

Financiamiento para la exportación

BANCO NACIONAL
DE COMERCIO EXTERIOR, S. A.

NOTICIA

Entre los días 29 de junio y 2 de julio últimos se celebró, simultáneamente en las ciudades de México, Mazatlán y Villahermosa, el Primer Coloquio Nacional sobre Productividad para el Comercio Exterior, organizado por el Instituto Mexicano de Comercio Exterior. En la "Sección Nacional" de este mismo número de Comercio Exterior se presenta una amplia nota sobre los resultados del Coloquio y, en seguida, se recoge el texto íntegro de la contribución presentada por el Banco Nacional de Comercio Exterior a la sesión informativa inicial del Coloquio.

TEXTO

Los servicios financieros especializados para apoyar las exportaciones son, como es bien sabido, uno de los elementos de mayor importancia para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país en los mercados mundiales, sobre todo en el caso de los productos manufacturados de alta complejidad tecnológica o de producción en línea continua, cuya calidad tiende a estandarizarse con base en normas de aceptación general. Por tanto, dentro de los mecanismos modernos de comercialización internacional, el exportador que está en posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto es el que gana un mayor margen competitivo en su favor.

EL PRODUCTOR Y SUS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

En este contexto, el financiamiento para la exportación debe ser considerado como un servicio adicional indispensable para el productor que introduce o pretende colocar sus artículos en los mercados del exterior. Por ello parece conveniente iniciar esta exposición con el planteamiento de los distintos problemas a que se enfrentan los productores que desean iniciar sus operaciones en el mercado exterior, o que pretenden sustituir importaciones en las zonas fronterizas del país, operación ésta de efecto equivalente a la exportación.

Con este enfoque, pueden distinguirse varios casos: desde aquel en que el productor simplemente cuenta con posibilidades aún no aprovechadas de iniciar la concurrencia a los mercados internacionales, hasta otro en que tiene ya una experiencia amplia en las operaciones de exportación. En estos casos extremos y en los intermedios, que en seguida se señalan, el financiamiento a la exportación bien puede ser el elemento clave para el éxito sostenido y creciente en los mercados mundiales.

Dentro de este orden de ideas pueden enunciarse los siguientes casos:

- 1o. Cuando existen posibilidades de iniciar la producción de artículos susceptibles de exportarse.
- 2o. Cuando existe producción que se está exportando.

3o. Cuando existen posibilidades de incrementar la producción exportable.

4o. Cuando existe producción susceptible de exportarse.

Tratándose del primer caso, la empresa tiene conocimiento de que en el mercado exterior existe demanda de productos que es factible fabricar y sólo requiere precisar la magnitud de la demanda, mediante los estudios de mercado correspondientes, y analizar los factores de costo y calidad necesarios para participar en el mercado exterior.

La existencia de las oportunidades de exportación puede apreciarse a través de diversos ángulos: desde el punto de vista de las características de la demanda, siendo necesario conocer con precisión los volúmenes de la misma, su estacionalidad, las normas de calidad y presentación exigidas y otros factores. Si la investigación es satisfactoria para el empresario, el siguiente paso consistirá en analizar las restantes cuestiones conexas, como los medios y costos de transporte, la existencia de barreras arancelarias y no arancelarias, el empaque más conveniente, los medios de distribución adecuados, los sistemas de pago, los gastos de almacenaje y otros diversos factores.

Cuando el productor-exportador conozca las condiciones de la demanda exterior y pueda determinar el plazo de entrega y la cotización de su producto, debe solicitar, mediante el envío de muestras, información complementaria sobre las posibles empresas adquirentes. Esta información puede ser proporcionada por los consejeros comerciales o por los embajadores o cónsules de México, o bien mediante investigación directa. Si los resultados son positivos y se recaba información sobre las posibles firmas compradoras, el productor-exportador está ya en condiciones de establecer contacto directo con el importador. Establecidos estos contactos y seleccionados los potencialmente más atractivos, pueden ofrecerse directamente los artículos exportables, anunciando la cotización CIF, preferentemente, o FOB, así como las facilidades de pago que se esté dispuesto a conceder al importador.

