

# ACONDICIONAMIENTO DE LA LANA

Ing. Agr. Ezequiel Pérez Álvarez  
Extensionista de Mejoramiento Ovino-SUL

La lana sigue siendo uno de los principales rubros de exportación de nuestro país. Para el quinquenio 70/74 las exportaciones de lana generaron el 30,4% de las entradas de dólares con una exportación promedio de 58.230 toneladas anuales.

Si bien entendemos que es factible recuperar los kilos perdidos con relación a las zafas de hace 20 años que oscilaban entre los 85 y 90 mil toneladas, nuestra inquietud actual radica en que es muy importante efectuar un buen acondicionamiento de la lana a fin de ofrecerla al mercado en óptimas condiciones de presentación.

Esta técnica no es nada nuevo en materia de comercialización de productos agropecuarios; se ha hecho con las frutas, con los huevos y también con la lana.

Pero lo que hoy vemos claro es la necesidad de que esta etapa se cumpla a nivel de productor y no en manos de la intermediación que se ha beneficiado desde tiempo atrás con el margen extra que brinda el comercializar los productos en forma atrayente para el comprador.

Es así que productores asociados en cooperativas han encarado esta etapa fundamental de intervenir más directamente en la comercialización de los bienes que producen.

El SUL ofrece este año una nueva oportunidad para que los productores de lana encaren esa posibilidad a través del Plan de Valorización de Lanas, tal cual lo han hecho otros países exportadores.

Pero ahora queremos destacar el papel fundamental que le cabe al productor lanero en este proceso que se inicia en el establecimiento de campo. En sus manos está el producir una materia prima que resalte, al máximo de sus posibilidades, las importantísimas virtudes textiles por las que la lana se destaca y por las cuales mantiene interesante demanda en la industria mundial.

Analizaremos ahora algunas directivas que el productor deberá tener en cuenta a fin de mejorar la calidad y presentación de sus lotes de lana, teniendo como base las exigencias que sobre la fibra de lana impone la industria para la manufactura del textil.

Cuanto mayor sea la concordancia entre la materia prima que se presenta al mercado y las condiciones de industria que debe reunir la fibra de lana, a fin de manufacturar productos de alta calidad que exige el mercado consumidor, mayores serán las cotizaciones que obtendremos por el textil.

La atención del productor estará dirigida en dos sentidos:

## A - MANEJO DE LOS LANARES

El buen manejo de las majadas implica su atención desde tres puntos de vista:

### a) Clasificación y selección:

La clasificación de majadas es una técnica que nos permite conocer el material con que estamos trabajando, agrupándolo por lotes en función de virtudes o defectos. De esta manera será más fácil realizar las encarneradas en forma de ir procurando corregir los defectos más importantes por la elección de los carneros correctores para cada lote.

La selección debe ser complementaria de la clasificación y ésta sí implica la eliminación de aquellos animales con graves defectos, máxime cuando éstos son altamente heredables. La selección deberá estar supeditada al plan de explotación general y los porcentajes de refugos de acuerdo a las posibilidades de reposición.

Dentro de este plan deben ser motivo de refugo las lanas negras, marrones o grises que aparecen cubriendo todo el vellón o en forma de manchas, lunares o hebras aisladas las que determinan la desvalorización de todo un vellón o toda una bolsa en el caso de lana de cordero, debido a la imposibilidad de separar las lanas oscuras.

También serán refugados los animales que presentan "cuartos peludos", regidos por factores genéticos altamente heredables, los que desvalorizan todo el vellón por ser los pelos fibras deficientes desde el punto de vista textil por su gran fragilidad y forma de tomar las coloraciones de la tinción.



La clasificación del vellón entero es una gran ventaja para su acondicionamiento.

SECRETARIADO URBANO DE LA LANA (S. U. L.)

## S. U. L. INFORMA

### ¿PORQUE EL PLAN DE VALORIZACION DE LA LANA?

No alcanza con mejorar la producción es necesario vender bien. Vender bien no es obtener circunstancialmente un precio alto sino poder conseguir para cada momento un precio justo.

Para ello deben crearse las condiciones de oferta más atractivas para los compradores del producto.

