

MERCADO LANERO

SEMANA 18

5 de Noviembre 2021



**PORTAL
OVEJERO**
VENTA DE OVINOS ONLINE

IME (Indicador del Mercado del Este)

AUD	1340 ac/kg	+ 7 ac/kg	+ 0,53%
USD	998 usc/kg	- 5 usc/kg	- 0,50%
CNY	63.81 ¥/kg	- 0,24 ¥/kg	- 0,37 %
EUR	8.61 €/kg	- 0.04 €/kg	- 0,46 %

Se recuperan las lanas cruza después de los valores más bajos en dos décadas. Mercado cauteloso. IME en moneda local (AU\$) ganó el 0,5%. El IME expresado en dólares americanos bajó un 0,5% o 5 cents, cerrando a 998usc limpio/kg. El rechazo fue del 9,7%.

usc: centavos de dólar americano ac: centavos dólar australiano

MOVIMIENTOS DEL TIPO DE CAMBIO

AUD:USD	0,7448	- 1,04%
AUD:CNY	4,7623	- 0,88%
AUD:EUR	0,6426	- 0,93%

(respecto al dólar Australiano, moneda de venta)

OFERTA (solo Australia)

FARDOS OFERTADOS	38.294
RECHAZO	9,7%
FARDOS VENDIDOS	34.594
VENDIDOS EN LA TEMPORADA	478.629

Análisis del Mercado Australiano

Informe de The Australian Wool Exchange, AWEX

Los precios de la lana cruda obtuvieron las mayores ganancias porcentuales en un ligero repunte en las tasas generales en los remates de lana en Australia esta semana.

AWEX dijo que el mercado registró una pequeña ganancia general en esta serie, aunque los diferentes sectores del mercado tuvieron resultados variados, impulsados casi en su totalidad por la finura.

AWEX dijo que el sector cruda ha estado descendiendo durante semanas, con algunas guías de precios de micrones acercándose a mínimos históricos: el MPG de 28 micrones en el sur la semana pasada alcanzó su punto más bajo en 21 años. Sin embargo, el sector cruda se recuperó con fuerza esta semana, dijo AWEX.

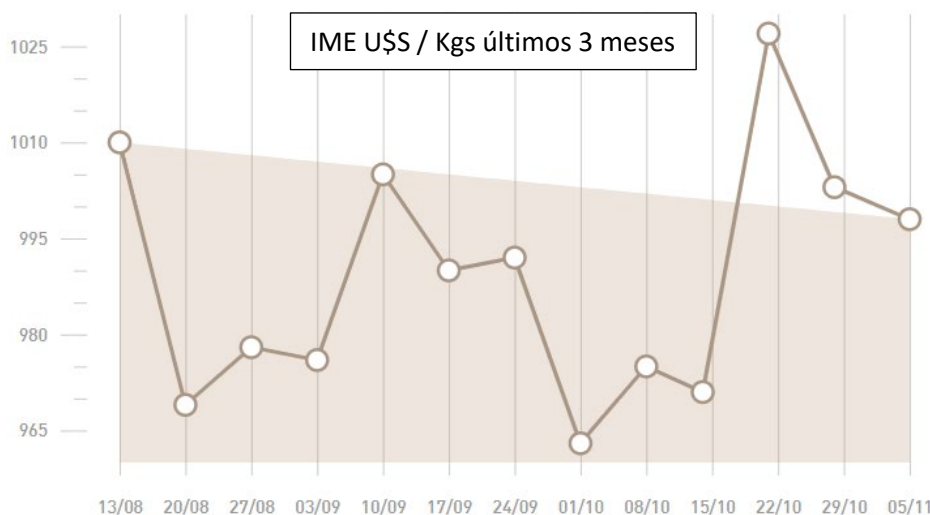
"En términos porcentuales, los aumentos en las MPG del sector cruda fueron los más grandes de la semana".

La oferta nacional se redujo en 2.757 fardos a 39.360 fardos, con un 10,3% de rechazo y, a pesar de la reducción, la oferta general de esta temporada continúa muy por encima del año pasado. En comparación con esta época del año pasado, se han colocado 129.674 fardos más en el sistema de subastas, un aumento del 28,4%," dijo AWEX.

"La demanda de los compradores de tipos de vellón Merino de más de 20 micrones era alta y la fuerte competencia en estas lanas ayudó a impulsar los precios más altos. Esto se reflejó en las Guías de Precios Individuales por Micrones (MPG) para 19,5 micrones y más grueso, que aumentaron entre 30 y 53 ac en todo el país".

