

CONCENTRACION DE LA OFERTA DE PRODUCTOS PESQUEROS

por

César Seoanez

Subdirector General de Comercialización Pesquera. MAPA.

Vamos a hablar, como habréis visto en el programa, del contexto de la comercialización de los mercados pesqueros. Me imagino que una proporción importante de vosotros estará más vinculada con el ámbito agrario que con el ámbito pesquero, pero hay una proporción sustancial de la problemática que se plantea de las actividades diarias en materia de comercialización, que son en gran medida comunes, lo mismo al sector agrario que al sector pesquero, por lo tanto, incluso los que no estén vinculados directamente al mundo de la pesca, a estas mismas personas les puede interesar el oír algunos de los comentarios de tipo genérico, porque si no nos extenderíamos demasiado, que vamos a hacer.

La base de la conversación, del monólogo o del diálogo, si queréis hacer alguna pregunta, que os vamos a plantear, es porque es un tema de plena actualidad, la nueva organización común de mercados pesqueros de la Unión Europea. Independientemente de que el título de la charla que está anunciada en el programa se refiere muy específicamente a las subastas en lonja, las subastas en lonja o la formación de precios de primera venta, independientemente de que haremos algún comentario sobre eso en concreto, vamos a hablar en términos generales de cómo va a ser y cómo está empezando a ser ya la organización común de mercados pesqueros de la Unión Europea, puesto que por vuestras vinculaciones comerciales con la Unión Europea en el ámbito pesquero, es de los aspectos que más os pueden interesar. Lo he comprobado además porque algunos de vosotros se han dirigido a nosotros precisamente para tener algunas charlas bilaterales en ese mismo contexto de

exportaciones-importaciones, situación sanitaria, relaciones comerciales, desde el punto de vista sanitario, fundamentalmente, con la Unión Europea.

La Organización Común de Mercados de la Unión Europea que está ahora mismo en curso de negociación porque los reglamentos y la normativa existentes hasta ahora se consideraba bastante obsoleta, venía rodando desde hace prácticamente 20 años con pequeños parches, con pequeñas modificaciones, pero en términos generales seguía siendo una situación, se atenía a una situación que era la que prevalecía hace 20 años y que no se adaptaba realmente a la situación de hoy. Nosotros, como integrantes de la Unión Europea desde el año 86, en el momento de nuestra integración tuvimos muy pocas cosas que decir en el ámbito de la organización de mercados que entonces prevalecía, tuvimos que asumir la situación tal y como estaba que no se adaptaba en absoluto a las necesidades de nuestro país, dándose la paradoja de que nuestro país es el principal país pesquero de Europa, basándonos en cualquier tipo de baremos en que nos basemos. Desde el punto de vista de consumo, podeis pensar que estamos en el orden de 40-40 y tantos kilos por persona y año, lo cual es una cifra fundamentalmente superior a la media de lo que se consume en Europa. Se consume tanto pescado en España por razones de diversa índole, por razones de tradición, por razones incluso derivadas de hábitos religiosos que vienen desde muchos siglos, y que han derivado con la mayor facilidad de comunicaciones hacia el interior de la Península, en una red de transportes de pescado que permiten hoy día consumir el pescado que se quiera prácticamente de cualquier punto del mundo, incluso llegando al extremo de consumir pescado fresco de prácticamente cualquier país que nos lo quiera enviar. Decimos que nos lo quiera enviar porque el mercado en este momento, algunas veces con gran alegría por nuestra parte, porque facilita que los precios no suban excesivamente, porque facilita un abastecimiento en momentos de escasez que cubre las necesidades del país, y con tristeza en otras porque estamos en muchas ocasiones invadidos por masas ingentes de pescado de diferentes orígenes que no sólo en ese momento no deseamos sino que perjudica nuestra estructura comercial interna, pero estamos sometidos a las normas de la Organización Mundial de Comercio, por lo tanto, tenemos un mercado abierto con unas limitaciones muy pequeñas

que ahora os comentaré y que puede ser muy útil, desde vuestro punto de vista, conocer para poder adaptaros paulatinamente, en muchos casos ya lo habeis hecho, a la situación que tenemos ahora en la Unión Europea desde el punto de vista de los intercambios comerciales de productos pesqueros.

