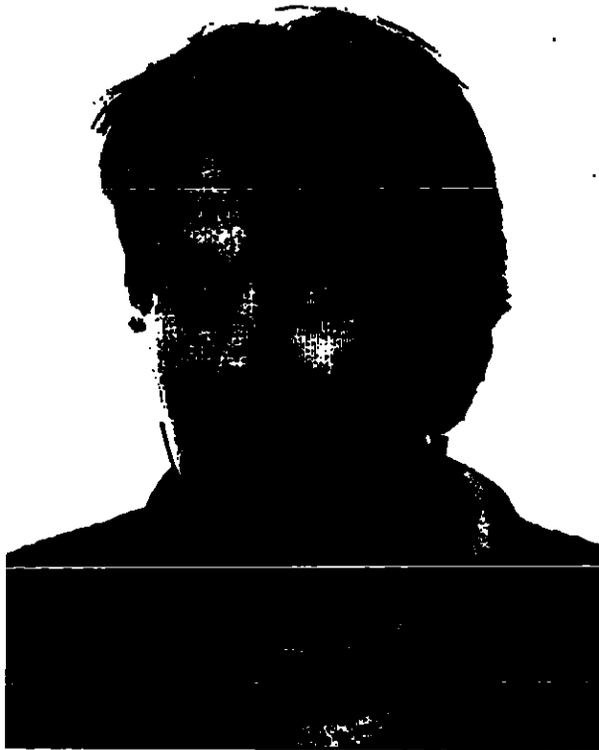


ENTREVISTA A MARLIKE KOCKEN

COORDINADORA DE EFTA
(EUROPEAN FAIR TRADE ASSOCIATION)
ASOCIACIÓN EUROPEA DE COMERCIO JUSTO

Carola Reintjes*



Pregunta: —Marlike, ¿podrías, por favor, intentar resumir en breve el origen y la historia del Comercio Alternativo y Justo en Europa y en el Sur? El *QUE* y el *POR QUE*.

* Vicepresidenta de la Coordinadora Estatal de Organizaciones de Comercio Justo, y de REAS (Red de

Respuesta: —Las Organizaciones del Comercio Alternativo y Justo, tienen por objetivo promover la autonomía a través del establecimiento de relaciones comerciales

Economía Alternativa y Solidaria). Traducción: C. Reintjes.

equitativas. Compran café, té, otros productos alimenticios, productos textiles y artesanía, a productores organizados en Africa, Asia y América Latina.

En el Sur, las organizaciones del Comercio Equitativo están encaminadas a establecer relaciones con productores que formen parte de organizaciones democráticas, y que estén interesados en el desarrollo de su región o sector de producción, la capacitación de la mujer, el establecimiento de estructuras políticas independientes y democráticas, y en la conservación y regeneración de su cultura y sistema ecológico. El precio pagado al productor le permite a este y a su familia, mantener un nivel de vida adecuado. Por otra parte, dichas organizaciones brindan asistencia a los productores para el desarrollo de productos, capacitación y entrenamiento, promoviendo estrategias de organización y comercialización, y el intercambio de experiencias y conocimientos.

En Europa, las Organizaciones de Comercio Alternativo y Justo venden sus productos a través de tres mil «Tiendas del Tercer Mundo», grupos locales, ferias y campañas, la venta al por mayor y venta por correo. Una actividad esencial consiste en el trabajo de sensibilización del consumidor y en la organización de seminarios, ferias, charlas, cursos de formación y ferias.

Desde la constitución de la primera Organización de Comercio Equitativo en 1959, más de 100 organizaciones hermanas iniciaron sus actividades por el mundo entero.

P.: —¿Cuál fue el principal argumento para unirse y constituir una ASOCIACIÓN EUROPEA DE COMERCIO JUSTO (EFTA)?

R.: —Un apoyo más eficaz a los productores del Sur, un trabajo más eficiente en el Norte, y el intento de aunar esfuerzo para campañas conjuntas.

