



NACIONES UNIDAS

CONSEJO
ECONOMICO
Y SOCIAL



LIMITADO

ST/ECLA/Conf.37/L.16
16 de junio de 1971

ORIGINAL: ESPAÑOL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

REUNION DE EXPERTOS SOBRE FORMULACION
Y EJECUCION DE ESTRATEGIAS PARA LA
EXPORTACION DE MANUFACTURAS

Santiago de Chile, 26 de julio al 4 de agosto de 1971

PERSPECTIVAS Y PROBLEMAS PARA LA EXPORTACION
DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS

por
Elvio Baldinelli *

Documento de trabajo

* El autor desempeñó el cargo de Secretario de Estado de Industria y Comercio en la República Argentina.



PERSPECTIVAS Y PROBLEMAS PARA LA EXPORTACION DE PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS

Durante la década de los años sesenta se ha experimentado en los países de América Latina un cambio sustancial en materia de exportación de productos manufacturados. Lo sustancial del cambio no se refiere tanto al monto de las exportaciones todavía modestas, cuanto a la nueva actitud para enfrentar el problema del sector externo.

Muy pocas personas aún creen en América Latina que se puede alcanzar un desarrollo sostenido mediante la exportación de sus materias primas básicas y son apenas más numerosas la que aún sostienen que bastará para ello con adicionar a la actividad económica derivada de esas exportaciones tradicionales la actividad industrial necesaria para sustituir importaciones con producción propia. El convencimiento de que no puede obtenerse un desarrollo sostenido ni asegurar para los pueblos condiciones de vida parecidas a la de los países desarrollados sin exportar productos industriales en forma masiva alcanza ya a todos los que estudian los problemas económicos de la región con objetividad y seriedad.

Ese cambio en el pensamiento latinoamericano y la circunstancia de que estas anotaciones estén destinadas a un foro de especialistas en problemas de exportación de manufacturas exime de la necesidad de efectuar otras consideraciones tendientes a gerarquizar el tema.

Las perspectivas

Los países desarrollados que con más retardo iniciaron el proceso de industrialización llevan ya más de cien años en ella mientras que los de América Latina dan sus primeros pasos a fines de la segunda guerra mundial, o sea que llevan sólo veinticinco años y aquí reside el principal problema con que tropiezan para expandir sus ventas de productos manufacturados fuera de la región.

Las industrias desarrolladas en estos años deben afrontar, cuando inician sus actividades exportadoras, la competencia de empresas que cuentan con cuantiosos recursos financieros, centros de investigación técnica que les permite presentar de continuo nuevos productos en el mercado, experiencia en la comercialización, prestigio mundial consolidado a lo largo de generaciones.

Pese a estas diferencias tan difíciles de superar, las perspectivas para la exportación de manufacturas evolucionan favorablemente y de continuo se presentan nuevas posibilidades para los países en desarrollo, sobre todo cuando han conseguido establecer una industria de sustitución de importaciones, tal como acontece en varios países de América Latina.

Los países altamente industrializados enfrentan una creciente escasez de mano de obra. Suecia, Alemania occidental, Suiza mitigaron hasta hace pocos años esa escasez mediante la incorporación de millones de trabajadores provenientes de otros países. Los problemas derivados de esas inmigraciones masivas los han llevado a buscar la solución mediante diferentes arbitrios.

Una de las maneras que se emplea para solucionar al menos en parte esta escasez de mano de obra consiste en alentar la importación de productos que contienen una elevada proporción de mano de obra en su costo. Algunos países envían elementos a otras regiones donde existe mano de obra abundante y barata a fin de que algunos procesos fabriles sean completados y retornan los productos al país de origen.

La industria relojera suiza ha derivado la fabricación de algunos tipos de relojes a países en desarrollo con el propósito de reservar su mano de obra calificada y su capacidad empresaria para producir elementos más rentables, tales como instrumental para cohetaría o el que utilizan los aviones comerciales para evitar colisiones en vuelo. Algunas empresas fabricantes de máquinas herramientas de los Estados Unidos buscan asociarse con empresas de países en desarrollo a efectos de derivarles la fabricación de las máquinas más simples a efectos de liberar mano de obra especializada que necesitan para la fabricación de máquinas herramientas muy sofisticadas.