AWEX dijo que en los micrones más finos, este interés y demanda no existió, por lo tanto perdieron terreno. "Esto se reflejó nuevamente en las MPG para 18 micrones y más finas que perdieron entre 13 y 71 ac.

"Los precios alcanzados por micrones entre estos dos grupos fueron erráticos y variados entre centros".



AWEX dijo que las grandes ganancias en el primer día de venta en algunos micrones Merino, combinadas con ganancias en todos los demás sectores, ayudaron a impulsar el indicador del mercado del este AWEX hacia arriba en 14 ac.

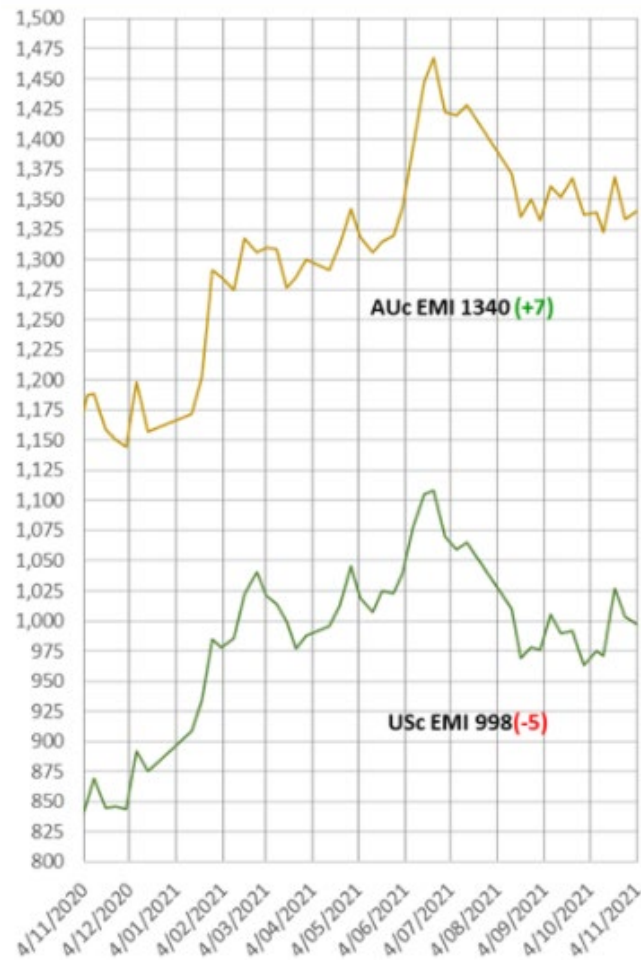
"El segundo día, las pérdidas en los tipos Merino más finos impidieron una nueva subida del IME, que cayó 7 ac. El IME ganó 7 ac para la serie, cerrando en 1340 ac / kg limpio".

AWEX dijo que un evento notable esta semana fue una línea de lana de vellón Merino de 11,7 micrones que se vendió por 21.000 ac sucio. "Este fue el precio de venta más alto alcanzado en una subasta desde junio de 2015".

Scott Carmody, Consultor de Mercados, Australian Wool Innovations.

La semana de ventas comenzó con tono positivo en los remates de lana esta semana, pero desapareció rápidamente. Para empezar, la confianza del comprador era fuerte, ya que se habían realizado algunos nuevos negocios antes de la venta, pero esa demanda inmediata parecía haberse satisfecho fácilmente y los clientes extranjeros no estaban dispuestos a cumplir con los nuevos niveles de precios en la mayoría de las calidades Merino.

IME 12 meses hasta el cierre del 4 Nov 2021



El IME en moneda local cerró con un alza del 0,5%, pero en todas las demás conversiones de divisas, los precios favorecieron a los compradores extranjeros. El IME en USD cayó un 0,5% al cierre de una semana de 998usc / kg limpio, lo que indica una intención de compra ligeramente menor, ya que la tasa de cambio de AUD v USD bajó un 1%, lo que hizo que el AUD subiera. Los resultados del centro de ventas de Fremantle fueron nuevamente un punto culminante de la actividad de la semana, ya que el indicador del mercado oeste (WMI) ganó un fuerte 34ac a 1402ac / kg limpio.