El valor de la lana depende no sólo de la calidad sino de la presentación para su uso industrial.

Pero, los esfuerzos aislados son inútiles. El reconocimiento de un producto mejorado exige volumen y permanencia en el mercado, y esto dependerá del interés y la participación de los productores en las primeras etapas de comercialización.

El S. U. L., organismo de productores, ha considerado indispensable defender y llevar a la práctica las condiciones óptimas de acondicionamiento de la lana para su venta.

Las cooperativas laneras realizan un gran esfuerzo en ese sentido. Sin embargo, desde un punto de vista nacional, es necesario ampliar su acción ofreciendo otras opciones de venta.

Muchos pueden ser los canales de comercialización de la lana y es conveniente que existan. Por ello S. U. L. nunca se ha pronunciado por la eliminación de ninguno. Pero es innegable que mucho se puede hacer todavía por la valorización de la lana uruguaya mejorando su presentación y acondicionamiento.

#### LA PRESENTACION

La mejor presentación de las lanas puede conseguirse a través de dos aspectos:

- 1) Acondicionamiento de la lana en la esquila.
  - El método australiano Tally-Hi facilita el mejor acondicionamiento por:
    - Evitar los recortes provocando un aumento del rendimiento de la lana al peinado y disminuyendo la variación en el largo de mecha.
    - Simplificar el desborde abatiendo los costos de manipuleo Industrial.

- Mejor manejo del ovino.
- Mayor rapidez de operación.

#### 2) Oferta de lanas clasificadas.

La clasificación de las lanas beneficia al productor y al Industrial. Al productor porque el conocimiento de tipos y valores relativos reviste singular importancia como elemento orientador de la planificación de la producción. Al industrial porque le permite disponer de un producto perfectamente definido y con menores costos de procesamiento primario.

La clasificación deberá realizarse de acuerdo a un sistema de tipificación que tome en cuenta objetivamente las principales características de la fibra.

#### Venta en Remate Público

El S. U. L. ha optado por el sistema de remate público con la expresa finalidad de llenar un vacío existente en nuestro mercado lanero, que radica en la falta de información existente respecto a los precios diferenciales entre los distintos tipos de lanas producidos en nuestro país.

**A LOS PRODUCTORES:** Agradecemos el apoyo brindado a esta iniciativa y estamos a su orden para brindarle información y asistencia.

**A LOS CONSIGNATARIOS:** El S. U. L. no intenta convertirse en vendedor de lanas. La experiencia que realiza es simplemente trasladar a nuestro medio los métodos más exitosos ensayados en los principales países productores. Realice su propia experiencia y ofrecerá a sus clientes un servicio más completo y de mucho mayor contenido económico. Contará con total respaldo del S. U. L.

**A LOS INDUSTRIALES:** El Plan de Valorización trata de adaptar en la mayor medida la condición de presentación de las lanas a las necesidades industriales. De vuestro apoyo al sistema depende su continuidad en el futuro.

PALMAR 2170 - MONTEVIDEO - TEL. 4.46.40

Serán también motivo de refugio aquellos casos graves de vellones desuniformes y barrigas altas. Es importante industrialmente que los vellones sean lo más parejo posible en calidad y finura en todas las regiones del cuerpo, que la hebra de lana presente un diámetro uniforme en todo su largo y que las mechas sean de igual longitud, dentro de las variaciones normales que se dan en todo vellón.

La desuniformidad en calidad y finura de las diferentes regiones del vellón puede ser salvada por el "trriage" (clasificación de las partes del vellón), pero debido a su elevado costo esta operación no se practica actualmente, castigándose todo el vellón.

La desuniformidad de la hebra, puntas gruesas o puntas quemadas, son defectos que reducen las posibilidades del textil, por lo que se destinan esos vellones a usos inferiores de menor valor comercial.

La uniformidad en el largo de mecha incide en los rendimientos industriales, pues las hebras cortas se pierden en el peinado.

