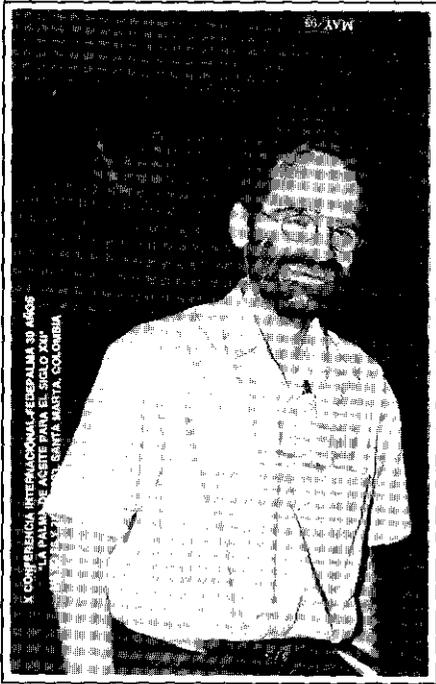


## MERCADOS INTERNACIONALES

**Thomas Mielke: No a la intervención estatal****"Los subsidios son una decisión política"**

*Thomas Mielke es un economista alemán, editor de la revista Oil World. Fue invitado por Fedpalma a dictar una charla durante la X Conferencia Internacional sobre Aceite de Palma realizada recientemente en Santa Marta. El Palmicultor lo entrevistó y en este artículo se resumen sus puntos de vista sobre el mercado de los aceites y grasas a nivel mundial, y sus conceptos sobre las ventajas que tiene nuestro país para competir internacionalmente.*

Thomas Mielke es de esas personas de quienes podría afirmarse que es neoliberal a ultranza. Defiende la no intervención de los gobiernos la cual, a su modo de ver, obstaculiza las fuerzas del mercado e impide la asignación adecuada de recursos para las áreas que los requieren.

Por eso está en contra de los subsidios que algunos Estados otorgan a sus productores y exportadores. Asegura que su eliminación generaría bienestar y beneficios. "La intervención estatal, o cualquier forma de subsidio o barreras a la importación (creo que es necesario analizar ambos factores), siempre tendrá un efecto contraproducente", asegura.

Está convencido de que si se suprimen estas distorsiones, se llevaría a buen término la llamada Ronda Uruguay del GATT. "Se podría mejorar el bienestar en un margen que establecen los economistas. No estoy en posición de cuantificarlo, pero para el mercado de los aceites y las grasas, yo diría que los contribuyentes norteamericanos y europeos ganarían mucho, si ambas regiones redujeran sustancialmente los subsidios". Pero finalmente, se lamenta de que "todo esto es una decisión política".

Este economista alemán, editor de la revista semanal Oil World, una de las publicaciones más importantes del mundo en materia de mercados -por cuanto analiza la oferta, demanda y precios de los 17 aceites y grasas más importantes de origen animal y vegetal, y las principales harinas oleaginosas-, asegura que los productores nuevos o pequeños de aceites tropicales tienen la posibilidad de penetrar el mercado, especialmente en lo que se

refiere a satisfacer la creciente demanda de importación de los países vecinos, como México.

Dice que los colombianos tienen la obvia ventaja de poder cubrir los requisitos de México, pues pueden ofrecer ciertas ventajas al exportar aceite de palma hacia los puertos pequeños, como el Golfo de México. "No quiero entrar en detalle, pero el mensaje es: Por supuesto, están en capacidad de satisfacer las necesidades de importación de sus vecinos, entre otras cosas, por los costos de fletes".

Asegura que si bien México importa productos de los E.U., como aceite de soya, los cuales resultan relativamente baratos por los subsidios de ese país a sus productores, también el país azteca importa mucho sebo de res y parte de éste se ha sustituido por aceite de palma. "El interrogante de si un país puede o no exportar aceite con buenos resultados es cuestión de disponibilidad, precios y calidad. Más bien de calidad, disponibilidad y precios, en ese orden". La anterior frase la resume en la reducción de costos de producción "y en Colombia se ha dado suficiente énfasis a la importancia de vigilarlos de cerca en los años venideros", afirma.