Los tipos más mas gruesos de vellón Merino fueron el principal objetivo del interés de los compradores de Merino esta semana. Todas las lanas de 19,5 a 23 micrones fueron bien buscadas y empujadas 30 a 40ac más. Los lotes de venta alrededor del área de 20 micrones se vieron sometidos a una competencia particularmente fuerte. Muchos compradores habían considerado que las diferencias de precio a las micras más finas eran demasiado amplias durante algunas semanas y consideraban que estas lanas tenían una buena relación calidad-precio. Estas lanas son los tipos que se comercializan con mayor facilidad, por lo que tienen un riesgo mucho menor en un inventario a largo plazo.

Los tipos de merino más finos que 19 micrones todavía estaban en demanda, pero por primera vez en unos meses, se hizo evidente cierta sensibilidad al precio, cuando los compradores movieron sus compras a lanas más gruesas.

Los tipos de lana crusa fueron quizás la sección más brillante del mercado, ya que se realizaron mejoras de 35 a 50ac / kg limpio, saliendo de sus niveles mas bajos de las ultima decadas. En muchos de los micrones de lana mas gruesa, esto representó ganancias de más del 10% para los productores. El cardado ganó 15ac.

La semana que viene se ofrecerán 40.700 fardos el martes y miércoles.

Informe Semanal Mercado Australiano Comentario de Tim Marwedel, Grupo Schneider 4 de Noviembre 2021

Un reciente pedido de uniformes del gobierno Chino ha estimulado la demanda de 21,0 micras y más grueso esta semana. El volumen no se considera suficiente para cambiar la suerte de las lanas merino medianas y más gruesas a largo plazo, pero fue suficiente para impulsar el mercado de más de 19,5 micrones. Los precios en este rango, hasta el mercado de crusa fina, tuvieron subas el miércoles y se establecieron un poco menos extremos el jueves. Los tipos más finos están bajando de los altos niveles recientes. Las primas para la lana fina de la mejor calidad han sido muy fuertes en los últimos dos meses, pero ahora se están estabilizando un poco a medida que avanzamos en la temporada. El enfoque se está desplazando hacia las lanas medias que, en comparación, parecen tener una buena relación calidad-precio.



PRONOSTICO:

Las lanas finas a la baja y las medias en alza. Este es un cambio a la tendencia reciente. También fue alentador ver que los tipos cruza fina atrajeron el interés de los compradores esta semana. La materia vegetal (MV) sigue siendo un factor importante que determina el precio, ya que los compradores luchan por alcanzar el promedio de MV del 1.0% requerido para las entregas chinas estándar. Dado que se registran lluvias regulares en la mayoría de los distritos productores de lana, es probable que veamos que la MV se mantenga alta hasta el próximo otoño.

NUEVA ZELANDA Informe de Helen Cameron, Grupo Schneider 4 de Noviembre 2021

Mercado con suba general, con excepción de las lanas finas y pedacería, que se mantuvieron o tendieron a la baja. Operó solo la Isla Sur con 6.300 fardos ofertados. El rechazo fue del 15%.

Principales compradores de Europa y Reino Unido con apoyo limitado del sub continente Indio, de China y de las fábricas de alfombras de Australasia.

Vellón: 21mic y menos firme/ tendencia a la baja; 21-22,5mic 7% suba; 23-30mic 5% de suba; Vellón cruza: a la baja, Vellón Borrego Cruza: suba 2%. Pedacería: a la baja.

Próxima Venta: Isla Norte 5.000 fardos, programados para el Jueves 11 de Noviembre.

SUD AFRICA Informe de FIBRETRACK, BKB Ltd. 28 de Octubre 2021

En el remate N°11 de la zafra 2021/22, el mercado subió un 3,3% desde la última venta. El Rand bajó frente al dólar americano 2,9%.

Los movimientos para lana, de buen largo, de buena calidad y color, con un min 35N/ktex fueron los siguientes:

Diámetro Fibra	Variación	Diámetro Fibra	Variación
18 mic	+ 0,2%	21 mic	+ 0,3%
19 mic	+ 2,4%	22 mic	+ 1,1%
20 mic	+ 4,2%	23 mic	+ 1,9%

Nota: Las lanas certificadas y no certificadas están incluidas en el promedio por micrón.