En la misma forma, por medio de la clasificación y selección de las majadas se puede lograr importantes mejoras en la calidad y cantidad de suarda que desempeña un papel muy importante en la protección y conservación de la fibra de lana contra los agentes atmosféricos, especialmente los rayos ultravioletas que afectan la resistencia, elasticidad, capacidad de absorción de tintas, poder afieltrante, etc. La carencia de una adecuada cantidad de suarda, así como las suardas de mala calidad nos dan lanas quebradizas, secas, con tendencia a apelmazarse y pérdida de la natural resistencia, por lo que son castigadas en su comercialización.

El color es otro elemento a tener en cuenta en este trabajo. Deberá ser blanco, lo que es bien considerado por la industria ya que le permite asegurarse, aún antes del lavado, la posibilidad de confeccionar paños blancos o de tintes claros. La presencia de coloraciones adquiridas por la lana debido a balneaciones mal dadas, marcas de pinturas inadecuadas, manchas de orina y cascarrias, enfermedades de lana producidas por hongos y bacterias, manchas de fenotiacina, etc., que no salen al lavado, ocasionan una real desvalorización del textil.

#### b) Nivel nutricional:

Las variaciones de nivel nutricional y las crisis forrajeras que soporta nuestro país en forma variable y a veces no muy <sup>isiduos</sup>, atentan al buen desarrollo de la fibra de lana. La atención brindada a la majada en materia de plano nutricional determina la calidad de la fibra producida, fundamentalmente en lo que tiene relación con el deterioro de la normal resistencia del textil. Si bien nuestras lanas se caracterizan en el mercado mundial por su buena resistencia, merece una singular atención el suministrar un buen nivel de alimentación a las ovejas gestantes, especialmente durante los últimos 60 días de la gestación, para que esto no ocurra.

En la misma forma, la resistencia se puede ver afectada por una lactación en condiciones de sub-alimentación.

La atención de estas funciones prioritarias, formación del feto y producción de leche, determinan un déficit de las energías necesarias para la producción de lana, lo que provoca un estrangulamiento de la fibra de lana, punto de ruptura.

También las sequías prolongadas producen lanas débiles, ásperas que no pueden ser destinadas a la manufactura de productos de calidad.

c) Estado sanitario:

El mantener un elevado nivel de sanidad de las majadas, combatiendo las parasitosis internas y externas evita la producción de lanas débiles, secas, sin resistencia, así como el control de las enfermedades y estados febriles que ocasionan la formación de lanas "acapachadas".

B - MANEJO DE LA LANA

El adecuado manejo de las lanas antes, durante y después de cosechadas implica la observación de sencillas prácticas por parte del productor lanero que resumimos en 16 puntos:

a) Antes de la esquila

I - Bañe bien. - Los baños mal dados afectan el color de las lanas y no salen al lavado. Buenos específicos y bañaciones tempranas son imprescindibles para combatir los parásitos externos y reducir el efecto del baño en la coloración de la fibra.

II - No use pinturas inadecuadas. - Las pinturas que no están hechas para marcar laneros no salen con el lavado.

III - Si tiene campos "con semillas", adelante la fecha de esquila. - Los frutos que se "prenden" a la lana, tales como flechillas, abrojos, cepacaballo, carretilla, abrepuño, etc., desvalorizan la lana pues su limpieza a mano o mecánica es muy costosa y los tratamientos químicos afectan las propiedades de la fibra de lana, tales como resistencia, elasticidad, tacto y aptitudes de tinción. Por lo tanto, en lo posible, es conveniente adelantar la fecha de esquila para evitar que los frutos se "prendan", ocasionando una reducción del valor del textil.

IV - Descole en forma prolija. - Trate de hacerlo lo más próximo a la fecha de esquila recorriendo bien la zona manchada por excrementos y orina que manchan la lana de tonalidades amarillas que no salen al lavado, determinando un menor valor de dichas lanas. Para su mejor comercialización, embólselas aparte; no las entrevere con lanas de barriga que tienen normalmente mejor valor.

V - No deje que su lana se contamine de polvo. - Evite el tránsito de sus majadas por lugares donde se levante polvo o por cañadas donde puedan embarrarse. El polvo desvaloriza la lana, la decolora y baja su rendimiento al lavado.