El mercado del que estamos hablando, a nivel global, cuando hablo de España me perdonais el lapsus porque estamos demasiado obsesionados cada uno, quizás, con nuestro propio país, pero lo podeis hacer extensivo al resto de los países de la Unión Europea; desde el punto de vista comercial, las normas son comunes, la política comercial pesquera dentro del ámbito de lo que denominamos la Europa azul es posiblemente la más avanzada en lo que se refiere a integración de todos los países miembros de la Unión Europea; la normativa que prevalece en el ámbito comercial pesquero en Sevilla, o en Granada es la misma que puede prevalecer en Rotterdam o en Estocolmo, no hay absolutamente ninguna diferencia, si hay alguna diferencia será porque hay algún sector que está en período de adaptación pero la normativa es exactamente la misma, y por lo tanto lo que estamos comentando aquí en relación con España es casi perfectamente transferible al resto de los países, sobre todo si nos referimos especialmente, como vamos a tratar de hacer, al comercio exterior por ser lo que más os interesa.

Los canales de comercio interior los vais a conocer en la visita que teneis prevista en la zona de Almería, a una lonja clásica; allí sabeis que los productores ponen su pescado fresco, directamente lo presentan en subasta, los hay de varios tipos, en este caso concreto me parece que se trata de subastas a la baja. Una vez que se ha adquirido por parte de los profesionales en la lonja, os simplifico el contexto porque yo creo que en este momento entrar en detalles sería demasiado prolijo, y tendreis ocasión, repito, durante la visita allí, in situ, de hacer todas las preguntas que querais. Una vez que se ha procedido a la venta en subasta del pescado, allí hay unos señores, unas entidades representadas por personas físicas que están presentes en el momento de la subasta, se denominan mayoristas en origen, que adquieren cantidades relativamente al por mayor, cantidades de pescado que, a su vez, remiten a los mayoristas en destino, los mayoristas en destino están ubicados fundamentalmente en toda una serie de unidades, de macrounidades comerciales que se sitúan en 15 ciudades muy significativas de

España; en el ámbito de una red comercial, por denominarlo de alguna manera, que es Mercasa. Mercasa es una entidad que tiene una participación significativa en todas esas unidades comerciales ubicadas en las 15 ciudades, no se si son exactamente 15, alrededor de 15, principales desde el punto de vista económico de España. En todas ellas hay una componente de productos cárnicos, otra componente de frutas y productos hortícolas, y en 9 ó 10 hay una parte consagrada específicamente al comercio de pescados. Precisamente la parte consagrada al comercio de pescados en el ámbito de Mercamadrid, de la unidad de Mercasa relativa a Madrid, podemos presumir de ella en cuanto a importancia relativa a nivel mundial porque es el segundo mercado de pescado del mundo después de Tokio, tanto en volumen, como si quereis en variedad. Creo que en variedad es el primer mercado del mundo; en volumen el segundo. Me parece que también tienen previsto los organizadores que, por lo que veo, se han volcado en montaros una visita verdaderamente exhaustiva, tienen prevista una visita allí, y estoy seguro que los que tengais relación con este ámbito pesquero os encantará lo que vais a tener a disposición porque es verdaderamente un espectáculo único.

Paralelamente a las líneas estas comerciales clásicas que os he comentado del desembarco de una flota más o menos artesanal, la subasta en lonja a pie de obra, pretendemos que las lonjas, esto es importante lo que voy a comentar, estén siempre in situ refiriéndonos a pie de puerto, no deseamos, y ha habido toda una serie de intentos por modificar esto, que determinados grupos económicos pretendan establecer salas de subasta en otros puntos que no estén vinculados estrictamente a la costa, porque pensamos que es una zona que requiere que no solamente se reduzca el empleo, la situación laboral de esas regiones costeras relacionadas con al pesca, sino que se incremente en la medida de lo posible, y sería una paradoja que esas lonjas se establecieran en otros puntos interiores del país, que incluso no se justificarían ni por razones económicas ni de costes de transporte añadidos, ni por razones sanitarias, es decir, todo ese tipo de controles. Y paso a pensar en vuestros propios países, es mucho más práctico el realizarlos y llevarlos a cabo a pie de obra, inmediatamente, y repito, inmediatamente después del desembarque, que plantearse estructuras comerciales muy sofisticadas, pretendiendo centralizar una gran masa del volumen

de productos embarcados a 80 ó 100 Km. de la costa, y digo bien pocos kilómetros, 80 ó 100; eso modificaría fundamentalmente la estructura comercial tal y como la concebimos aquí.