La división internacional del trabajo reporta beneficios que resultan de la especialización y esto favorece a todos los países que comercian entre sí. Sin embargo, son mayores los beneficios que perciben los países que fabrican productos más complejos que los que suministran materias primas o alimentos. Cuanto más sofisticada es una producción industrial, cuanto más exclusiva es la oferta de un producto mayor es el beneficio

/relativo que

relativo que el país obtiene de su exportación. Por ello no es extraño que los países industrializados que no cuentan con suficiente mano de obra disponible, usen la que tienen en fabricar aquello que se vende con mayor provecho y traten de derivar la fabricación de productos más simples.

La producción de artículos industriales simples ofrece a los países de América Latina la posibilidad de sumar medios de pagos externos a aquellos derivados de las exportaciones de materias primas y alimentos y, además, conseguir una mejoría en los términos del intercambio. La sustitución de importaciones en el ámbito regional o subregional ayudará a habilitar a estas industrias para participar de un modo creciente en la oferta de productos más complejos y de tecnología propia, superando las dificultades derivadas del tardío arribo de la región a la era industrial.

El problema del tipo de cambio

Para que los países de América Latina puedan sacar el partido debido de la oportunidad que se presenta para exportar manufacturas en cantidades tales que resulten en un aporte sustancial a la solución de los problemas de crecimiento económico deben, en primer lugar, introducir cambios en su estrategia del sector externo y en segundo lugar perfeccionar los instrumentos de apoyo a las exportaciones al grado de poner a sus empresarios en una situación al menos de paridad respecto de sus competidores de países desarrollados.

El problema más importante que hace a la estrategia del sector externo se refiere al tipo de cambio. Los países que basan sus exportaciones en los productos naturales fijan el tipo de cambio de su moneda con arreglo a las necesidades de exportación de esos productos. Para los países productores de café el cambio suele ser el necesario para posibilitar estas ventas, otros países toman en cuenta el cobre, o las bananas, o el trigo, o las lanas o el petróleo. Cuando el tipo de cambio permite una relación entre el costo del producto y el precio internacional el problema suele estar resuelto.

Los productos de exportación tradicional de América Latina cuentan con ventajas comparativas derivadas de circunstancias naturales y por ello lo normal es que el tipo de cambio que resulta suficiente para exportarlos no es el que necesitan los productos manufacturados donde no siempre la ventaja del menor costo de la mano de obra se equipara con la ventaja comparativa de los productos naturales.

Un tipo de cambio algo subvaluado es un buen estímulo a la exportación de productos industriales y el exceso de compensación que de él resulte para los productos de exportación tradicional puede retenerse mediante impuestos a la exportación o no dependiendo esto de la magnitud de la subvaluación, de la naturaleza del producto de exportación tradicional y de la propiedad de la explotación que puede ser estatal, de capital privado nacional o de capital privado extranjero.

Cuando un país cuenta con estabilidad monetaria basta con que una vez se fije el tipo de cambio adecuado para estimular la exportación de productos industriales, pero donde la adopción de una política adecuada es más compleja es en los países que padecen de procesos de inflación persistentes, ya que si se fija un tipo de cambio sobrevaluado a poco tiempo la subida de los precios internos le hacen perder esta condición.

La peor consecuencia de esta falta de continuidad de relación entre el tipo de cambio de la moneda y el nivel de precios internos es que, muchas veces, mientras el tipo de cambio está aún subvaluado se inician ventas al exterior de productos industriales que se interrumpen apenas el nivel de precios internos supera la paridad de las monedas y así los empresarios que realizan el esfuerzo de abrir mercados para productos industriales pierden, no sólo el costo de esa apertura, sino que también prestigio al defraudar a los clientes recién conquistados. Esta pérdida de prestigio empresario necesariamente se transmite al país.

Algunos de los países con inflación persistente han adoptado como solución las devaluaciones pequeñas y muy frecuentes que permiten mantener una relación constante entre los precios internos y el tipo de cambio. Sin embargo, esta política sólo resulta útil para sostener las exportaciones de productos industriales cuando la relación constante entre el tipo de cambio variable y el creciente nivel de precios internos es tal

/que el

que el tipo de cambio permanece constantemente subvaluado en una determinada magnitud. Muy lamentablemente no siempre esto sucede así y las pequeñas y frecuentes devaluaciones muchas veces se retrasan respecto al nivel de precios internos y el cambio sólo resulta útil para apoyar las exportaciones tradicionales.