P.: —¿Cuál es el marco organizativo de EFTA?

R.: —EFTA es una asociación que engloba once Organizaciones de Comercio Alternativo y Justo en nueve países europeos. Fue establecida en 1990, después de diez años de cooperación oficiosa. EFTA tiene por meta fomentar la cooperación entre sus miembros, desarrollar políticas comunes, y brindar un apoyo colectivo a los productores.

P.: —¿Nos podrias describir con un par de ejemplos el trabajo práctico llevado a cabo por EFTA o sus miembros, con respecto a la coordinación de actividades y reparto de trabajo?

R.: —Hablare a modo de ejemplo primero de la división del trabajo y especialización de los miembros de EFTA, y luego de la normativa y control de calidad europea, y el trabajo realizado por EFTA y sus miembros.

Para poder enfrentar la creciente competencia del mercado europeo, los miembros de EFTA se esfuerzan en compartir actividades y dividir tareas. En el área de los productos alimenticios especialmente, se da una tendencia hacia la especialización de productos: los conocimientos técnicos adquiridos por determinados miembros de EFTA son puestos al alcance de los demás miembros. Unos ejemplos:

* O.S.3., una Organización de Comercio Justo de Suiza, es el especialista de EFTA en el terreno del cacao y del chocolate. Desde fines de 1991, miembros de EFTA están vendiendo el chocolate MASCAO de O.S.3., compuesto de azúcar moreno Mascobado de las Islas Filipinas, y cacao (semilla y manteca) de Bolivia, un gran logro. O.S.3. y Gepa (una Organización de Comercio Justo alemana) apoyan a los productores, facilitándoles la asistencia técnica para cumplir con la creciente demanda de su cacao y azúcar, y para adoptar métodos de producción ecológica. O.S.3. desarrolló, además, un envoltorio sin aluminio para el cacao. Gracias a todos estos esfuerzos, dentro de poco los miembros de EFTA serán los primeros en vender chocolate de cultivo ecológico, asegurando a la vez una remuneración correcta al productor.

* OXFAM WERELDSWINKEL, organización belga, se ha ido especializando en frutos secos, y sus derivados (barritas, muesli, etc.), vendidos hoy, también, por los demás miembros de EFTA en sus respectivos países.

* Gepa es el experto de EFTA para productos de cultivo ecológico. Los especialistas en la gama alimenticia de Gepa representan a EFTA en materia relacionada con la producción ecológica (p. e. en reuniones de la IFOAM («Federación Internacional de Movimientos de Agricultura

Ecológica»), siguiendo de cerca la legislación europea al respecto e informando a los productores de estos cultivos en el Sur. Gepa también presta asistencia a un número creciente de productores en la adopción de métodos de producción orgánica y para obtener el certificado IFOAM.

Con respecto a la normativa europea de calidad, EFTA sigue de cerca la elaboración de normas y criterios uniformes en la UE, prestando especial atención a las marcas «CE» y otras marcas de garantía que la UE está estableciendo. De hecho, las normas y garantías UE ocupan un lugar fijo en el orden del día de EFTA. Fueron iniciados los siguientes proyectos:

Después de la recopilación de normas y criterios vigentes en diferentes países europeos para productos como el café, frutos secos, confituras y otros, miembros de EFTA identificaron una serie de criterios con los cuales los productores del Sur tienen que cumplir para ser aceptados en todos los países miembros de EFTA, y los transmitieron a los productores. Para los años 95 y 96, el objetivo es realizar la misma labor para productos como el cacao, el café instantáneo y tostado, arroz, miel y nueces.

Otro ejemplo: Gepa, como ya dije antes, sigue muy de cerca todas las negociaciones sobre la certificación de productos de cultivo ecológico, informando al respecto a los otros miembros de EFTA, como también a sus socios en el Sur, para permitirles a estos últimos adaptar su agricultura ecológica a las exigencias de la certificación.

