

cada lado del cuerpo. Es esencial conservar los especímenes en seco, ya que se deteriorarán muy rápidamente en alcohol.

Para realizar "Mini capas" se utilizaron cajas plásticas de las dimensiones siguientes: 55 x 40 x 6 mm. (ref. No. 546 de la casa CAUBERE B.P. 228-19, 75927 París CEDEX 19).

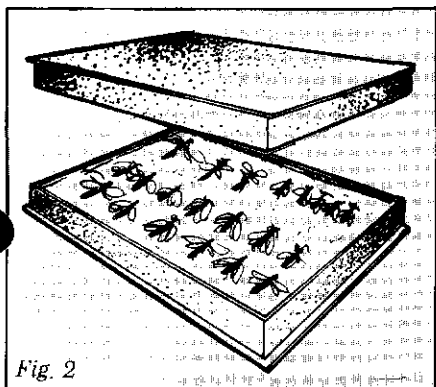


Fig. 2

Sobre el fondo de la caja se coloca algodón, se cubren con una hoja de papel de la misma dimensión de la caja sobre la cual se colocaron las referencias de recolección (huésped, planta-huésped, localidad, país, fecha de recolección y nombre del recolector). Esta hoja de papel bloquea los insectos cuando la tapa de la caja está cerrada. Es recomendable sellar con cinta pegante cada una de las cajas durante el transporte, de esta forma los insectos se conservan indefinidamente.

Si los insectos son puestos sobre capas en atmósfera húmeda, es importante colocar algunos cristales de fungicida (Diparachlorobenzeno) sobre la capa de algodón. Los insectos de tamaño medio o grande se conservan sobre cajas clásicas de gran tamaño.

El envío del material colectado debe dirigirse a:

Señor Gerard Delvare  
Director Servicio Faunística  
IRHO/CIRAD  
B.P. 5035  
34032 Montpellier Cedex  
Francia

# CRITERIOS

## EL ACEITE DE PALMA TIENDE A VOLVER

Por: John Buckley

A pesar de la caída de los precios, la producción de aceite de palma continúa aumentando y los productores se preparan para inundar el mercado.

Después de dos décadas de un gigantesco crecimiento, el mercado del aceite de palma está en conflicto con la dura realidad de la excesiva capacidad. La caída de la rentabilidad constituye una amenaza para futuras inversiones y los proveedores se disputan los mercados entre sí. Además, la tregua de la competencia de otros aceites ha terminado.

Aún no se han vendido las inmensas existencias. No obstante, la producción mundial sigue estando casi en niveles récord, reflejando la cantidad de siembras de palmas clonales de alto rendimiento que se han sembrado en los últimos diez o veinte años. A pesar de que siempre se tuvo conciencia del riesgo, se suponía —y aún se supone— que los mercados podrían ser arrebatados a los demás aceites, y que éstos podrían crecer en su totalidad, en el momento en que las palmas maduraran.

Desde principios de la década de los setenta, se estimuló la producción mediante la bonanza de la demanda de una alternativa barata y versátil a la soya. De menos de 2 millones de toneladas, la producción llegó a superar los 8 millones de toneladas. Malasia, el mayor productor y exportador, aumentó la producción nueve veces, hasta llegar a 4,5 millones de toneladas.

Dicha expansión continúa. Si no es mediante la tala de palmas, es imposible detener la producción —solamente se puede desacelerar a través de sequías (las cuales tardan muchos meses en afectar la producción de fruta) o mediante la reducción de fertilizantes.

Los agricultores tienen que escoger entre no recoger la fruta (lo cual podría afectar el cultivo por la producción de toxinas nocivas) o cosecharla con pérdidas. Por lo general recogen la cosecha, con la esperanza de que las pérdidas se recuperen posteriormente.

Así mismo, el aceite de palma crudo se deteriora, a menos que se procese, pero incluso el aceite procesado tiene una corta vida de almacenamiento —como sucedió en Malasia el año pasado, con un costo altísimo para el país, cuando las existencias llegaron al récord de 1 millón de toneladas. El aceite se oxidó y fue necesario venderlo a un precio muy bajo.

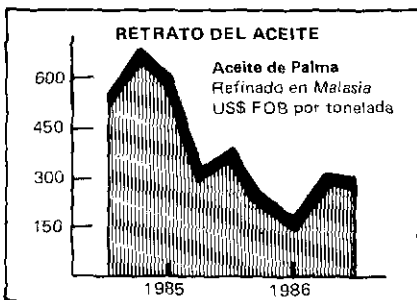
La palma se cosecha a lo largo de todo el año y por lo tanto la empresa tiende a disponer del producto rápidamente a bajos costos de producción y en volúmenes altos/bajos precios unitarios de la exportación de aceite para diversos productos terminados.