No obstante, reconoce que en algunas plantaciones colombianas los costos siguen siendo demasiado altos. Por ello, aconseja a los productores nacionales, establecer los puntos débiles y las áreas donde se pueden introducir mejoras. "Si la calidad de la producción es buena y los precios favorables, por supuesto que tienen una buena oportunidad, siempre y cuando el gobierno no intervenga. Competiendo en forma leal a nivel

## MERCADOS INTERNACIONALES

internacional, existen buenos mercados para la producción de palma en Latinoamérica".

### **Aceite de palma: para cubrir la creciente demanda**

Thomas Mielke asegura que el aceite de palma es más propicio que cualquier otro para cubrir la creciente demanda de importaciones a nivel mundial en los próximos años. Considera que el crecimiento de la población mundial en forma acelerada (de una tasa anual de 100 millones de habitantes para el año 2.000), obliga si se quiere mantener el promedio de consumo per cápita al nivel del año anterior a incrementar la producción y el consumo de aceites y grasas alrededor de 1.6 millones de toneladas. "De esta manera, cualquier aumento adicional del consumo per cápita o cualquier aumento de los usos no comestibles de los aceites y grasas tendrá que ser adicional a la cifra anterior".

Aclara que el aceite de palma es el más propicio pues presenta mayor productividad. (Productividad en términos de toneladas de aceite producidas por hectárea, o sea 3.5 toneladas por hectárea en Malasia, la cual es muy superior a la del aceite de soya, girasol o colza en los Estados Unidos, Argentina o Europa).

También alaba el hecho de que los costos de producción de aceite de palma, por lo menos en lo que respecta a los principales productores (Malasia e Indonesia) son mucho más bajos que los de otros aceites y grasas. "De manera que el aceite de palma ofrece el mejor rendimiento sobre la inversión y en las épocas de excedentes de producción y precios bajos los productores de palma serán los últimos en perder dinero, por los bajos costos de producción o, en otras palabras, por la alta productividad"

## **¿QUE ES OIL WORLD?**

**El Palmicultor.** Díganos algo acerca de Oil World.

**Thomas Mielke.** Oil World fue fundada en 1958 por mi padre, Siegfried Mielke. Todavía trabaja en ella y él la publica. Actualmente yo soy el editor. El semanario Oil World no sería lo que es hoy de no ser por su esfuerzo, especialmente en sus inicios, en los años 60.

Hoy día, Oil World se lee en más de 100 países del mundo y es el único boletín que cubre las principales oleaginosas, o sea los 17 aceites y grasas más importantes de origen animal y vegetal y las principales harinas oleaginosas, es decir las de semilla y la harina de pescado, al igual que el concentrado de gluten de maíz. Como dije, es el único boletín que cubre todos estos productos de primera necesidad a nivel mundial, en lo que se refiere a oferta, demanda y precios. Existen otras publicaciones sobre ciertos productos básicos en algunos países, pero no existe un boletín que haya asumido el reto de analizar todo el espectro de la totalidad de estos productos a nivel mundial.

**E.P.** ¿Tienen ustedes periodistas trabajando en diferentes países?

**T.M.** En nuestra oficina principal en Hamburgo tenemos un equipo de 7 estadísticos y analistas; se trata de un grupo muy productivo que compara y analiza la información, y hace las proyecciones respectivas. Es obvio que dependemos de nuestras fuentes y de la información que nos suministren la industria, las compañías, las entidades gubernamentales y los contactos personales en todos los países.

**E.P.** ¿Tienen alguna otra publicación dependiente de Oil World?

**T.M.** Estamos publicando semanalmente un boletín de noticias que cubre los principales aceites vegetales, las grasas de origen animal, las semillas oleaginosas y las harinas oleaginosas. Ya mencioné que somos los líderes en más de 100 países, por lo que Oil World se ha convertido en un factor de mercado, por cuanto lo leen en diversos países e industrias. Además de esta entrega semanal, publicamos diariamente un flash informativo vía fax, de martes a viernes. Es una publicación de 4 días cuyo objetivo es atender las necesidades de nuestros lectores, dándoles información instantánea sin demora alguna.

**E.P.** ¿Cuánta gente lee estos flashes?

Es política de la compañía no dar cifras sobre nuestros lectores.