Estos problemas se presentan, sobre todo, mientras los países no han alcanzado exportaciones de productos industriales por valores significativos y por ello son un problema que se presenta en los países en desarrollo. La fijación del tipo de cambio está influida por los intereses vinculados a la exportación, y mientras éstos sean principalmente de productos tradicionales el tipo de cambio atenderá normalmente a estos intereses y no a los de los exportadores de productos industriales, mucho menos importantes y sin suficiente unidad como para pesar en las decisiones de los gobiernos. En los países desarrollados, en cambio, el peso de las exportaciones industriales es de tal naturaleza que el tipo de cambio responde siempre a sus necesidades en una u otra medida.

Cuando la moneda está sobrevaluada, por ejemplo en un 20 %, a la protección tarifaria normal que la industria nacional recibe hay que agregar ese 20 %, pero si en cambio la moneda está subvaluada en un 20 % la protección tarifaria normal puede disminuir en esa medida. Estas diferencias del 40 % entre el nivel de subvaluación y de sobrevaluación son bien frecuentes en países que sufren procesos inflatorios, e influyen fuertemente sobre la verdadera necesidad de protección de la industria, ya que al no existir continuidad en la relación entre el tipo de cambio y el nivel de precios internos y dado que las modificaciones tarifarias por su naturaleza son lentas, la tendencia en estos casos es establecerlas más altas de lo normal, con los problemas que esto acarrea.

La protección arancelaria excesivamente elevada no sólo afecta la capacidad competitiva del empresario, sino que dificulta las posibilidades de exportación al entorpecer el correcto funcionamiento de instrumentos como el draw back y la importación temporaria.

Como es sabido, el draw back en términos aduaneros consiste en la devolución, cuando se exporta un producto, de los impuestos de importación pagados por los insumos utilizados en su fabricación. La importación temporaria evita la devolución al no efectuar el cobro, siempre que el producto se exporte cumpliendo algunas condiciones previamente establecidas.

Cuando un país ha llegado a cierto grado de integración industrial se procura que los productos que se exporten lleven incorporados la mayor cantidad posible de insumos nacionales, ya que de este modo es mayor el ingreso neto de divisas al país. Por este motivo en muchos casos es conveniente negar el draw back para insumos que se fabrican en el país.

Mientras los precios de los insumos nacionales son razonablemente más altos respecto de los precios en el mercado internacional, esta política se aplica sin dificultades, pero de no ser así puede suceder que su incidencia negativa sobre el precio del producto final impida su exportación.

En casos como los señalados el fabricante del producto final o el gobierno puede solicitar al fabricante del insumo que disminuya el precio para los volúmenes destinados a integrar los productos que se exportan. Cuando esto no se consigue no queda al gobierno otra alternativa que autorizar el draw back y exportar entonces un producto con menor contenido de insumos nacionales o perder totalmente la posibilidad de exportación.

Existe una relación entre la posibilidad de ganancia y riesgo que se corre en la comisión de fraudes en la exportación e importación. En los países desarrollados, con bajas tarifas de importación para productos industriales, se registran menos fraudes que en los países con elevadas tarifas de importación. Una cosa es la tentación de obtener un beneficio evitando el pago total o parcial de un derecho de importación del 20 % y otra es si el impuesto alcanza al 100 %. La Comunidad Económica Europea tiene experiencia en esta materia, pero referida al comercio de productos agrícolas de clima templado, ya que algunas veces exportadores de la Comunidad embarcan productos que no gozan de subsidios y falsean la declaración para percibirlos, ya que en algún caso alcanzan hasta el 100 % del precio internacional.

/La tarifa

La tarifa muy elevada de importación de insumos industriales tiene efectos parecidos, y de ahí que la importación temporaria de productos fuertemente gravados debe ser sometida muchas veces a tales controles para evitar un indebido desvío al mercado interno que termina por quitar practicidad al instrumento.

Tal como sucedió con la instalación en la región de una industria de sustitución de importaciones, para exportar manufacturas es necesario que el gobierno cree las condiciones para que esto suceda. Es probable que una vez que se hayan creado intereses en relación con estas exportaciones bastará la propia presión de éstos para que la política se mantenga y perfeccione, pero no hay dudas que si al comienzo no se crean los estímulos necesarios, pese a que nadie los reclame, no habrá intereses privados que espontáneamente sustituyan la acción del Estado.