VI - Sea cuidadoso en los tratamientos sanitarios. - Algunos específicos como la fenotiacina o el sulfato de cobre manchan la lana en forma que no sale al lavado.

b) Durante la esquila

VII - No esquile lana húmeda. - No deben esquilarse animales mojados o con humedad de rocío. Si no puede dejar encerrado para el "primer cuarto", esquile corderos. La lana húmeda se desmerece fácilmente, fermenta y se "arde" perdiendo valor.

VIII - Desbarrigue honestamente. - Este trabajo es más fácil hacerlo cuando se usa el sistema de esquila australiana o Tally-Hi ya que la barriga sale entera al comenzarse la operación. Cuando se usa la esquila tradicional se debe dar instrucciones precisas sobre este aspecto pues es costumbre "poner" algo de barriga con el vellón.

Las lanas de vellón mal desbarrigadas o "con rellenos" pierden mucho de su valor. Las bien cosechadas valen más en ambas categorías.

IX - No deje recortar. - La oveja puede "que dar fea" pero no se pierde nada. Grandes cantidades de lana se pierden en las aguas de lavado y en el bajo peine debido a los "recortes" o "repiques". Si esta lana queda en la oveja se cosechará en la próxima zafra. La esquila Tally-Hi ha



sido estudiada para reducir al mínimo estos recortes tan perjudiciales.

X - Saque el vellón entero.- Es ésta otra ventaja de la esquila Tally-Hi que permite "tirar" el vellón sobre la mesa clasificadora a fin de hacer el desborde necesario para quitar lana de manos y patas, cabeza y puntas quemadas que pudieran quedar.

Si se usa la esquila tradicional a lo sumo corte el vellón en dos partes, lo que permite más fácilmente su reconstrucción. Se evitan así mayores desperdicios por lana de pedazos y permite un mejor atado.

XI - Ate solamente con hilo de papel.- La contaminación de la lana con fibras vegetales de yute o cáñamo es un problema muy serio para la industria por la dificultad que presenta su separación.

XII - Haga un trabajo limpio.- Mantenga limpios los corrales de agarrar y si es posible que su piso sea de material o piedra; esquile en una cancha limpia y seca con piso de material o madera.

#### c) Después de la esquila

XIII - Embolse aparte las lanas negras.- Las lanas negras se embolsarán aparte, especialmente el cordero negro. Una bolsa con cordero negro entreverado sufre una depreciación del 40%.

XIV - No embolse juntos distintos tipos de lana.- En toda esquila han de salir cinco tipos de lanas: vellón, barriga, garreo y puntas quemadas, pedazos y cordero.

Además se embolsará aparte "descole" y lana "de epidemia" o "de campo". La lana de "desoje" se puede embolsar junta con los pedazos.

Para una mejor apreciación de la lana en su posterior clasificación es conveniente embolsar aparte la lana vellón de las diferentes categorías de animales. Así tendremos: lana vellón de ovejas de cría, de ovejas falladas y capones, de borregos, de carneros padres, etc.

Cuando en algún potrero los lanares hayan levantado "semillas", será conveniente embolsar aparte estos vellones.

XV - Cuide su lana en galpón.- Dada la gran capacidad higroscópica de la lana deberá aislarse con piques o tablas en los pisos de material.

XVI - Conozca su lana.- Abandone la venta de lana "al barrer"; así nunca conocerá realmente la lana que produce, tanto en calidad como en finura, lo que implica para el productor una seria dificultad en establecer su justo valor. La lana se vende por calidad y finura y habrá distintos precios para cada una de éstas. Establecer el precio promedio es realmente difícil. Lo mismo le sucede al comprador quien en una ligera revisión de las bolsas debe efectuar una valoración del lote por la estimación de los porcentajes de finuras y calidades, lo que generalmente influye en que el precio ofrecido sea inferior al real, a fin de cubrirse de los eventuales errores que pueda haber cometido en la valoración.

De ahí que la venta de lana clasificada es el único sistema por el cual el productor conoce la real composición de su lote de lana, y le permite establecer su verdadero valor en cualquier momento. Sólo así, realizando un trabajo escrupuloso, esmerado y responsable, tendrá derecho el productor lanero a recibir íntegramente el precio internacional del textil y no como sucede actualmente en que las lanas uruguayas sufren una depreciación en el mercado internacional del orden del 15% por deficiencias en su acondicionamiento.