En el ámbito de relación con una parte importante de los países que aquí representais, ha mencionado mi predecesor la existencia, que muy bien conoceis, de las ya conocidas sociedades mixtas. Sabeis que son sociedades que se han promovido por varias razones, fundamentalmente porque había una sobrecapacidad en la Unión Europea, y una sobreexplotación de pesca en relación con los recursos pesqueros disponibles, y una de las modalidades que más éxito han tenido en la línea de adaptar la capacidad de la flota pesquera a la realidad de nuestros recursos o de los recursos de los países colaboradores, ha sido el coadyuvar incluso financieramente a que se monten estas empresas mixtas en determinados países, con caladeros, con recursos suficientes, donde se obtiene una serie de ventajas para el país con cuya bandera va a faenar el barco perteneciente a la sociedad mixta de que se trate; tiene una gran parte de ventajas el país de destino, y tiene una parte de ventajas sustancial también el armador español, o los grupos de armadores españoles, que tienen una participación en el capital correspondiente de la sociedad mixta.

Hasta ahora, las sociedades mixtas que se crearon hace muy pocos años, fundamentalmente basándose en la necesidad de recursos, por un lado, en la necesidad de abastecimiento de la Unión Europea, en la misma línea, y en la necesidad de exportar de alguna manera barcos a otros países, porque aquí había una sobrecapacidad y no se les iba puramente a desgazar, lo cual supondría un coste tremendo para los fondos estructurales de la propia Unión Europea. Se pensó inicialmente, en base a estas sociedades mixtas, en la operación esa de traspasar el barco, por así decirlo, con apoyo financiero, al país de destino, y quizás en ese momento no se pensó en el más allá de estas sociedades mixtas, y el más allá de estas sociedades mixtas es que han empezado a operar muy bien en muchos casos, en otros con algunas dificultades, pero sobre todo porque exigen tales sociedades mixtas, y es en interés del país de destino y en interés de los armadores españoles, que tuvieran un tratamiento más beneficioso en relación con los productos que a su vez exportan a la Unión Europea o a España en concreto. La filosofía de la Unión Europea ha sido hasta ahora

que estas sociedades mixtas, una vez constituidas y funcionando en el país x, eran unas sociedades ya extranjeras, eran unas sociedades con bandera en el país de destino, y que, por lo tanto, tenían que estar sometidas puesto que inicialmente ya se les había ayudado bastante financieramente, tenían que estar sometidas a las mismas normas de comercio, a las mismas normas de calidad, a las mismas normas sanitarias que cualquier buque de país tercero que quisiera buenamente exportar sus productos a la Unión Europea.

Nosotros pensamos aquí desde hace varios años que no debe ser así, y que estas sociedades mixtas deben disfrutar de determinadas ventajas, en favor del país de destino y en favor, repito, de los armadores correspondientes, el 80% son armadores españoles, y el 15 ó 20% de armadores franceses o portugueses, en algunas de ellas, y se ha conseguido, os cito, quizá es bajar demasiado al detalle, pero es lo que me viene a la mente en este momento, que las tasas veterinarias que se cobran cuando se exporta un producto pesquero de vuestros países a España sean muy reducidas, en este caso prácticamente inexistentes, no es así para productos de países terceros que exportan directamente aquí; esa es una ventaja de tipo económico muy clara. Queremos que haya un registro de sociedades mixtas perfectamente establecido, reconocido por los países miembros, léase en este caso España, Francia y Portugal, y también por la propia Comisión Europea, cuyo registro implicaría, desde el punto de vista sanitario, concretamente, que es una de las facetas donde más dificultades encontramos, que se diera un tratamiento a los productos importados en España por la vía de estas sociedades mixtas, un tratamiento diferenciado en relación con productos que vienen de países terceros, sin tener el carácter de sociedades mixtas.