Y el último ejemplo de coordinación. la UE está estableciendo normas estrictas para juguetes, y otorga la marca «CE» a juguetes que cumplan con las nuevas normas, prohibiendo al mismo tiempo la venta de juguetes que no cuenten con dicha marca. Cumplir con estas reglas implica una cantidad enorme de trabajo y fondos, y por eso un miembro de EFTA —Gepa— se encarga de obtener la certificación «CE» para juguetes por todos los demás miembros. Gepa se encargó también de divulgar las nuevas normas «CE», y del desarrollo de un sistema para pruebas eficaces de juguetes. Firmó un contrato con una institución alemana de certificación, cuyos informes tienen validez para toda la UE.

P.: —Para las Organizaciones de Comercio Alternativo y Justo del Sur, ¿cuál es su demanda? ¿Prefieren una organización (o coordinación) contraparte, o se sienten mejor con varias contrapartes comerciales? Me imagino que en cuanto a viabilidad comercial, es preferible un solo importador, una única gestión, comunicación, un flete grande, etc., pero no hay duda que con ello aumenta la dependencia, y hasta puede ser peligrosa,... si va fallando este uno,... Dependerá, me imagino, del historial y de la base de confianza de la relación en cada caso.

R.: —No hay respuesta única. Depende de cada organización: la mayoría de las contrapartes del Sur prefieren mantener una relación directa con los diferentes miembros de EFTA, pero sí creo y tenemos comprobado que están a favor de una coordinación de los pedidos y fletes.

P.: —Cuando EFTA empezó a funcionar como coordinación entre las diferentes organizaciones importadoras, miembro de EFTA, ¿se notó inquietud, preocupación o recelo por parte de otras Organizaciones de Comercio Justo, no miembros de EFTA?

R.: —En un principio había preocupación entre las demás organizaciones no-miembros. Estas inquietudes desaparecieron en la medida en la que se notó que EFTA es una organización abierta a la entrada de cualquier otra organización (siempre y cuando cumplen con los criterios). Se dio la casualidad que IFAT, la ASOCIACION INTERNACIONAL DE COMERCIO JUSTO, fue constituida el mismo año. Ello ayudó, en el sentido que aquellas organizaciones que aún no quisieran ser miembro de EFTA, tenían en IFAT otra red de organizaciones. La mayoría de los miembros de EFTA son, a su vez, miembros de IFAT.

P.: —La coordinación de la importación ayudará a EFTA y sus miembros a ganar en competitividad. ¿Es esto un objetivo, un hecho?

R.: —EFTA como tal no puede ser competitiva, ya que no lleva a cabo actividad comercial. Los miembros de EFTA pretenden, por supuesto, ser competitivos. Si no fueran competitivos, tendrían que cerrar mañana. EFTA intenta prestar apoyo a sus miembros para que desarrollen mayor eficacia y aprovechen mejor las capacidades y especializa-

ciones de cada grupo miembro.

P.: —Marlike, ¿nos podrías dar una idea de cifras de EFTA y sus miembros, en cuanto a número de organizaciones del Sur, con los que se trabaja, volumen de venta, número de plantilla, etc.?

R.: —Actualmente, los miembros de EFTA están importando productos de más de 500 grupos de productores en 44 países. El volumen de negocios de los miembros de EFTA en su totalidad se acerca a los cien millones de ECU. Los miembros de EFTA tienen empleadas a unas 560 personas en total, y cuentan con el apoyo de docenas de miles de voluntarios.

P.: —Son cifras muy considerables. De todos modos, ¿hay reacción del mercado tradicional? Cuando hablamos de Comercio Alternativo y Justo, de EFTA, de tantas organizaciones dedicadas a este fin, ¿cómo reacciona el mercado?, ¿las fuerzas del mercado ignoran, pretenden ignorar, intentarán absorber, o meramente se rien de esta «chinita en el zapato»?