Si los pedidos obtenidos son de gran magnitud, el productor-exportador puede encontrarse con que no cuenta con el capital de trabajo necesario para ampliar sus volúmenes de producción en la cantidad requerida. Por otra parte, si las condiciones financieras exigidas por el comprador son distintas de las previstas, puede surgir una situación en que no se esté en capacidad de conceder al importador el plazo suficiente para el pago de su compra. Entra aquí en juego el elemento financiamiento, pues mediante el contacto con los bancos que realizan operaciones relacionadas con el comercio exterior, el interesado puede estar en condiciones de salvar estos obstáculos, al obtener el capital de trabajo necesario para ampliar la producción en la medida suficiente y para ofrecer condiciones de venta similares a las de otros países vendedores.

En el segundo caso, que se refiere a producción que ya se está exportando, las empresas relativas tienen la necesidad de analizar las tendencias del mercado al que están concurriendo para asegurar el mantenimiento de su participación en el mismo, para lo cual es preciso un constante estudio de sus variaciones, de las tendencias de la demanda, del surgimiento de posibles productos competidores, de los cambios de diseño convenientes, entre otros factores. Con este tipo de investigaciones es posible localizar la oportunidad de participar en otros mercados.

Es común encontrar casos de empresas que pierden un mercado difícilmente conquistado por no preocuparse por adaptar el diseño y presentación de sus productos de acuerdo con las cambiantes necesidades del mercado, o de no modificar las con-

diciones de su oferta, de acuerdo con la evolución de las que hacen los competidores.

La permanencia en el mercado del exterior plantea al productor-exportador diversas necesidades en materia de financiamiento, tanto para obtener los volúmenes de producción que han de colocarse en los mercados internacionales, como para ofrecer condiciones competitivas de financiamiento. En ambos casos, los bancos que realizan operaciones relacionadas con el comercio exterior pueden solventar estas necesidades de apoyo financiero.

El tercer caso, o sea cuando existen posibilidades de incrementar la producción exportable, es el de la empresa dinámica, moderna, que no sólo desea permanecer en el mercado exterior, sino que tiene afán de expandirse o incrementar sus ventas. Estos incrementos son resultado de una política comercial activa y de una labor constante de promoción en diversos países.

Las necesidades de financiamiento para las operaciones de exportación de las empresas dinámicas son considerables, tanto en lo que se refiere a recursos destinados a ampliar de manera sistemática la producción exportable, como a mejorar las condiciones de oferta y apoyar los programas de promoción en el extranjero. Los bancos que apoyan las operaciones de comercio exterior deben estar dispuestos a satisfacer, en condiciones preferenciales, las necesidades financieras de estas empresas en todos los órdenes señalados.

En el cuarto caso, cuando existe producción susceptible de exportarse, se pueden determinar dos variantes: una cuando se trata de empresas que en algún momento exportaron y que abandonaron el comercio exterior; la otra, cuando se trata de empresas que nunca han realizado exportaciones pero que tienen producción susceptible de intervenir en los mercados exteriores.

Tratándose de la primera variante, convendría precisar las causas por las que suspendieron este tipo de actividad y averiguar si, con las ayudas que actualmente ofrece el Gobierno de México a la exportación y con un financiamiento adecuado, existe la posibilidad de reiniciar estas transacciones.

Por lo que se refiere a las empresas que nunca han llegado a exportar no obstante contar con producción suficiente, situación ésta que probablemente corresponda a la mayoría de las empresas mexicanas, acaso la razón se encuentra en que ignoran el grado de aceptación que su producto podría tener en otros países y que no aprovechan las facilidades de información y de financiamiento para colocar sus productos a niveles competitivos con los artículos provenientes de otros países.

Se requieren, entonces, estudios de mercado y factibilidad, así como análisis de costos, para determinar la existencia de posibilidades reales de exportación. Pero quizá más importante es convencer a estas empresas de que las ventas al exterior son un complemento lógico y necesario de su actividad en el mercado nacional, que les permitirá consolidarse como entidades dinámicas y modernas.

En materia de financiamiento, esta conversión de empresa orientada exclusivamente al mercado interno a empresa exportadora plantea exigencias que van más allá de los créditos a la exportación propiamente dichos, pues a menudo será necesario proporcionar recursos para financiar ampliaciones de planta, modernización de equipo y adquisición de tecnologías, mediante créditos a largo plazo. Por tal motivo, los bancos que intervienen en operaciones de comercio exterior deben estar prepara-

dos para atender estas necesidades de crédito de reorientación productiva.

