

Evolución del mercado: Lana y pelo tejido (CN 51) — 2015–2025

Introducción

El capítulo 51 del Sistema Armonizado agrupa la lana, el pelo fino u ordinario, los hilados y los tejidos de crin, una cadena que abarca desde la materia prima hasta productos textiles de alto valor. Durante la década 2015-2025, el comercio exterior de la Unión Europea en este capítulo ha experimentado una profunda transformación: los volúmenes físicos intercambiados se han reducido de forma notable, pero el valor de las transacciones ha resistido gracias a un fuerte encarecimiento de los precios. A la vez, el mapa de socios comerciales se ha reconfigurado y la base productiva europea ha continuado su contracción, mientras que la intensidad comercial ha alcanzado máximos históricos.

Contracción en volumen, resistencia en valor: la paradoja del sector lanero europeo

El comercio en cantidades se repliega mientras el valor se sostiene

Entre 2015 y 2025, el valor de las exportaciones extracomunitarias del capítulo 51 pasó de 1 610 millones de euros a 1 390 millones, una caída del 13,7 %. Las importaciones mostraron mayor estabilidad, pasando de 1 486 millones a 1 378 millones (–7,3 %) (comercio total). Sin embargo, las cantidades físicas cayeron mucho más: un 33,6 % en exportaciones (de 138,5 miles de toneladas a 92,0 miles) y un 28,4 % en importaciones (de 162,7 miles a 116,5 miles). Esta asimetría refleja que el sector ha perdido masa física pero ha conseguido defender el valor global de sus intercambios.

La inflación de precios en toda la cadena explica la desconexión valor-volumen

El precio medio de los productos exportados por la UE se encareció un 30,0 % en el periodo (de 11 627 a 15 114 euros por tonelada). En el lado importador la subida fue del 29,5 % (de 9 135 a 11 832 euros/tonelada) (comercio total). El encarecimiento no fue homogéneo: afectó tanto a las materias primas como a los productos transformados, indicando un choque de costes y de demanda que se propagó por toda la cadena de valor (véanse las secciones de segmentos y de choques).

Los tejidos y los hilados dominan las ventas exteriores; las importaciones se concentran en materias primas

La cesta exportadora de la UE está liderada por los tejidos de lana peinada (partida 5112), los tejidos de lana cardada (5111) y los hilados de lana cardada (5106), que conjuntamente aportan más del 70 % del valor exportado en 2025 (comparativa por partidas). En el lado importador, el grueso del valor corresponde a lana sin cardar ni peinar (5101) y a lana y pelo cardados o peinados (5105). Así, la UE importa principalmente materia prima y productos intermedios, y exporta manufacturas de mayor valor añadido.

Partida	Descripción	Valor export 2025 (€)	Valor import 2025 (€)
5112	Tejidos de lana peinada o pelo fino peinado	622 M	–
5111	Tejidos de lana cardada o pelo fino cardado	250 M	–
5106	Hilados de lana cardada sin acondicionar	133 M	17 M
5109	Hilados de lana o pelo fino acondicionados	98 M	117 M
5101	Lana sin cardar ni peinar	41 M	277 M
5105	Lana y pelo cardados o peinados	46 M	364 M
5107	Hilados de lana peinada sin acondicionar	128 M	102 M
5102	Pelo fino u ordinario sin cardar ni peinar	–	265 M

Reconfiguración geográfica de los flujos: nuevos proveedores y mercados emergentes

Los proveedores tradicionales de materia prima pierden peso relativo

Los principales suministradores de lana a la UE – Australia, Reino Unido y Nueva Zelanda – han reducido su valor de importación entre un 26,5 % y un 41,1 % entre 2015 y 2025 (socios comerciales). En contraste, otros orígenes como Sudáfrica (+38,0 %), Argentina (+12,8 %) y Uruguay (+13,2 %) ganaron cuota. China se mantiene como el primer proveedor en valor, con una cuota estable (454 M€ en 2025 frente a 447 M€ en 2015). Esto sugiere una diversificación de las fuentes de aprovisionamiento que reduce la concentración de las importaciones, aunque el índice Herfindahl-Hirschman (HHI) de importaciones subió ligeramente de 1 412 a 1 493 (+5,7 %) (concentración).