R.: —El mercado no se ríe del Comercio Alternativo y Justo, creo yo. Al contrario, el mercado está descubriendo que los consumidores son cada día consumidores más conscientes, y empiezan a demandar productos con un trasfondo ético. La dinámica de competitividad incrementa, en parte debido a nuevas Organizaciones de Comercio Justo que aparecen, en parte debido a empresas que empiezan a incorporar ciertos criterios de Comercio Justo (p. e. Body Shop), y en parte de otras empresas que usan el lema y la etiqueta «Comercio Justo» de una manera indebida meramente como medida de marketing.

P.: —Como comentaste antes, uno de los trabajos prioritarios de EFTA es el trabajo de «lobbying», de campañas y de sensibilización de la administración. ¿Nos podrías comentar algo más al respecto, con ejemplos de este trabajo, especialmente en lo que se refiere al Parlamento Europeo, como puede ser la Resolución sobre Comercio Justo y Solidario?

R.: —EFTA estima que el Comercio Equitativo puede contribuir de modo significativo al desarrollo sostenible del Sur. Una relación comercial dirigida, en primer lugar, a garantizar un precio justo para el produc-

tor, pagos anticipados si fuera necesario, y una relación duradera entre productor e importador. Sin embargo, una producción y comercialización equitativas no bastan. Para una distribución más justa de ingresos y trabajo entre Norte y Sur, deben cambiar las estructuras del comercio internacional, para mejorar las perspectivas de exportación del Sur hacia el Norte. Para los miembros de EFTA, la tarea de influenciar la política comercial internacional en este sentido, está cobrando cada vez más importancia. Y este es el campo por excelencia para juntar manos, con el fin de lograr los objetivos de EFTA. Se trata también de un área donde la cooperación con otras iniciativas basadas en el Comercio Alternativo, es de suma importancia.

Como la política europea del comercio internacional es tarea de la Unión Europea, la presión ejercida por EFTA para un Comercio Equitativo se concentra en la UE. Uno de los acontecimientos de más envergadura es la Jornada Anual del Comercio Equitativo en el Parlamento Europeo. Su objetivo principal es familiarizar a los parlamentarios europeos con el concepto del Comercio Alternativo y Justo, y establecer la base de contactos futuros. Uno de los logros más notables fue el por ti mencionado Informe y Resolución sobre la promoción de la equidad y solidaridad en el Comercio Norte-Sur, (elaborado por el eurodiputado Alexander Langer), adoptado por el Parlamento Europeo en enero de 1994. El informe reconoce el principio «ayuda, no; comercio equitativo, sí», como también los logros del movimiento del Comercio Equitativo. Recomienda medidas para fortalecer y sostener dicho movimiento, y la adopción de sus principios en las políticas de la Comunidad y sus estados miembros.

Durante muchos años EFTA, y sobre todo sus miembros Magasins du Monde y Oxfam Wereldwinkel, han estado luchando a nivel político para que se establecieran relaciones comerciales equitativas entre el Norte y el Sur, y para obtener un apoyo político en el desarrollo del Comercio Equitativo. Como anécdota, tras amplias deliberaciones, la Comisión Europea invitó también a EFTA a participar en una Mesa Redonda en octubre del 94. Participaron desde repre-

sentantes del gobierno belga, de la Comisión, y de cadenas del comercio de café, hasta supermercados belgas. Fue una señal alentadora que la Comisión Europea se mostrara interesada en el Comercio Equitativo. Manifestó su apoyo explícito a los principios y objetivos de EFTA, estimando que el Comercio Equitativo puede jugar un papel pionero, paralelo a las iniciativas del comercio tradicional.

P.: —¿Ha habido a lo largo de estos años apoyo directo, apoyo práctico o financiero, de la Unión Europea hacia EFTA y el Comercio Alternativo y Justo?

R.: —En 1993, la Unión Europea fue uno de los financiadores de una campaña de EFTA para promover la aceptación de productos del Comercio Justo por parte del consumidor, y para ejercer presión sobre políticos para suprimir el sistema de aranceles escalonados para el café. El nombre de la campaña era: «Valor añadido para productos alimenticios en el Sur: condición necesaria para un desarrollo sostenible».