Conclusiones

Cuando al finalizar la segunda guerra mundial varios de los países de América Latina emprendieron una política de sustitución de importaciones pusieron en vigor una serie de instrumentos de política económica que posibilitaron la creación de la industria. Estos cubrían aspectos tales como el crédito a corto y largo plazo, los tipos de cambio preferenciales para la importación de materias primas y maquinarias, la protección arancelaria para alentar el desarrollo de las actividades nacientes, las ventajas en favor de inversiones que procuraran la sustitución de importaciones y fue gracias a la combinación de estos diversos factores que se consiguió el objetivo buscado.

Los países que resuelvan convertirse en exportadores de manufacturas deben adoptar una política similar si desean alcanzar el objetivo. Una política cambiaria adecuada al objetivo de incrementar las exportaciones de productos industriales es fundamental, pero si no va acompañada de créditos preferenciales en favor de las actividades industriales que deriven parte de su producción a los mercados externos, si no se apoya la importación de maquinaria con similar destino, si no se estimula la inversión en estos campos, en otras palabras, si no se adopta una estrategia diferente para el sector externo fijando como objetivo principal la exportación de productos industriales y no se concentran en su procura los instrumentos de política, no podrá lograrse el éxito buscado.

/Los exportadores

Los exportadores deben contar, al menos, con similares apoyos para la exportación de manufacturas que con los que cuentan los exportadores de países desarrollados. Se requiere del draw back y de la importación temporaria, de la prefinanciación y de la postfinanciación, del seguro de crédito para riesgo político y comercial, de apoyo a la actividad exportadora por parte del servicio exterior, de ayuda para la asistencia a ferias y exposiciones, de preferencias arancelarias en los sistemas regionales o subregionales o en los países desarrollados, de comunicaciones y transportes eficientes.

La dificultad en conseguir el éxito en la política de exportación de manufacturas radica en que no basta con que un país cuente con una industria que abastece el mercado interno para que sea posible proyectarla a los mercados internacionales. Es menester mantener un tipo de cambio adecuado, pese a que al principio ninguna corriente de comercio lo justifique y ningún grupo de presión lo propugne; si se quiere que las exportaciones de productos industriales comiencen y se consoliden, es menester crear sistemas financieros y de otra naturaleza para apoyar exportaciones al principio inexistentes; es menester actualizar y perfeccionar los sistemas de apoyo ya creados, pero evitando los cambios con exagerada frecuencia que desorientan a quienes se desea favorecer y entorpecer la labor de los organismos de aplicación, y por último es menester crear una mística nacional vinculada al tema. Sólo cuando estos objetivos sean comprendidos y apoyados por todos los habitantes del país habrá seguridad de obtener éxito.

Anexo I

EXPORTACIONES ARGENTINAS CLASIFICADAS SEGUN GRADO DE
ELABORACION Y TRADICIONALIDAD

La Secretaría de Comercio Exterior de la República Argentina elabora una serie estadística cuyo propósito es el de poner en evidencia las nuevas exportaciones de productos industriales registrados en los últimos años. A los efectos de este estudio se consideraron como nuevos los productos cuya exportación no figuraban en las estadísticas de exportación argentina hasta los años sesenta, o figuraba de manera no relevante. Los productos fueron clasificados en industriales o primarios utilizándose como base de clasificación los estudios elaborados por las Naciones Unidas en la CUCI según grado de elaboración.

En el siguiente cuadro se muestra la estadística correspondiente a los últimos años.

EXPORTACIONES TOTALES ARGENTINAS CLASIFICADAS SEGUN GRADO
DE ELABORACION Y TRADICIONALIDAD

(En millones de dólares)

	1966	1967	1968	1969
Productos industriales nuevos	95.0	108.1	157.3	209.3
Productos industriales tradicionales	310.5	353.5	337.1	360.2
Productos primarios	1 187.7	1 002.9	873.5	1 042.6
<u>Total</u>	<u>1 593.2</u>	<u>1 464.5</u>	<u>1 367.9</u>	<u>1 612.1</u>

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior, República Argentina.