Después de 1974, este enfoque dio un salto cuantioso, cuando se hizo comercialmente viable el proceso denominado fraccionamiento, el cual aún está abriendo nuevas posibilidades, al permitir la comercialización de productos

constitutivos, como lo son las oleínas para cocina y las estearinas para la fabricación de jabón, por ejemplo.

Debido a las características de solidez del aceite de palma, tradicionalmente éste ha sido descartado de las mezclas de aceite líquido en las zonas templadas y su uso se ha limitado a las zonas tropicales. Se comercializa principalmente en forma de Vanaspati sólido, que es una grasa vegetal hidrogenada.

Esta grasa fue inventada por Hindustan Lever en 1930, aunque sólo comenzó a competir con la soya, la mantequilla y el sebo en la India, Pakistán, el Medio Oriente y Africa del Norte en 1970.



Los progresos del fraccionamiento mejoraron la penetración de la palma en estos mercados. A medida que el proceso se fue refinando, se logró ampliar el uso de la oleína de palma en el mercado de los aceites embotellados y la mezcla de los mismos en las zonas templadas y tropicales, desalojando así al aceite de soya y de colza de una gran cantidad de aplicaciones para productos terminados.

Malasia fue el líder de esta revolución tecnológica y dio una lección a los grandes productores de aceite, como los Estados Unidos en lo que a investigación, desarrollo y promoción se refiere. No obstante, el éxito alcanzado también sirvió de inspiración a imitadores en otras partes del mundo.

Indonesia se dio cuenta de que tenía el clima adecuado y la tierra virgen para copiar a Malasia. En diez años, la producción aumentó de 250.000 a 1.8 millones de toneladas y actualmente planea triplicarla.

Así mismo, se han invertido grandes sumas en la refinación y fraccionamiento a bajo costo en Indonesia, lo cual plantea para Malasia un mayor reto.

Igualmente, Malasia está sufriendo la presión que ejercen otras zonas, como el renacimiento de la producción de soya en los Estados Unidos después de la sequía, la oferta récord de aceite de colza subsidiado en la Comunidad Europea y el marcado aumento de la producción de soya y girasol en América Latina. Con el fin de mantener la ventaja competitiva, los exportadores de palma se han visto obligados a bajar los precios.

Indonesia, que últimamente le sigue los pasos a Malasia, ofreciendo incluso mejores condiciones, está muy preocupada por la súbita recuperación de la producción de aceite de coco en las Filipinas.

La India —que es el mayor comprador de aceites vegetales del mundo y en donde se comercializaban más de 500.000 toneladas de palma— recortó las importaciones con el fin de fomentar la autosuficiencia. Pakistán, que es el segundo comprador, compró en exceso y está revendiendo los excedentes a los países vecinos.

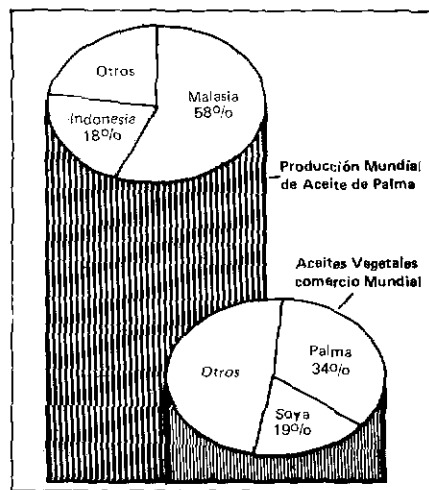
El derrumbe de los precios era inevitable debido a la recesión de los créditos para exportación y a la escasez de divisas de los compradores claves. No obstante, cuando se presentó la caída, durante el segundo trimestre de 1986, la sacudida fue espectacular y los precios bajaron a menos de la tercera parte del nivel del

año anterior.

El mercado tocó fondo al llegar a US\$180 por tonelada. A pesar de que los precios se han recuperado a US\$330, siguen siendo muy bajos, según los niveles históricos.

Las perspectivas a corto plazo dependen en gran parte de si la producción Malaya disminuye en 1987, como piensan algunos expertos, y de si los bajos precios fomentan que los países importadores compren más —a pesar de la presión que se ejerce en el Tercer Mundo de recortar gastos y desviar los ahorros provenientes de los productos de consumo hacia otros fines.

No obstante, parece ser cierto que la palma creará nuevos mercados, especialmente en el Norte. Aunque parece que el mercado mundial seguirá saturado de grano barato por muchos años, el consumidor exige cada vez más semillas oleaginosas ricas en aceite con menores subproductos de torta. La palma parece encajar en este marco. Así mismo, la palma desempeña un papel nutritivo vital como producto alimenticio básico en los países en desarrollo.



No obstante, el estado actual del mercado debería alertar a aquellos que están pensando en sembrar nuevos cultivos de palma de aceite.

Tomado de South march 1987.