MICRON	RSA RWS	RWS PREMIUM
17.0	311.00 ↑	11.1%
18.0	266.00 ↓	11.8%
18.5	250.00 ↑	15.2%
19.0	229.00 ↑	18.0%
19.5	209.00 ↑	18.8%
20.0	195.00 ↑	22.6%
20.5	191.00 ↑	24.0%
21.0	185.00 ↑	22.5%
22.0	175.00 ↑	20.7%

El mercado siguió a la tasa de cambio, registrando ganancias generales en todos los tipos y descripciones de lana merino.

La próxima venta será el 10 de Noviembre, con ± 9.170 fardos programados.

PROXIMAS VENTAS

	2021/22 estimado	2020/2021 realizado
Semana 19	40.742 fardos	32.112 fardos
Semana 20	44.355 fardos	37.512 fardos
Semana 21	40.835 fardos	34.915 fardos

MERCADO DE FUTUROS Informe de Michael Avery, Southern Aurora Partner, 5 de Noviembre 2021

El comercio de lana en el mercado de futuros continuó siendo mínima durante otra semana mixta para los remates de lana.

Una vez más sufrieron las lanas finas, con todos los índices Merino de 19 micrones y más finos perdiendo terreno. Esto incluyó una disminución de 40 ac para lanas de 17 micrones, 66 ac para 18 micrones y 20 ac para 19 micrones. Los merinos medios y las lanas cruza registraron ganancias de 20 a 30 ac.

Solo unos pocos productores buscaban una cobertura hacia adelante. Los niveles estuvieron en línea con las expectativas del último mes, con compradores que buscaban un pequeño descuento por delante de 18 micrones y estaban dispuestos a dar una prima para asegurar la cobertura en 19 micrones en el Año Nuevo.

La Guía de precios de 18 micrones cerró en el mercado al contado a 2005 ac, tras haber cotizado a futuro para junio de 2022 a 2030 ac y junio de 2023 a 2000 ac. La negociación a futuro en el contrato de 19 micrones se mantuvo en una prima. Habiendo negociado a fines de la semana pasada a 1720 ac, los compradores se mantuvieron satisfechos con



ofertar y negociar a 1690 ac hasta marzo de 2023, pero el nivel al contado que se deslizó a 1644 ac ha bajado los niveles hacia adelante a 1660 ac, una prima del 1% sobre el contado.

El gráfico siguiente destaca el fundamento de la actividad a plazo actual. La diferencia de base entre 18 y 19 micrones se ha movido por encima del percentil 98, lo que significa que solo el 2% del tiempo en los últimos doce años ha superado los 420 ac. En las últimas dos semanas, la diferencia ha caído de 426 ac a 361 ac. El mercado a plazo se ha sentido cómodo negociando esta diferencia a 300 ac, todavía el percentil 90, por lo que paga una prima por 19 micrones, pero busca un descuento de 18 micrones.

Esperamos una actividad similar la próxima semana, con una oferta activa en el contrato plano de 19 micrones a una ligera prima a lo largo de 2022. La demanda en el contrato de 21 micrones es menos constante, lo que lleva a precios con un modesto descuento en efectivo.

Es probable que la actividad previa a la Navidad deba ser estimulada por precios más consistentes por parte de las ventas. Las ofertas planas al contado o con una pequeña prima probablemente despertarán el interés de los exportadores que están luchando contra una demanda inconsistente, probando la logística y la oferta y los precios volátiles.

LAS OPERACIONES DE ESTA SEMANA

Noviembre	2021	19,0 micrones U\$ 1274 usc	2,5 toneladas
Noviembre	2021	21,0 micrones U\$ 968 usc	5,0 toneladas
Febrero	2022	19,0 micrones U\$ 1259 usc	5,0 toneladas
Marzo	2022	19,0 micrones U\$ 1259 usc	5,0 toneladas
Junio	2022	18,0 micrones U\$ 1512 usc	7,0 toneladas
Junio	2023	18,0 micrones U\$ 1490 usc	10,0 toneladas

TOTAL 34,5 toneladas

NOTA: Valores llevados a dólares americanos por el editor, con la tasa de cambio publicado en la hoja 1.

NOVEDADES INTERNACIONALES

LOS REPRESENTANTES DEL COMERCIO DE LANA ITALIANA Y AUSTRALIANA SE UNEN POR EL BIENESTAR ANIMAL

Terry Sim, 1 de noviembre 2021

Los líderes italianos y australianos del comercio de la lana se han unido en un llamado para fomentar la producción de lana sin mulesing, utilizando el alivio del dolor de manera obligatoria para la transición y la genética para terminar con el procedimiento quirúrgico.