TIPO DE FINANCIAMIENTO PARA EL PRODUCTOR-EXPORTADOR

Como revelan los cuatro casos esbozados, es posible definir una serie de necesidades de financiamiento del productor-exportador que las instituciones de crédito que apoyan operaciones de comercio exterior deben estar en posición de satisfacer. Las principales de estas necesidades se examinan a continuación.

Primera: Necesidad de capital de trabajo

La actividad productiva de las empresas genera con frecuencia situaciones en que es preciso contar con un mayor volumen de recursos financieros que permitan la ampliación de las líneas y montos de producción con vistas a los mercados del exterior.

Este tipo de recursos se conoce con el nombre de capital de trabajo y debe invertirse en forma rotatoria, en los elementos directos de producción, ya sea en la adquisición de materia prima, o en el pago de salarios y gastos diversos de fabricación.

El capital de trabajo debe vigilarse constantemente, a efecto de que no quede congelado en otros renglones de la operación de la empresa, como son el mantenimiento de existencias en almacén o la concesión de créditos en cuenta de clientes.

En todas las empresas el uso correcto del capital de trabajo debe ser una preocupación fundamental y es preciso mantenerlo circulando con la mayor agilidad posible. Una decisión importante para toda empresa es la de que, al hacer una adquisición de bienes de activo fijo, tales como terrenos, maquinaria, equipo de transporte, etc., debe tomarse en cuenta debidamente la revolvencia de su capital de trabajo, la necesidad de incrementarlo y la tendencia de sus recursos. Esta precaución evitará que se afecte negativamente el desarrollo de la empresa por la realización de inversiones inconvenientes que en lugar de beneficiarla la perjudiquen, impidiéndole contar con los elementos necesarios para la etapa productiva.

Muchas de las empresas establecidas en México sufren de estas clases de desajustes: congelación de recursos en las existencias mantenidas en almacenes o en las cuentas y documentos de clientes, por una parte, e inversiones inconvenientes, desde el punto de vista de la operación general de la empresa, por otra.

Un factor que no puede perderse de vista es el frecuente incumplimiento del pago oportuno de los documentos a cargo de clientes, ya que existe un alto porcentaje de créditos difíciles, que provoca una cadena de nuevos incumplimientos y da lugar a serios deterioros de la situación económica de las empresas.

En resumen, es muy importante que las empresas conserven sano su capital de trabajo para evitar que por una mala política de ventas y aun de producción puedan congelarse sus recursos. El apoyo financiero que los bancos especializados pueden otorgar a las empresas con posibilidad de exportación reviste muy diversas formas que consigna la legislación bancaria mexicana, ya que podría ser a través de crédito directo, en cuenta corriente, descuento de documentos, préstamos sobre inventarios y crédito de habilitación o avío. Lo adecuado de cada uno de estos tipos de crédito depende de la organización misma de la empresa, de su administración y de las condiciones específicas que se presenten en cada caso. El banquero debe estudiar estas condi-

ciones y sugerir el tipo de crédito adecuado en cada una de las situaciones que se presenten.

Segunda: Necesidad de ampliación de planta o de modernización de equipo

Las empresas nacionales se ven precisadas a mantenerse dentro de un constante proceso de renovación y modernización tecnológica, que es la base del progresivo mejoramiento de su posición competitiva en los mercados nacional e internacional. Por esta razón es necesario que cuenten con recursos crediticios para la modernización de su maquinaria y equipo, en condiciones tales de plazo y tasa de interés que les permitan el desarrollo de sus operaciones. En ocasiones, la falta de plazos convenientes y de intereses razonables impide el desarrollo de nuevas industrias que se ven forzadas a continuar trabajando con métodos obsoletos.

Cuando una empresa acepta créditos cuya cobertura le ocasiona serias presiones económicas en el futuro, inicia una espiral descendente en sus recursos de trabajo debida a una deficiente proyección en la aceptación del crédito.

Resulta entonces conveniente que el sistema financiero mexicano adopte los mecanismos adecuados para otorgar los financiamientos necesarios en condiciones congruentes con las necesidades de ampliación de plantas industriales, de modernización de equipo y de incorporación de adelantos tecnológicos.