En 1994, EFTA lanzó una campaña para fomentar la popularidad del Comercio Equitativo, cofinanciada por la UE. Dicha campaña engloba una serie de actividades a nivel europeo, dirigidas a políticos, y elaboradas de manera que las organizaciones nacionales de Comercio Equitativo puedan integrarlas en sus campañas nacionales. La campaña comprende una serie de estudios, la Jornada Comercio Equitativo en el Parlamento Europeo, la publicación de un Anuario Comercio Equitativo, hojas informativas publicadas periódicamente, y varias actividades en apoyo de campañas nacionales.

P.: —¿Hay un consenso en EFTA de considerar el Comercio Alternativo y Justo enmarcado dentro de la filosofía y práctica de la ECONOMIA ALTERNATIVA Y SOLIDARIA? ¿Se aceptan el marco y los objetivos de este movimiento? Diciéndolo con otras palabras: ¿El Comercio Justo, empezando por EFTA, pretende ser y ofrecer UN MODELO ECONOMICO ALTERNATIVO? En este contexto, uno de los datos más destacables dentro del movimiento europeo de Comercio Justo es uno que tu mencionaste antes, los miles y miles de voluntarios que lo apoyan con su trabajo. Ello, en principio un dato muy positivo, no deja de ser una

contradicción: El Comercio Justo como medida de creación de empleo digno o más digno en el Sur, pero basado principalmente en trabajo voluntario en el Norte. ¿Esto no es una contradicción con el modelo mismo? ¿El comercio Justo es COMERCIO? ¿Es ECONOMIA?

R.: —En EFTA no ha habido un debate sobre este tema hasta la fecha, así que no ha adoptado una postura o política común con respecto a ECONOMIA ALTERNATIVA. Creo que dentro de los miembros de EFTA hay divergencia de opiniones al respecto. Tendrías que hacer esta misma pregunta a los diferentes miembros de EFTA.

P.: —¿Qué nivel de profesionalización existe dentro de los miembros de EFTA?

R.: —Diferente en cada caso. Pero, en general, los miembros de EFTA trabajan duro para mejorar su nivel profesional.

P.: —Precios justos, importaciones directas, campañas y lobbying, un trabajo muy admirable. Pero damos con una incoherencia inevitable: la mayor parte del capital movido por el Comercio Equitativo, o por la Economía Alternativa y Solidaria, aún acaba en las arcas del sistema financiero-banquero, de las corporaciones propietarias de fletes, de tostadores y de arcas estatales vía aranceles e impuestos. ¿No debe, no puede, el Comercio Equitativo intentar cerrar este círculo comercial-financiero, no podemos pensar en una pequeña utopía de EFTA con su propia red de transporte, su propia Banca Alternativa, etc.? ¿Objetivo, utopía, posibilidad?

R.: —Esto forma parte de la realidad que es difícil de cambiar. Me temo que todavía va a pasar mucho tiempo antes de que EFTA vaya a tener su propio sistema de transporte —no estamos trabajando en ello en estos momentos. Con respecto al sistema bancario, hay diferentes bancas alternativas, como CTM-MAG, TRIODOS BANK, SHARED INTEREST, que apoyan al Comercio Justo. Aparte, los miembros de EFTA intentan realizar sus transacciones financieras a través de bancos éticos.

P.: —¿Habrán un SELLO DE GARANTIA europeo de Comercio Justo en el futuro, uno que avale, de manera uniforme, los diferentes productos de Comercio Justo comercializados en Europa, en vez de varios

como pueden ser Transfair, Max Havelaar, etc.? ¿EFTA está trabajando en ello?

