

| AÑO | CAOLIN BRUTO | | | | CAOLIN LAVADO | | | |
|-------|---------------|-------|-------------|--------|---------------|--------|-------------|---------|
| | P. Provincial | | P. Nacional | | P. Provincial | | P. Nacional | |
| | Ton. | Valor | Ton. | Valor | Ton. | Valor | Ton. | Valor |
| 1.972 | 2.534 | 330 | 74.089 | 8.165 | 18.547 | 19.897 | 135.491 | 169.988 |
| 1.973 | 1.902 | 494 | 53.593 | 5.946 | 18.189 | 20.945 | 136.384 | 166.845 |
| 1.974 | - | - | 147.559 | 14.632 | 28.012 | 37.094 | 202.057 | 321.600 |

pondientes a otros productos aprovechables ateniéndonos a su escasa repercusión económica.

Hoy y Mañana

De su examen deduciremos las consecuencias más interesantes sobre la actualidad y futuro de nuestro caolín. Veamos: Refiriéndonos al caolín bruto nuestra producción durante 1.972 representaba el 3% de la nacional. En 1.973 el caolín obtenido en nuestras minas y vendido sin tratar representa el 3,5% del total español. Sin embargo la repercusión económica es comparativamente de un 4% en 1.972 y de un 8,3% al año siguiente. (En 1.974 el porcentaje de caolín vendido sin lavar no alcanza repercusión en el contexto nacional) lo que nos permite

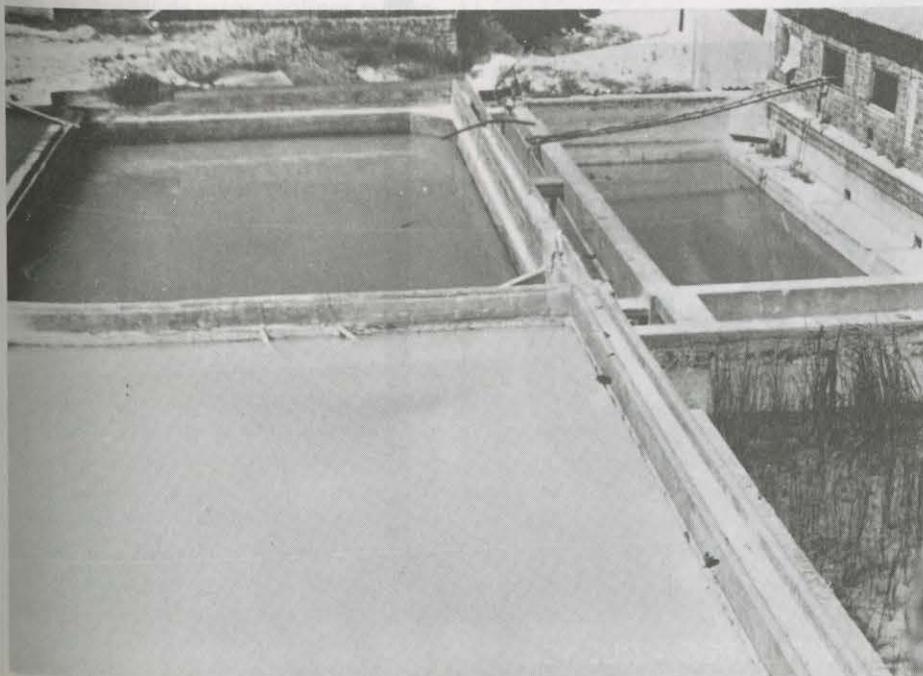
deducir que nuestro mineral encuentra una notable demanda que se traduce en un precio de favor sobre el resto del obtenido en los yacimientos nacionales y que —imaginamos— viene obligado por su calidad.

Si nos referimos al caolín tratado, podremos comprobar que las cifras de producción obtenidas son con respecto al nacional un 13,68% en 1.972, un 13,33 en 1.973 y un 13,86 en el último año del que poseemos datos. Los valores obtenidos como consecuencia de tales producciones, representan, sin embargo, solamente un 11,7% en 1.972 y un 12,55 y un 11,53% respectivamente en cada uno de los años siguientes, que nos demuestran claramente, que el producto manipulado, no cuenta con la buena clientela del caso anterior y que viene a poner en tela de juicio la altura nacional del producto. Pero ¿cómo es posible que un mineral adquirido al salir de la

mina a un precio beneficioso, pierda después de tratado, el interés del comprador? Está claro que la materia prima, es por lo menos competitiva, aún cuando en el último año nuestras empresas caoliníferas prefirieran no vender el material en bruto para obtener un mayor provecho de la explotación y también está claro que el grado de determinación no debe estar a la altura de la materia prima obtenida, por cuanto otros minerales con menor precio inicial, alcanzan sin embargo, en producto terminado, mejor cotización que el nuestro. Aún cuando resulte doloroso hemos de pensar, bien en deficiencias del proceso de clasificación y lavado, bien en deficiencias de las instalaciones de tratamiento y consecuentemente, en la imperiosa necesidad de su mejora.

Cuenca

Aquí rozamos el presente del caolín provincial. Conversaciones tenidas hace ya tiempo con algunos de los empresarios de la zona de Carboneras nos permiten asegurar que están en el problema. Ahora bien, conocer el problema no es conceptualmente resolverlo y se hace preciso pasar de la contemplación, del planteamiento, a los hechos. Está claro para ellos que hay que mejorar las instalaciones de tratamiento actuales, pero también está claro que tal empresa requiere desembolsos prohibitivos para industrias, que generalmente podemos considerar familiares. Cabe pensar en la unión de todas o la mayoría de las empresas existentes, en una o dos más poderosas y, por tanto, con mayor capacidad de desenvolvimiento e inversión. Pero esto, no es cosa fácil de conseguir y ante el volumen de inversión preciso y la necesidad nacional del producto, que ha proporcionado a



JOSE LUIS PINOS

LA FALTA DE UNIFORMIDAD DEL LAVADO AHUYENTA LA DEMANDA