China, Turquía y Marruecos remodelan el destino de las exportaciones europeas

Aunque China sigue siendo el primer cliente extracomunitario, sus compras cayeron un 12,2 % (de 235 M€ a 207 M€). El Reino Unido redujo sus importaciones de la UE en un 44,3 % (de 215 M€ a 120 M€), un retroceso que puede vincularse al Brexit y a la reorientación de sus cadenas de suministro. Otros destinos maduros como Hong Kong (–57,7 %)

y Estados Unidos (–33,9 %) también se contrajeron. Por el contrario, las exportaciones a Marruecos casi se duplicaron (+94,2 %) y a India crecieron un 70,6 %, alcanzando 114 M€ y 29 M€ respectivamente en 2025 (socios comerciales). La concentración de las exportaciones, ya baja, se redujo aún más (HHI de 805 a 679, –15,6 %), lo que denota una cartera de clientes más diversificada.

La volatilidad de los flujos revela mercados de alta inestabilidad

Las importaciones desde Chile (CV=0,45) y Australia (CV=0,25) registraron las mayores variabilidades interanuales en cantidades, mientras que en las exportaciones destacan Hong Kong (CV=0,42), China (CV=0,38) y Japón (CV=0,38) (volatilidad). Estas oscilaciones reflejan tanto la sensibilidad de la oferta de lana a factores climáticos y geopolíticos como los vaivenes de la demanda final de manufacturas textiles.

Transformación estructural de la industria europea: especialización, mayor intensidad comercial y choques de precios

La producción interna se desploma, pero la intensidad comercial alcanza cotas históricas

La producción de la UE en el capítulo 51, medida en cantidad, ha pasado de 685,7 millones de unidades en 2003 a 252,5 millones en 2024, un derrumbe del 63,2 %; en valor, la caída ha sido del 40,5 % (producción). A pesar de ello, la intensidad comercial (comercio total / producción) subió del 44,6 % en 2003 al 61,1 % en 2024, y la propensión exportadora (exportaciones / producción) pasó del 34,4 % al 48,9 % (intensidad comercial). La UE es, por tanto, una economía cada vez más abierta en este sector, que actúa más como centro de transformación y reexportación que como productor primario.

Italia, Bulgaria y Lituania encabezan la especialización en lana de la UE

En 2025, los Estados miembros con mayores ventajas comparativas reveladas (RSCA) son Bulgaria (0,78), Lituania (0,70), Italia (0,67), Rumanía (0,50) y Chequia (0,42) (especialización). Italia concentra el 40,6 % del valor de la producción comunitaria, consolidándose como el núcleo manufacturero de la lana en Europa. En el extremo opuesto, Luxemburgo, Chipre y Grecia apenas participan en la producción de estos bienes.

El año 2022 registró perturbaciones de precios excepcionales en varios socios

Los datos de anomalías de precios revelan que en 2022 se produjeron saltos muy por encima de lo esperado. Las importaciones de lana argentina registraron un sobreprecio del 26,5 % respecto a la línea base (anomalía 8,5), mientras que los envíos a India experimentaron una subida del 109,2 % (anomalía 7,9) y a Turquía del 83,5 % (anomalía 6,8) (choques de precios). En el caso de Australia, el precio de importación se disparó un 32,0 %. Estos episodios, concentrados en un solo año, sugieren una combinación de tensiones post-COVID, problemas logísticos y el impacto del conflicto en Ucrania sobre los costes energéticos y de transporte, que golpearon especialmente a un sector intensivo en insumos y logística internacional.

Conclusión

El comercio europeo de lana, pelo, hilados y tejidos ha vivido entre 2015 y 2025 una década de claroscuros. Por un lado, los volúmenes negociados se han contraído de forma acusada, en línea con una producción interna a la baja. Por otro, el valor monetario de los intercambios se mantuvo gracias a una escalada general de precios, acentuada por choques puntuales como los de 2022. La Unión Europea ha reforzado su papel como exportador neto de productos transformados, mientras que sus importaciones de materia prima se diversifican hacia nuevos orígenes. Los países del este y sur de Europa —Bulgaria, Lituania, Rumanía, Italia— concentran una cuota creciente de la especialización productiva. La mayor intensidad comercial indica que el sector se ha vuelto más dependiente del comercio exterior, lo que le hace vulnerable a la volatilidad de precios y a las perturbaciones geopolíticas que se reflejan en los socios con mayor inestabilidad. En suma, el capítulo 51 ha pasado de ser una industria de volumen a una industria de valor, pero con cimientos productivos cada vez más estrechos y una elevada exposición a los vaivenes de los mercados internacionales.

Generado el 2026-07-24 a partir de datos de tradedashboard.eu

Informe generado por una máquina: acelera el análisis humano, aun a riesgo de inducirlo a veces a error. Nunca puede reemplazarlo por completo.

Si necesita asesoramiento sobre la política comercial europea, o representación de sus intereses en Bruselas, no dude en contactarme en support@tradedashboard.eu. Encontrará mi CV en esta dirección.