicos que logren nuevas perspectivas para el uso de la lana— prestigiosos por el símbolo WOOLMARK.

CONSIDERACIONES FINALES SOBRE NUESTRA PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE LANAS. —

Hemos destacado la importancia en cifras que tiene la producción y exportación de lanas para la economía del país — pero sabemos que podemos producir más lana, como otros países lo han hecho, industrializando más y abatiendo costos de producción, comercialización e industrialización.

Necesitamos como país vender más en el exterior, por lo menos por un valor igual a nuestras importaciones cada vez mayores en virtud del interés general y por nuestro crecimiento demográfico. Así crearemos más divisas y la lana puede lograrlo a breve plazo. Por otra parte hemos señalado la baja de los precios internacionales para la lana —mientras que todos los productos que importamos como ser: productos químicos, petróleo, máquinas, hierro, acero, y servicios y aún fletes, aumentan.

Pero para lograr **mejores índices de producción y exportación** debemos partir de un punto primario y fundamental y que es el **incentivo al productor** a través de un precio remunerador que le lleve a considerar redituable la explotación ovina y la producción de lanas.

Para ello creemos que la acción debe centrarse en cuatro aspectos importantes:

1. — En **Estudios del precio internacional, nuevos mercados y afianzamiento** de los tradicionales.
2. — La **adecuación del precio interno** que brinde beneficios al productor de acuerdo a su esfuerzo.
3. — Promoción de **técnicas de producción** que en extensión lleguen a los productores a los efectos de mejorar peso de vellón, calidad y presentación de nuestras lanas.
4. — La **disminución de costos de comercialización interna y exportación**, inclusive de la **industrialización**.

1. — Estudios del precio internacional, nuevos mercados, etc.—

Producimos un tipo de lana en finura y calidad que tiene demanda en todo el mundo sobre todo en artículos de punto y bonetería de acuerdo a las finuras que más producimos aunque nuestras lanas finas pueden usarse **solas** o **mezcladas** con sintéticos para la confección de casimires.

Los países europeos han sido nuestros mejores compradores, en más del 60 % de nuestras exportaciones.

M.C.E.	26.3 %
Reino Unido	21.61 %
España	9.5 %
Otros países Europa Oriental y Mediterráneo	14%

En cambio a E.E.U.U. sólo le vendimos el 7.2 %. Por el contrario y como una paradoja, nuestras compras en este país alcanzaron al 14 % del total de lo que importamos y a España sólo le compramos, 0.8 %.

Aquel país ha bajado sus compras de lana en todo el mundo pero más de ha disminuído en el Uruguay y Argentina donde además existe el problema de los aranceles que debe pagar la lana que entre en los E.E.U.U. y que son para lana sucia: un impuesto ad-valorem de aproximadamente 25 % de su valor CIF, y para el tops, 27 ¼ cents. de dólar por libra, más de un 6 y ¼ sobre su valor FOB.

Una **acción común con Argentina** que tiene idénticos problemas deberá encararse para que exista una corriente más favorable de intercambio.

La búsqueda de nuevos mercados y la difusión de las bondades de nuestra lana que muchas veces no es realmente conocida en los mercados. Hacer conocer las muy buenas cualidades de nuestras lanas finas para casimires, de la aplicación de las cruas en bonetería y artículos de punto, por su resistencia a la tracción, su extensibilidad, elasticidad y que en su casi totalidad está libre de semillas.

La acción del S.U.L. y del S.I.L. puede ser realmente beneficiosa en la promoción de nuestras finuras y en los estudios de mercados para su aplicación.

No entra en nuestros cálculos el establecimiento de una política de precios sostén y aún la adquisición de lana como lo ha hecho Nueva Zelandia y Sud Africa.

Sobre este sistema se ha dicho que no podrá mantenerse para las diferentes zafas frente a los problemas de oferta y deman-

da, pero como ventaja se señala el poder conocer de antemano los precios que tendrá la lana, factor importante en la industria para realizar los planes de producción.

2. — La adecuación del precio interno.

Señalamos en el estudio de los impuestos que sufre la lana este problema y en particular el de las retenciones, cuya disminución mejoraría el precio de las lanas para esta zafra.

Su sustitución por el impuesto a la productividad mínima tendrá que brindar mejores resultados —se **estimulará a la mayor producción** y de **ese mayor volumen** surgirán soluciones reales para la percepción fiscalista que el Estado necesita.

Recordamos aquí las cifras de aumento en su producción de lanas logrado por **Australia y Nueva Zelandia de 46.51 % y 78.21 %** respectivamente, en el período 1953/68.

Si logramos a través de estímulos e incentivos, al productor como puede ser un precio interno adecuado, además de los niveles técnicos aconsejables, alcanzar en alguna medida los porcentajes de estos países, habremos alcanzado también los logros económicos y financieros que el país necesita.