Ahora mismo sabéis que hay una normativa, y entramos de lleno en la actualidad del día a día, que implica que una serie de países de Africa tiene que estar reconocidos a nivel comercial, desde el punto de vista sanitario; hay una fecha límite que es el 1 de Julio del 99, que es prácticamente pasado mañana, mejor que pasado mañana, mañana, y hay una serie de países, no vamos a mencionarlos ahora, podríamos casi citarlos uno por uno, pero no es el objeto de la charla que la convirtamos en una negociación pura y dura, sino que hagamos unos comentarios generales. Hay media docena de los países a los cuales pertenecéis que tienen

cierta problemática, desde el punto de vista sanitario, y esa espada de Damocles del 1 de Julio, fecha en la cual tienen que estar reconocidos sus establecimientos o se plantean dificultades muy grandes para que los productos oriundos de esos países y, especialmente se da la paradoja de que las sociedades mixtas de estos países no se encuentren con inconvenientes.

De estos seis países que en este momento tienen dificultades en este sentido, parece ser que tres o cuatro van a resolver la papeleta de aquí al 1 de Julio, me refiero a que están presentando, están completando el expediente que les exige la Comisión Europea con bastante eficacia, y creemos que en los meses que quedan estará totalmente apto el expediente para que se sigan autorizando las exportaciones aquí. Sin embargo, hay dos o tres, de los que están aquí presentes me permito citar uno porque es una noticia de la semana pasada, Camerún, en relación con el cual desearíamos que sus autoridades, manifestaran hacia la Comisión Europea algún deseo por escrito de regularizar su situación sanitaria y que recibiera a través de su representación en Bruselas cualquier escrito, no hablo de un expediente completo de tipo sanitario, sino, por lo menos, la iniciación del expediente; eso permitiría que nosotros avanzáramos también en el análisis de su situación concreta con mayor facilidad.

El resto de los países, como Mozambique, y creo también que Angola, Guinea Bisau, etc., están en una situación que pensamos se va a regularizar en muy breve plazo. En alguno de ellos se ha planteado un problema complementario que es el cólera, pero eso es una cosa coyuntural de unos meses, que una vez que pase no tendrá consecuencias a largo plazo. Sin embargo, "curándonos en salud", a nivel de estas sociedades mixtas, y es una pregunta que nos han hecho en estas mismas semanas colegas de los aquí presentes, se ha planteado el que se dé un tratamiento sanitario diferenciado, como hemos dicho antes, a las sociedades mixtas, cuyos barcos no toquen en los puertos de los países correspondientes a los cuales están abanderados, y eso permitiría, mediante tres o cuatro visitas que pretendemos organizar a lo largo del año 98, autorizar a esos buques congeladores de estas sociedades mixtas que manifiestamente no tocan puerto a lo largo de todos estos meses, que se les reconociera como establecimientos aptos para exportar sus productos a la Unión Europea, con lo cual la problemática de

todos estos países quedaría resuelta, por lo menos por el momento, mientras ellos regulan su situación, los unos a lo largo de los meses que quedan de este año, y los otros, aunque fuera a más largo plazo, y así la problemática quedaría resuelta.

Perdonar que en vez de hablar de la Organización Común de Mercados, en general, hablemos de este problema en particular, porque se que es un tema candente para muchos de vosotros, y es precisamente uno de los sujetos de la charla que estoy dando. Si quereis alguno de vosotros información complementaria sobre esto, podeis dirigiros a los responsables de la Organización de este Curso, y se pondrían en contacto con nosotros para tener una charla genérica al respecto. En este momento, una de las cosas inmediatas que me han pedido es tener una charla concreta sobre una problemática directa que tenemos con Mozambique, a ver si la arreglamos de la mejor manera posible.

Volviendo al contexto general de la Organización Común de Mercados, la idea que tienen en Bruselas y que debeis de considerarla como una prioridad tope, es que quieren basar el futuro pesquero de la Unión Europea en un concepto genérico que se denomina calidad; de la calidad, la componente que más os interesa, y en la que más deberíamos insistir todos es en el aspecto sanitario. En España, nuestros propios productos están sometidos a unas exigencias cada vez crecientes en materia sanitaria que muchas veces nuestros queridos armadores, los productores españoles se revuelven contra nosotros porque dicen que si seguimos así van a tener que cerrar sus establecimientos, en muchos casos amarrar sus barcos a puerto porque una exigencia encima de otra les impediría seguir su actividad. Queramos o no queramos, la línea futura va en ese sentido y tendréis que adaptaros a ella o no podréis exportar vuestros productos a la Unión Europea como sería nuestro deseo como grandes consumidores que somos de los mismos.