Después de un artículo reciente de Sheep Central que presenta las opiniones del candidato a director de AWI (Innovación de Lana de Australia), Chick Olsson, sobre el mulesing, los líderes del comercio de lana italianos y australianos han pedido a los productores australianos que presten atención a las tendencias del mercado con respecto al bienestar animal.

El presidente de la Asociación Italiana de Comercio de Lana, Claudio Lacchio, ha expresado su preocupación por que los productores australianos no estaban recibiendo el "mensaje correcto" sobre la importancia de la demanda de las marca por lana sin mulesing y de dejar de depender de la práctica.

El exportador Josh Lamb, presidente del Consejo Australiano de Exportadores y Procesadores de Lana, dijo que los exportadores son muy conscientes de que el mulesing es una práctica de manejo válida para algunos productores, pero esto no niega la necesidad de un cambio permanente.

"La industria no debería pensar en lo que el mercado quiere la próxima semana, tenemos que pensar en lo que quiere dentro de 10 o 20 años".

En el artículo de Sheep Central, el Sr.Olsson desafió la declaración N° 1 de la estrategia AWI 2030 de que para 2030 "los productores tienen la confianza y las herramientas para manejar el ataque de moscas sin usar mulesing" como una fecha límite inferida para detener el uso de mulesing quirúrgico.



Presidente de la Asociación Italiana de Comercio de Lana. y fabricante de tops. Claudio Lacchio.



El Sr. Olsson ha defendido el uso de mulesing como una operación perfectamente aceptable que los productores australianos deberían usar cuando lo necesiten, creyendo que no existía ningún riesgo para la reputación de la lana si se continúa con la práctica. "Todavía estamos vendiendo toda la lana y ellos (China) quieren nuestra materia prima y aman nuestro producto", dijo.

Si bien se respeta el derecho de todos a tener sus propias opiniones, el Sr. Lacchio dijo que se deben considerar los intereses creados del Sr. Olsson como accionista mayoritario en la empresa que produce el producto para aliviar el dolor de mulesing, Tri-Solfen. El Sr. Lacchio dijo que estaba en desacuerdo con la suposición de que China está comprando la mayor parte de la lana de Australia, independientemente de si es con o sin mulesing.

"Por el momento, no parece importarles el uso de mulesing", dijo. A China no le importa el uso de mulesing por lo que consumen en el país, pero sí compran lana sin mulesing para las marcas que demandan lana éticas".

Pero el Sr. Lacchio dijo que es importante que se les diga a los productores australianos lo que los consumidores jóvenes de lana exigen y cree que este debería ser el objetivo principal de AWI. "No nos corresponde a nosotros decirle a un productor lo que debe o no debe hacer en su predio. Esto lo respeto, al 100%, puede decidir por hacer o no hacer mulesing, o usar analgésicos", dijo.

Pero AWI debería decirles a los productores australianos la preferencia de las marcas y procesadores por la lana sin mulesing, dijo.

AWI DEBERÍA DECIRLE A LOS PRODUCTORES LO QUE DEMANDA EL MERCADO



Exportador de lana y Presidente
de ACWEP

Lamb también dijo que parte de la función de AWI es informar al productor de lana australiano lo que el mercado está pidiendo o esperando.

"No es el papel de AWI decirles a los productores qué hacer, pero es 100% su responsabilidad brindarles toda la información y las herramientas para que los productores puedan tomar las decisiones de administración y marketing más informadas que se adapten a sus necesidades. La sensación en la industria es que finalmente estamos comenzando a cambiar las cosas con respecto a la percepción del lote de lana australiano y sus prácticas", dijo.

"La situación está delicadamente equilibrada, pero debemos seguir avanzando y exigiendo el alivio del dolor y declararlo como tal en el NWD es una demostración de transparencia. Pero el uso de mulesing con alivio obligatorio del dolor debe considerarse como algo transitorio y estrictamente a mediano plazo", dijo Lamb.

"Sugerir que la industria de la lana australiana ignora la demanda mundial de lana sin mulesing junto con el movimiento mundial hacia estándares de bienestar más altos en la producción animal sería irresponsable".

OTROS PAISES SE HAN MOVIDO MÁS RAPIDO EN BIENESTAR ANIMAL QUE AUSTRALIA.