Como puede verse, las exportaciones de productos industriales nuevos pasaron de U\$S 95.0 millones en el año 1966 a U\$S 209.3 millones en el año 1969. En términos relativos estos productos significaron en el año 1966 el 5.8 % del total de las ventas al exterior y en el año 1969 pasaron a significar el 13.0 %.

/El siguiente

El siguiente cuadro muestra las exportaciones de productos industriales nuevos clasificadas según principales destinos.

EXPORTACIONES ARGENTINAS DE PRODUCTOS INDUSTRIALES NUEVOS
CLASIFICADAS SEGUN DESTINO

(En millones de dólares)

Destino	1966	1967	1968	1969
ALALC	52.0	63.5	84.4	118.5
Estados Unidos	21.0	23.3	38.7	36.2
Comunidad Económica Europea	9.0	7.7	15.3	31.6
Reino Unido	3.4	3.0	3.6	3.2
Otros países	9.6	10.6	15.3	19.8
<u>Total</u>	<u>95.0</u>	<u>108.1</u>	<u>157.3</u>	<u>209.3</u>

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior, República Argentina.

Como puede verse, el 56.6 % de las exportaciones de productos industriales nuevos efectuadas en el año 1969 tuvieron por destino los países de la ALALC, el 17.3 % los Estados Unidos, el 15.1 % los países de la Comunidad Económica Europea, el 1.5 % en el Reino Unido mientras que el 9.5 % otros países.

Los productos industriales nuevos más importantes, cuyas exportaciones se registraron en el año 1969 fueron entre otros, libros, máquinas de calcular, productos siderúrgicos, cubiertas para automóviles, máquinas de estadística de cartulinas perforadas, alimentos preparados, etc.

Anexo II

VENTAJAS QUE EL GOBIERNO ARGENTINO OTORGA A LAS EXPORTACIONES

A continuación se hace una breve referencia a las principales medidas de apoyo a las exportaciones que el Gobierno Argentino tiene actualmente en vigencia.

Draw back

Los exportadores pueden obtener la devolución de los derechos de importación y de los gravámenes destinados al "Fondo de Contribución al Desarrollo del Plan Siderúrgico" y al "Fondo Forestal" que pesan sobre la importación de los insumos utilizados en la elaboración de las mercaderías que exportan.

Las normas que reglamentan estas franquicias están contenidas en los decretos 8051/62, 7567/63 y 9249/63.

El cálculo para su determinación se hace por producto mediante una "tipificación de draw back" que efectúa la Secretaría de Comercio Exterior. Estas tipificaciones de draw back son solicitadas por los exportadores que hacen constar datos referidos a la composición del producto a tipificar y otros referidos a la comercialización del producto. De este modo se han tipificado miles de productos diferentes.

Realizada la tipificación de draw back para un producto, ésta se aprueba por resolución y todo exportador que posteriormente exporte un producto similar tiene derecho a recibir la devolución mencionada.

Reintegro impositivo

Los exportadores de mercaderías manufacturadas sin uso tienen derecho a obtener la devolución de los impuestos que las gravan, ya sean éstos nacionales, provinciales o municipales.

Las normas que rigen esta materia en la República Argentina están próximas a su modificación según lo han informado las autoridades pertinentes, motivo por el cual no se incluye aquí la relación de la norma aún vigente.

/ Exención del

Exención del impuesto a las ventas

Todas las mercaderías que se exporten se encuentran exentas del pago del impuesto a las ventas según el decreto 3696/60 con algunas excepciones que se indican en el mismo decreto.

Deducción impositiva

Los exportadores, según lo establece la Ley 17 529 pueden deducir del pago del impuesto a los réditos el 10 % del valor fob de las exportaciones de mercaderías que figuren en las nóminas anexas a los Decretos 9610/67, 5787/68 y 7251/69 que conforman dicho régimen.

Admisión temporaria

Los exportadores pueden introducir en forma temporaria materias primas y productos semielaborados libres de los gravámenes de importación, excepción hecha de las tasas retributivas de servicios.