En materia de libertad de comercio exterior, sabeis que prácticamente todos los productos que podemos considerar aquí de carácter pesquero están cuasi totalmente liberalizados. Existe media docena para los cuales siguen estableciéndose contingentes a extinguir de aquí a dos o tres años, que se renegocian anualmente pero que no merece la pena ni mencionar uno por uno porque, repito, en el año 2.001, 2.002 eso formará parte de la historia reciente de la Unión Europea, con lo cual os encontrareis con un

mercado totalmente abierto si cumplís las exigencias en materia de calidad y en materia sanitaria a tope. Y la evolución en ese sentido es que aunque, fundamentalmente, estais trabajando en lo que se refiere al abastecimiento de la Unión Europea con productos congelados, se da la paradoja de que otros países que no son los aquí representados, a mi entender, no se si me equivoco, que son concretamente, y menciono a los cuatro que han estado promocionando estas actividades, que podriais vosotros también perfectamente promocionar en las condiciones que hemos dicho de la calidad comercial y la calidad sanitaria es suficiente, promocionar la venta en Europa de vuestros productos frescos, no solamente de los productos congelados.

En este caso concreto, se trata de Sudáfrica, y Namibia, en lo que se refiere a Africa, y en el ámbito Sudamericano, nos referimos muy concretamente a Chile y a Argentina. Aquí nos llegan, y no tenemos ningún inconveniente, repito, si vienen en las condiciones de precio adecuadas, es decir, sin que haya un dumping implícito en los precios, sin que se detecten problemas sanitarios que son muy difíciles de resolver, una vez que el producto está ya aquí, a pie de aeropuerto, nos llegan por avión cantidades muy importantes de productos frescos, es lo que os estoy comentando, que si hay una programación previa para que no causen trauma, ese sería al menos nuestro deseo. En materia de motivar altibajos de precios demasiado a la vista, pues podrían cubrir en momentos de déficit nuestras necesidades de abastecimiento de mercado que posibilitarían una regularidad, una línea más tranquila en lo que se refiere a movimiento de precios a lo largo de todo el año.

No se si alguno de vuestros países ha empezado esas actividades comerciales en materia de productos pesqueros frescos hacia la Unión Europea, pero es una cosa que la podeis tomar en consideración, porque lo están haciendo, repito, concretamente Namibia y Sudáfrica con bastante éxito, aunque en muchas ocasiones no con la programación que nosotros desearíamos en bien de los propios operadores comerciales de esos países o españoles que lo están practicando.

Hablando de otros ámbitos de la propia Organización Común de Mercados, otra cosa que entra dentro de lo previsto a corto plazo para los próximos 3 ó 4 años a nivel de Unión Europea, que a vosotros os afecta muy directamente, es que se pretenden esta-

blecer en otros ámbitos del mundo agrario, el cárnico, por ejemplo. Los mercados cárnicos, por una serie de razones, están sometidos a unas normas de comercialización que podemos decir que están 20 ó 25 años por delante de las normas homólogas que existen en el ámbito pesquero; las razones de este retraso comercial en el ámbito pesquero son muy curiosas por su complejidad. La OCDE empezó sus trabajos de normalización en materia de frutas y productos hortícolas a principio de los años 50; la normalización en materia de productos pesqueros no se ha empezado a abordar en serio por parte de la Unión Europea hasta principios de los años 70. De ahí viene ese desfase, que hay entre la situación comercial de los productos cárnicos, hablo más de los productos cárnicos que de los productos agrícolas porque tienen más similitud, pero voy al hecho de que en cualquiera de vuestros países vais a requerir, yo no sé si uno o una red de laboratorios de referencia, de laboratorios que estén reconocidos por Bruselas, que estén perfectamente homologados por la Unión Europea, y que os permita lo mismo que nos van a permitir a nosotros porque se da la paradoja de que no existen laboratorios de referencia en este sentido en todos los países de la Unión Europea, y está en el espíritu de esta nueva Organización Común de Mercados que para los diferentes tipos de productos incluidos en lo que podemos denominar paquete pesquero, tengan perfectamente definidos los laboratorios de referencia respectivos. Esto os lo digo porque, repito, en el caso de que los haya, deben estar homologados por la Unión Europea, en cuyo caso, los intercambios comerciales, y el expediente extremadamente complejo que teneis que elaborar cada vez que pretendéis hacer una exportación se simplificaría de una manera notable. Esto no es una labor para llevarla a cabo de la noche a la mañana, pero en los próximos dos o tres años sí podían contemplar vuestros responsables de política pesquera el tener unos avances significativos en esta línea, lo mismo que pretendemos hacerlo en España y en otros países similares con intereses pesqueros notables.