3. — Promoción de técnicas de producción.—

Con relación a los beneficios que esto puede reportar con el punto anterior es oportuno lo que dice el Informe sobre el Servicio de Investigaciones Económicas del Banco Ganadero Argentino: “En otras palabras a cierto precio pagado a los productores estos están dispuestos a producir una determinada cantidad de lana”. “Si el precio aumenta, también aumenta en mayor o menor proporción la cantidad de lana, que los criadores están dispuestos a lograr”. “Pero una innovación tecnológica, una vez aceptada por los productores puede llevar a estos a aumentar su oferta a los mismos precios vigentes”.

Una innovación tecnológica es aumentar rindes por animal o por unidad de superficie —como se dijo ya, en el capítulo correspondiente.

Y esto tiene referencia con la Selección, el Manejo, la Alimentación, la Sanidad, etc.

Desde luego que siempre habrá que considerar que existe una relación inevitable y eso debe considerarse en los planes de promoción, entre las respuestas que se obtengan en la mejor y mayor producción ovina y en el monto de los costos e inversiones que puedan hacerse.

La aplicación de técnicas de Laboratorio en materia de selección ovina pueden lograr mejoras importantes en la producción de lanas. La importante labor que ha venido cumpliendo la Comisión Honoraria de M. de la Producción Ovina y que hemos citado, puede complementarse con la aplicación de resultados obtenidos en el **Examen de rebaños (Flock Testing)** en los que el Instituto de Ovinos y Lanos de la Facultad de Veterinaria tiene experiencia desde 1957 y que el S.U.L. ha comenzado a realizar. Asegura mejoras importantes, en la productividad en períodos más breves, logrando mejor peso de vellón y mejor calidad de lana, en finura y uniformidad, carácter, rizados por pulgada, color, suavidad al toque —longitud de mecha y la cantidad de lana limpia que tanto interesa al industrial. Complementa las técnicas actuales de selección en plantales, pero debe ser acompañada además con el estudio de hembras melliceras, producción de corderos, peso al destete y productividad de los mismos.

El otro aspecto importante es la aplicación de **técnicas de Laboratorio de lanas**, para dictaminar sus **valores**, exactos, luego de esquilarse y desde **el punto de vista comercial**. Las **análisis de muestras representativas** de lotes de lanas brindarán en forma exacta los valores determinantes a tener en cuenta en su evaluación comercial, una **orientación del precio** real que el productor pueda obtener por su lana y un medio de docencia seguro para el mismo y de mejora en la aplicación de futuro. Ya existe experiencia hecha en toma de muestras representativas de ovinos o de lotes de lana sucia, pero de cualquier manera habrá hacer la propia experiencia para el país por el volumen de lana que pueda llegar a ser analizado, lo que tendrá que realizarse en etapas.

En cuanto a las determinaciones de los valores sobre las muestras en el Laboratorio de Lanos hay también experiencia en los países que producen y que comercializan lana como ser determinación de finuras o espesor de hebras en micras (micronaje), porcentaje tolerados en más o menos diámetro mínimo o máximo, la relación de micras a la clasificación Bradford o americana, la uniformidad de finura por coeficientes de variación, la longitud de mechales o hebras y su uniformidad, el número de rizados por pulgada, la resistencia a la ruptura de las mechales por tracción, en gramos, la extensibilidad en porcentaje, el rendimiento al lavado y al peinado, color, hebras meduladas (pelos y Kemps) y presencia de materias vegetales.

Este es el camino para que el productor conozca lo que produce en su beneficio y en el de la industria; el llegar a **considerar a la lana como una materia prima industrial perfectible**. En esto también está la Federación Rural del Uruguay, la que a

través de sus Congresos ha llegado aún a solicitar la creación de un **Standard Nacional de Lanas** en función de sus **valores determinados objetivamente por el Laboratorio.**

4. — **La mejora de los procesos de comercialización interna y exportación, inclusive de la industrialización. Disminución de costos.**

La lana debe recibir técnicamente sus cuidados en forma uniforme, para llegar a la esquila, limpia, sana, sin coloraciones agregadas. Deberá ser bien esquilada, sin recortes de cuyos perjuicios ya hablamos; sacar a fondo los porcentajes de barriga y garras que corresponde y ser bien presentada para su comercialización. La presentación de lotes uniformes, separando las calidades distintas aún antes de esquilar; o en definitiva, si por algún medio ello llegara a ser redituable, realizar la clasificación en el establecimiento.