R.: —Las tres organizaciones, otorgantes de un sello de Comercio Justo, TRANSFAIR, MAX HAVELAAR y la Fundación FAIR TRADE están discutiendo, en estos momentos, la posibilidad de alcanzar un sello europeo uniforme. EFTA tiene una ligera implicación en ello, ya que tiene una representación en la Ejecutiva de TRANSFAIR. Nosotros, por supuesto, estamos muy a favor de un sello uniforme de Comercio Justo. Esta ha sido una de las razones principales por la que ayudamos a establecer TRANSFAIR.

P.: —Si tuvieras que nombrar los principales logros de EFTA en sus pocos años de vida, ¿cuáles serían?

R.: —El trabajo de lobbying realizado, el intercambio de información entre los miembros, y una mejor coordinación del apoyo prestado a los productores.

P.: —¿Tu motivo de visita a nuestras tierras? ¿Y qué impresión te llevas a casa del movimiento de Comercio Alternativo y Justo y de los intentos de su coordinación aquí?

R.: —EFTA ha recibido la solicitud de miembro de dos organizaciones en España¹. Mi visita pretendía presentar EFTA con sus fuerzas y debilidades a estas organizaciones, y ver si las mencionadas organizaciones cumplen con los criterios para ser aceptadas como miembro en EFTA. Tengo la impresión que el movimiento del Comercio Justo en España es muy dinámico, y que lucha fuerte en una difícil situación. Me parecen admirables los logros alcanzados hasta ahora en materia de coordinación.² A su vez creo que mucha más coordinación debe realizarse, especialmente en el campo de importaciones. Si esto no se diera podría ser muy difícil, para los pequeños grupos y organizaciones, sobrevivir.

P.: —¿Cómo prevenís una posible dinámica de competitividad entre los miembros de EFTA? ¿O estamos destinados a reproducir los viejos esquemas del «mercado libre» y las fuerzas de mercado? ¿Cómo

evitarlo?

R.: —Tenemos algunos acuerdos entre miembros de EFTA para evitar una competitividad excesiva en la zona comercial de cada uno. Hasta hoy día no hemos tenido serios problemas en esta materia.

P.: —Marlike, ¿podrías, por favor, resumir de forma breve lo que es NEWS (European Network of Fair Trade Shops), la Red Europea de las Tiendas del Comercio Justo, y comentar sobre su relación con EFTA?

R.: —NEWS y EFTA están en fase de coordinación de su trabajo de lobbying. A su vez estamos formando una plataforma de todo el movimiento europeo de Comercio Justo, una plataforma con representantes de las iniciativas que otorgan el sello, de las organizaciones importadoras, de las Tiendas del Comercio Justo, y de ONGs interesadas en ello. Esta plataforma europea pretende servir de foro para intercambiar información sobre el trabajo de lobbying y de campañas y para identificar posibles áreas de cooperación.

P.: —¿Es «justo» el Comercio Justo, es «equitativo», «alternativo», «solidario»? ¿Produce pequeñas islas de privilegio en las comunidades del Sur? ¿Su mejor clientela del Norte es un mercado de élite?

R.: —Creo que esto es una pregunta fundamental, que da para debatir durante días y días, años y años. Me veo incapaz de decir algo medianamente sensato al respecto en pocas líneas.

P.: —¿Te sientes bien, a nivel personal, en tu trabajo, satisfecha por los resultados obtenidos? ¿Veremos a Marlike durante muchos años más realizando su labor de «hormiguita»? No hará falta decirte que sinceramente nos daría mucha alegría, y añadir que apreciamos mucho tu labor.

Te agradecemos que te hayas dejado robar estas horas para la entrevista, sabiendo que el factor «tiempo» es un factor que vale «oro», en tu causa y en tu vida privada, un factor que nunca recibe un «precio justo», así que solo te podemos dar muy sinceras «GRACIAS» por la visita, las horas con no-

¹ Las mencionadas organizaciones son Intermón e I.D.E.A.S.