El decreto que lo reglamenta, N° 5343/63, establece que para que la admisión temporaria sea aprobada es necesario que las materias primas y semielaboradas introducidas sean reexportadas después de ser beneficiadas, elaboradas o transformadas en el país y que, con anterioridad al despacho aduanero de los productos el importador afiance ante la Administración Nacional de Aduanas el importe de todos los gravámenes que correspondería pagar en caso de una importación normal, más un adicional del 25 %. La fianza debe mantenerse por un período de ocho meses. Dentro de los 180 días del despacho aduanero, el importador deberá efectuar la exportación. Este último plazo podrá prorrogarse por una sola vez y por un período no superior a 60 días.

Certificado de calidad declarada

Los exportadores pueden obtener una certificación con relación a la calidad y demás especificaciones de las mercaderías tendientes a facilitar sus operaciones de ventas al exterior.

Ferias y exposiciones internacionales

La Secretaría de Comercio Exterior interviene en la preparación de la presencia de los exportadores argentinos en las ferias y exposiciones internacionales solventando algunos de los gastos que demanda su participación, como el pago de la locación del espacio a ocupar, de la construcción del pabellón, de la decoración de los stands y de los gastos de funcionamiento.

Premios a la exportación

La Secretaría de Comercio Exterior ha instaurado premios a la exportación que se entregan anualmente a las empresas que se distinguieron de manera particular en el incremento de las exportaciones y en la colocación de nuevos productos en el exterior.

Boletín de oportunidades comerciales

La Secretaría de Comercio Exterior publica semanalmente un boletín donde se consignan las oportunidades comerciales existentes en el exterior.

Financiación de exportaciones

El Banco Central de la República Argentina, mediante Circular B 689 (RC 378) estableció las normas que rigen la financiación de exportaciones y que son aplicadas directamente por los bancos de plaza.

Las mercaderías objeto de esa financiación están indicadas en la misma circular y deben ser de origen argentino y sin uso, se incluyen también los fletes y primas de seguro de los bienes que se exportan siempre que sean realizados por medios argentinos. También pueden postular a esta financiación los servicios técnicos, investigaciones y estudios vendidos al exterior, así como la reparación y ajuste de elementos de transporte y equipos introducidos temporalmente al país.

La financiación podrá cubrir el 85 % del valor fob cuando se trate de bienes de capital, fletes y seguros y reparación o ajuste de maquinarias y elementos de transporte introducidos temporalmente. El resto de los bienes que se exporten podrán obtener una financiación de hasta el 80 % de su valor fob. Para los servicios técnicos, investigaciones y estudios el financiamiento puede alcanzar el 90 % de su valor.

/El plazo

El plazo de los préstamos llega a 8 1/2 años para bienes de capital, 3 años para los bienes durables y hasta un año y medio para el resto de los productos. En los demás casos el plazo será acordado por el Banco Central, previa consulta especial.

Las operaciones que superen los 50 000 dólares por firma, en el conjunto de los bancos, deberán estar cubiertas por el seguro de crédito a la exportación contra los riesgos comerciales ordinarios o avalados por un banco del exterior de reconocida solvencia.

El Banco Central ha establecido que los bancos comerciales no podrán cobrar por estas operaciones una retribución mayor que el 6 % anual.

El Banco Central estableció también por Circular B 502 un sistema de apoyo a las firmas exportadoras que consiste en un préstamo a 180 días de plazo, no renovable, por un importe máximo equivalente al 30 % del valor de las mercaderías que se exporten, siempre que éstas gocen del reintegro impositivo. La tasa de interés de este préstamo al exportador no puede exceder del 11 % anual.

Por Circular B 777 el Banco Central estableció un régimen de prefianciación a las exportaciones de productos no tradicionales que se aplica directamente por los bancos de plaza y que posibilita créditos hasta un año antes de la exportación de las mercaderías.

El seguro de crédito a la exportación

El seguro de crédito a la exportación contra riesgo extraordinario está administrado por la Secretaría de Comercio Exterior y cubre la falta de pago por hechos que escapan a su control como ser guerra civil o internacional, revolución, moratoria declarada por el país comprador, normas o disposiciones de la autoridad del país importador que impidan la transferencia de los fondos pagados por el comprador. También cubre el incumplimiento de los pagos cuando la deuda corresponde a un ente público del país importador.

La aplicación de este seguro está a cargo de una empresa privada que ha firmado un contrato con la Secretaría de Comercio Exterior y que tiene por misión recibir las propuestas de coberturas y emitir las pólizas respectivas.

