



## ¿Qué tipo de plantador es usted?

La última iniciación que tuve en cuanto al término "planter" fue hace diez años, estando en una abarrotada tienda o "kedai" en Petaling Jaya. Hasta entonces desconocía felizmente el hecho de que existía una línea de marañones, nueces y otros confites provenientes del Brasil, cuya marca comercial era "planter".

Mientras el congestionado tendero trataba de aplacar la multitud de clientes, una mujer robusta y agresiva gritó desde atrás de la fila, "Planters Nuts" (equivalente a Agricultores Chiflados) Nadie se inmutó! Entretanto, yo me debatía entre si la mujer se refería a la salud mental o a algunas partes de la anatomía de los agricultores, cuando volvió a gritar

"Planters Nuts". A pesar de que en la agroindustria existe una elevada proporción de gente peculiar, no son lo bastante extraños como para catalogarlos de "chiflados". Algunos de mis mejores amigos son plantadores y por lo tanto, cuando la dama volvió a gritar, le contesté: "Se requiere un chillado para reconocer a otro". En ese momento, el agobiado tendero le entregó una lata de Marañoses Planters, diciendo: "Dos dólares con veinte, Datin".

La moraleja de estas historias es la siguiente. En primer lugar, para sobrevivir como plantador es necesario ser muy industrioso, duro y estar dispuesto al sacrificio. En segundo lugar, los verdaderos plantadores no toman, manipulan, malinterpretan ni siembran evidencia... si existe la posibilidad

de ser descubiertos. Tercero, el plantador no debe divulgar su ocupación ante extraños. Cuarto, incluso si el plantador está rodeado de plagas y problemas de todo tipo y si atraviesa una época tan mala que ni siquiera puede darse el lujo de pagar las más mínimas medidas de seguridad y manutención, es capaz de sobrevivir.

Por último, y por encima de todo, si el plantador posee una amplia y excelente gama de atractivos confites u otros productos, debe ponerlos a disposición del consumidor en forma rápida y eficaz. El plantador nunca debe hacer esperar al cliente. De lo contrario, se expone a que le griten chiflado!

Fuente: The Planter, Vol. 64 No. 742/88.

\* Editor. The Planter.



## IMPORTACIONES

Continúan aumentando las importaciones. Para el total éste representa el 39.07% con respecto a igual período del año anterior.

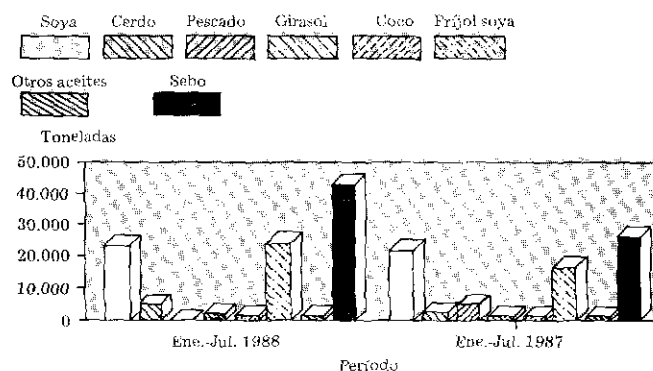
El sebo representa 61.82% y soya y frijol soya 76.41% frente a enero-julio 87. Hasta el momento no ha llegado aceite de

pescado y se observan decrementos en aceite de oliva (16.67%) y otros aceites (43.48%).

Producto	Jul. 88	Jul. 87	En. Jul. 88	En. Jul. 87	Variación ton.	Variación %
Acetate de soya	2,223	4,229	23,548	21,760	1,788	8.22
Manteca de cerdo	0	0	4,994	2,235	2,759	123.45
Acetate de pescado	0	0	0	4,389	(4,389)	(100.00)
Acetate de blaca	0	0	5	6	(1)	(16.67)
Acetate de girasol	0	0	2,050	596	1,454	243.96
Acetate de coco	350	100	1,862	1,216	646	53.13
Frijol soya*	3,553	3,492	25,808	15,345	10,463	68.19
Otros aceites	0	304	659	1,166	(507)	(43.48)
Subtotal	6,126	8,125	58,926	46,713	12,213	26.14
Sebo	9,048	4,530	42,947	28,540	18,407	61.82
TOTAL	15,174	12,655	101,873	73,253	28,620	39.07

Fuente: Subordos  
Realiza: Fedepalma  
\* En términos de aceite.

IMPORTACIONES COMPARATIVAS DE ACEITES Y GRASAS  
Enero - Julio 1988 y 1987



Fuente: Subordos