Ordenar la comercialización para obtener el mejor precio y la seguridad de su cobro. En este aspecto el cumplimiento del Registro de Boletas de Compra-Venta es realmente una conquista. Creemos que el **precio mejor lo logrará el productor** a través de un **conocimiento acabado de la lana que produce.**

Deberán abatirse los costos de transporte a través de un embalaje mejor y un enfardelaje con mayor densidad, estudiando aún como se está haciendo en Australia las posibilidades para la lana, del embarque en "containers". Disminuir trámites de exportación, simplificando la presentación de documentos ante las distintas oficinas que pueden unificarse a los efectos de los controles necesarios.

En cuanto a la industria, en la que incluimos a los lavaderos, deberán lograr créditos y autorizaciones especiales para la modernización de sus equipos, con vías a lograr abatimiento de costos, efectividad en los rendimientos — lo que unido a la eficiencia de las nuevas técnicas del S.I.L., en aplicación de la Woolmark, lograrán nuevos incrementos.

Y en todos los casos, información, extensión, docencia que llegue al productor en materia de nuevas técnicas en producción, en mercados y sus posibilidades y las nuevas aplicaciones para la lana en materia industrial que de la seguridad en el futuro al productor de poder continuar produciendo la fibra insustituible.

SUMARIO

Se realiza un estudio de los factores que tienen incidencia en la producción de lanas y su relación con la comercialización

Al analizar valores estadísticos de la zafra: cantidades de lana producida, finuras, calidades, etc.; de mercados y países productores competitivos, se ubica nuestra realidad en el panorama mundial de la lana.

Se efectúan consideraciones sobre nuestra producción de lanas, de las técnicas usadas, para obtener mejor calidad de vello-nes, de las vías de comercialización, desde la fuente de produc-ción (la estancia) hasta la fábrica nacional y sus posibilidades, así como las de la exportación en sucio o industrializada en distin-tos estados, detallando los trámites a cumplir para efectuarla.

Se realizan además estudios sobre los precios en los merca-dos internacionales y nacionales y la incidencia de diversos fac-tores que tienen influencia sobre la comercialización.

Finalmente se consideran las perspectivas que se abren a nuevos y más variados usos para la lana a través de organismos como el S.U.L. y su integración al S.I.L. y las soluciones a la producción de lanas en base a estudios económicos y promoción de nuevas técnicas y procesos.

SUMMARY

This is a study about factors which have an influence on wool production and their relation with its trade. When analysing the statistical values of the clip: amount of wool produced, counts, quality, etc., of competitor markets and wool producing countries, we can obtain a clear idea of the place we have in the world wool panorama.

Considerations are done of our wool production, of the tech-niques applied to obtain a better fleece quality, of the trade sys-tems from the production source (the farm) to the national fac-tory and its possibilities, as well as of the export of raw wool or industrialised in different states, detailing the steps to make it possible.

Studies are also carried out over prices in the international and national markets, and the incidence of different factors wich have an influence on the comercialisation.

Lastly, the possibility of new and more varied uses of the wool, through organizations such as S.U.L. and its association to the I.W.S., as well as solutions to wool production based on eco-nomic studies and the promotion of new techniques and pro-cesses.

BIBLIOGRAFIA

- Aspectos de Comercialización Lanera de la Zafra 1966-67 — Junta Nal. de Lanas.
- Australian Wool Board — Wool Statistical Service 1969.
- Banco Central. 1969. Informes.
- Banco Ganadero Argentino — Temas de Economía Argentina. Mercados y Precios de la Lana - 1969.
- Banco de la República — Informes. Reglamentaciones. Resoluciones. 1969 y 1970.
- Boletines de la Cámara Mercantil de Productos del País. — (Varias números), 1969 y 1970.
- Commonwealth Secretariat — Federación Lanera Internacional. Grupo Est. Int. de la Lana. 1967.
- Commonwealth Secretariat — Commodities Division. Wool Statistics. 1966-67.
- FRICK DAVIE, CARLOS. Dr. — La Producción Lanar en el Uruguay. Boletín Informativo M.G.A. Nros. 1224-1225. Julio 1968.
- La Exportación del Uruguay — Nos. de Setiembre 1967 y 1968. Boletines.
- LARROSA BOREAN, JUAN R. Dr. — Apuntes de clase. Cátedra de Ovinotecnia y Lanas. Facultad de Veterinaria. 1970.
- MUNOZ DURAN, ROBERTO. Q. I. — Selección de Temas Económicos. La Lana Uruguaya en los principales mercados mundiales. Boletín B.R.O.U.
- Síntesis — Suplemento económico financiero. varios números 1969-1970.
- Suplemento Mensual del Boletín "Mercados Laneros". — 21 de Octubre 1968. B. Aires. R. Argentina
- Textile Fibers Department — Commodities Research Department. 1967. ment. 1967.
- U.S.D.A. Wool Situation — Wool Statistics International. 1967. Int. de la Lana, 1967.
- World Wool Digest — S. I. L. Junio 1969.