El Sr. Lacchio dijo que a Australia le tomó más de 30 años resolver el problema del uso de bolsones que contaminan la lana e introducir bolsones de nylon, mientras que América del Sur solo tardó unos pocos años.

El Sr. Lacchio dijo que el Sr. Olsson debería "llevar el mensaje correcto" a los productores en mulesing en su mejor interés. Debería decirles a los productores lo que los clientes necesitan y quieren. Lo siento por los productores cuando no se les transmite el mensaje correcto".

El Sr. Lacchio dijo que había visto ovejas morir a causa de un ataque con mosca, y aprecia que hay áreas en Australia donde el mulesing es probablemente "una obligación" por el momento. Pero él cree que no se debe decir a los productores que ignoren las preocupaciones sobre el uso de mulesing y los requisitos de las marcas que exigen lana sin mulesing, sino que se les diga lo que quieren las marcas, los grandes fabricantes, los tejedores y los hilanderos.

"Soy un gran fabricante, quiero saber lo que quieren mis clientes".

El Sr. Lacchio dijo que Australia ya se encuentra detrás de otros países productores de lana en su percepción de actitud hacia el mulesing. Nueva Zelanda (que ha prohibido el uso de mulesing) es la más avanzada, dijo. América del Sur también se ha movido con fuerza para producir lanas certificadas y en Sudáfrica más de la mitad de la cosecha está certificada (y sin mulesing).

"Creo que es una lástima porque Australia produce la mejor lana del mundo y, sin embargo, si queremos obtener un tipo específico de lana certificada (sin mulesing), no estamos en condiciones de hacerlo en Australia hoy.

El Sr. Lacchio no creía que la actitud del Sr. Olsson hacia el uso de mulas frenaría el crecimiento de la lana no mula procedente de Australia.

"Considero que los productores australianos son lo suficientemente inteligentes como para tomar sus propias decisiones.



Si piensan que existe la posibilidad de proporcionar al mercado el producto adecuado, especialmente en Europa y Estados Unidos, con lana sin mulesing, lo harán. Al mismo tiempo, apoyo firmemente la idea de que, genéticamente, es la forma de resolver este problema".

Lamb también dijo que la solución a largo plazo para el mulo es la genética. "Muchos productores han demostrado en Australia, bajo una amplia gama de condiciones ambientales, que pueden criar animales lisos para salir de la dependencia del mulesing".

LA NUEVA POSICIÓN DE STUART McCULLOUGH, EX DIRECTOR EJECUTIVO DE AWI.

El señor Lacchio acogió con satisfacción el reciente nombramiento del ex director ejecutivo de AWI, Stuart McCullough, al puesto de director de marketing e innovación para defender la lana dentro del esquema de huella ambiental de productos (PEF) propuesto por la Unión Europea y maximizar las oportunidades de marketing posteriores a COVID.

“Solo puedo dar la bienvenida si un Australiano que representa a AWI viene a Europa. Al menos comprenderá lo que está sucediendo, no solo con el etiquetado y el peligro potencial de que la lana sea declarada más contaminante que el poliéster, por ejemplo. Es un tema muy importante, pero también entenderá, por qué, por ejemplo, pedimos lana sin mulesing”, dijo.

“Que alguien de AWI venga a nuestro entorno para transmitir a Australia los mensajes correctos, solo puedo verlo como una noticia positiva para nosotros en Europa”.

El Sr. Lacchio dijo que AWI debería hacer más para fomentar la diversidad en las industrias de procesamiento fuera de China. Su padre le dijo que tener todos los huevos en una sola canasta no es una buena estrategia de marketing.

Dudaba de la economía de establecer una etapa inicial de procesamiento en Australia solo porque estaría cerca de la fuente de la materia prima, lo que sugiere dificultades para obtener la maquinaria necesaria, técnicos experimentados y mano de obra.

Pero el Sr. Lacchio apoyó el desarrollo limitado del procesamiento integrado en otros países como Europa y Estados Unidos para equilibrar la dependencia de la industria en el sector manufacturero de China.



Stuart Mc Cullough, CEO AWI

FUENTES: Australian Wool Exchange (AWEX), AWI Wool Market Weekly Report, Sheep Central News & Market Intelligence, BKB Market Intel, Southern Aurora Markets, Australian Weekly Market Report GSchneider, NZ Market Report GSchneider, Stock & Land y Ovis21.