En Europa, ahora que hablamos de intereses pesqueros en concreto, hay unas diferencias enormes entre la Europa del Norte y la Europa del Sur. La Europa del Norte, a excepción hecha de Noruega que no forma parte de la Unión Europea, como sabéis, se trata de países fundamentalmente transformadores, importan cantidades gigantescas de productos pesqueros con vistas a la trans-

formación; sus flotas, excepto quizá en el caso de Dinamarca, no son demasiado significativas, y nos encontramos con dos grupos de países perfectamente diferenciados: los unos, los países pesqueros clásicos, productores y al mismo tiempo transformadores, que son Francia y Portugal, y por otro, los países grandes industrializadores, grandes transformadores de productos pesqueros pero no pescadores, que son todos los países del paquete escandinavo, más quizá Holanda, y en parte Bélgica y Alemania. En medio de ambos grupos se encuentra, como un caso especial, se encuentran el Reino Unido e Irlanda, que son grandes transformadores pero, asimismo, disponen de flotas relativamente importantes.

¿Dónde podríais vosotros plantearos exportaciones significativas de productos pesqueros oriundos de vuestros caladeros? Yo creo que fundamentalmente a los países de Europa del Sur. ¿Por qué?, porque la introducción de productos vuestros en el ámbito de los consumidores de la Europa del Norte, es bastante más difícil por el simple hecho de que ellos no consumen pescado, es decir, los kilos per cápita que mencionábamos antes que en España llegaba a 42, 44, no vamos a dar cifras, ni queremos por ello decir que sea un defecto de esos países, pero en los países de la Europa del Norte son cantidades bajísimas, y además se da la circunstancia de que muy centradas en dos o tres productos, no consumen más, desconocen absolutamente el resto de las especies pesqueras. Vosotros traéis aquí a un alemán del norte, lo lleváis a Mercamadrid y si en Mercamadrid encontrais a la venta 200 productos distintos, ellos conocen 4 de los 200, por lo tanto, además de ser consumidores en pequeña cuantía, son consumidores muy centrados en dos o tres productos, léase el arenque, en las 20, 30, 40 formas que se consume. Entonces, han tenido la habilidad los países del norte de Europa, de trabajar en plan de monoprodutos pero con una serie de presentaciones de ese mismo producto. Otro producto estrella de estos países nórdicos es la caballa, por citar otro, y el bacalao, bajo formas distintas a las que se consume en el sur de Europa. En el sur de Europa sí teneis posibilidades, si quereis, especialmente a través de las sociedades mixtas, pero también lo podeis plantear por otras vías, sí teneis un mercado abierto con determinadas posibilidades en determinados períodos del año, y para determinadas especies concretas. Nosotros tenemos in mente,

repetimos, el ayudarlos al máximo con esas sociedades mixtas que al mismo tiempo que son vuestras son en parte nuestras también, y esperamos que en los próximos dos años las circunstancias en que se desenvuelven actualmente mejoren de una manera notable.

Lo que estoy diciendo tiene cierta importancia a nivel económico porque estamos hablando de una flota de gran porte, es decir, sin hablar de número de buques en concreto, el equivalente a 3.000 pequeñas unidades de pesca de bajura, de pesca artesanal, la pueden cubrir 40 ó 50 grandes congeladores de los que están operando en cualquiera de vuestros países.

Nos hemos salido del marco de lo que está previsto en la charla, pero habeis sido vosotros los que me habeis incitado a que hablemos de esto, y repito que estamos abiertos a que nos visiteis cualquier día de estos en el marco de estas negociaciones sanitarias que tenemos actualmente en curso. Repetimos que aquí teneis un mercado abierto a vuestros productos bajo determinadas circunstancias, y que en el curso de uno, dos, tres años podemos perfectamente homologar nuestras situaciones para que cada vez os sea más simple ese movimiento comercial que deseamos, tanto en lo que se refiere a vuestros países propiamente dicho, como en lo que se refiere a esas sociedades mixtas que compartimos. Os digo hasta mañana o hasta luego y muchísimas gracias por vuestra atención.

Normalización y Control de Calidad de los Productos Agroalimentarios