² A los pocos días de realizarse la entrevista, se cons-

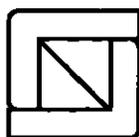
tituyó finalmente y legalmente la COORDINADORA ESTATAL DE ORGANIZACIONES DE COMERCIO JUSTO. Una buena noticia.

sotras, por tu apoyo y tu duro trabajo.
¡GRACIAS Y HASTA PRONTO!

R.: —Me siento bien en este trabajo. A veces creo que el proceso de coordinación y cooperación va demasiado lento, pero así es la vida, como sabes muy bien, de España. Pero por otra parte está allí la solidaridad, el apoyo mutuo entre los grupos, la amistad que se siente en EFTA y entre los miembros, todo ello anima mucho, y así me veo en un

ambiente laboral muy agradable.

Y yo creo firmemente en la necesidad de cooperación y coordinación, por el bien de los productores, pero también por el de los miembros de EFTA, por el bien del trabajo de lobbying y campañas, y esta convicción mía es una fuente de inspiración. Muchas gracias por lo último que añades, anima escuchar que nuestro trabajo se aprecia.



NUEVA SOCIEDAD

SEPTIEMBRE-OCTUBRE 1995
Director: Heidulf Schmidt

Nº139
Jefe de Redacción: S. Chejfec

COYUNTURA: Daniel García Delgado, Argentina. La cuestión de la equidad. Federico Velarde, Perú. La reelección de abril. APORTES: Fernando Henrique Cardoso, El pensamiento socioeconómico latinoamericano. Las últimas cuatro décadas. Ibán de Rementería, El comercio agrícola internacional y el Tercer Mundo. Condicionantes económicos e impacto ambiental. Sergio Belsier, La modernización del Estado. Una mirada desde las regiones. César Cansino, Partidos políticos y gobernabilidad en América Latina. TEMA CENTRAL: AMERICA LATINA: LA VISION DE LOS CIENTISTAS SOCIALES. Hugo Achugar / Gabriel Aguilera Peralta / José Luis Alemán, sj / Rolando Ames / Arnold Antonín / Benjamín Arditi / Rodrigo Arocena / Adrián Bonilla / Lutz Carlos Bresser Pereira / Fernando Bustamante / Gerardo Caetano / Fernando Calderón G. / Alvaro Camacho Guizado / Ricardo Córdova Macías / Antonio Cornejo Polar / Enrique Correa Ríos / Héctor Dada Hírezi / Rosario Espinal / Christian Ferrer / Marco Aurélio García / Néstor García Canciani / Manuel Antonio Garretón M. / Horacio González / Xabier Gorostiza / Eduardo Gudynas / Max Hernández / Franz J. Hinkelammert / Martín Hopenhayn / Javier Iguñiz Echeverría / Pedro Roberto Jacobi / Marta Lamas / Jorge Lazarte R. / Norbert Lechner / Mario Lungo Uclés / Carlos D. Mesa Gisbert / Carmelo Mesa-Lago / José Alvaro Moisés / Renato Ortíz / Antonio Pasquall / Adriana Puiggrós / Sergio Ramírez / Manuel Rojas Bolaños / Gert Rosenthal / Luis Salamanca / Heinz Sonntag / Bernardo Subercaseaux S. / Judith Sutz / Carlos Toranzo / Edelberto Torres-Rivas / Carlos Tünnermann Bernheim / Imelda Vega-Centeno B. / César Verduga / Carlos M. Vilas / Eugenio Raúl Zaffaroni / Leopoldo Zea.

SUSCRIPCIONES
(Incluido flete aéreo)
América Latina
Resto del mundo
Venezuela

ANUAL
(6 núms.)
US\$ 50
US\$ 80
Bs. 2.800

BIENAL
(12 núms.)
US\$ 85
US\$ 145
Bs. 5.200

PAGOS: Cheque en dólares a nombre de NUEVA SOCIEDAD. Dirección: Apartado 61.712- Chacao-Caracas 1060-A, Venezuela. Rogamos no efectuar transferencias bancarias para cancelar suscripciones.