También en este caso el crédito bancario constituye un magnífico instrumento para el desarrollo o incremento de la producción, existiendo en nuestra legislación sistemas adecuados para cubrir las necesidades de las empresas y colocarlas en una situación de intervenir satisfactoriamente en el comercio exterior, ya que podrán ofrecer amplios volúmenes y mejores calidades de productos mexicanos. El plazo de los créditos refaccionarios puede ser lo suficientemente amplio para permitir que la empresa recupere el costo de su inversión.

Tercera: Necesidad de descuento de ventas a plazos

Es por desgracia muy frecuente que el problema del crédito al nivel de la empresa no se advierta sino hasta que ésta llega a una situación financiera muy tensionada. Toda empresa, por presiones del mercado, tiende a convertirse de unidad productora o comercial, en "unidad financiera".

Muchos empresarios han visto cómo su renglón de cuentas de clientes o documentos por cobrar crece hasta niveles muy elevados y cómo las líneas bancarias de descuento de que disponen ya no resisten un mayor volumen de operaciones.

En el comercio internacional, el descuento de ventas a plazo supone un riesgo mayor que el que se corre en las operaciones dentro del país, debido, entre otros factores, al imperfecto conocimiento del exportador mexicano sobre la legislación del país comprador. En caso de incumplimiento por parte del cliente del extranjero, es difícil efectuar los trámites y asumir los gastos para la cobranza judicial. Lo anterior provoca que los exportadores vean con cierta desconfianza este tipo de operaciones, sobre todo cuando han sufrido experiencias negativas.

Además, en las operaciones de comercio internacional existe cada vez mayor renuencia para utilizar las cartas de crédito y se advierte cierta tendencia a realizar operaciones a base de cuenta abierta entre compañías.

El apoyo financiero que pueden otorgar los bancos para satisfacer estas necesidades, no sólo se encuentra en el descuento de documentos suscritos por los compradores a plazos más o menos largos sino que se han ideado también sistemas para financiar simultáneamente al exportador y al comprador en el extranjero y aun, como se expondrá más adelante, se han puesto en marcha procedimientos para financiar directamente al comprador o distribuidor en el extranjero, lo que incuestionablemente facilita las ventas del productor mexicano.

SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO
PARA EL FOMENTO DE LAS
EXPORTACIONES MEXICANAS

Teniendo en cuenta la importancia del factor financiamiento dentro de una política general de fomento de las exportaciones, desde hace tiempo el Gobierno de México ha establecido diversos mecanismos para conceder distintos tipos de créditos destinados al financiamiento de las ventas al exterior y, por extensión, a las ventas en la zona fronteriza norte del país; igualmente para la sustitución de importaciones.

El primero de estos mecanismos es el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados. Como es sabido, en el año de 1962 inició sus operaciones este Fondo, con el producto del impuesto del 10% *ad valorem* que grava la importación de ciertos artículos considerados como no esenciales.

El FOMEX es un fideicomiso del Gobierno federal establecido a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el Banco de México y administrado por un Comité Técnico que define el programa financiero del Fondo. El objetivo principal del FOMEX es el de colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y servicios en posibilidad de competir con vendedores de otros países, en lo que se refiere a las condiciones de venta que puede ofrecer. Asimismo, el FOMEX protege al exportador de ciertos riesgos a que está expuesto en el extranjero y apoya al productor mexicano en sus ventas internas, cuando éstas tengan por objeto sustituir importaciones de bienes de capital.

Los financiamientos que dicho Fondo otorga, siempre a través de las diversas instituciones de crédito del país, están destinados a financiar: a) la producción exportable; b) las ventas a plazos hacia el exterior o a la sustitución de importaciones de bienes de capital; c) las existencias de mercancías con destino al exterior, y d) la prestación de servicios en el extranjero.

El segundo mecanismo para apoyar financieramente a las exportaciones de productos mexicanos lo constituyen las disposiciones que ha dictado el Banco de México dentro del régimen de depósito obligatorio que los bancos de depósito y las sociedades financieras del país deben mantener en el mismo. El sistema consiste en encauzar los recursos de las referidas instituciones de crédito hacia el financiamiento para la exportación de productos mexicanos, ampliando plazos y reduciendo la tasa de interés. Estas normas para el estímulo de las exportaciones se han hecho extensivas al comercio de las materias primas y productos semielaborados, a condición de que se exporte a mercados no tradicionales.

Un tercer elemento que el Gobierno de México aporta para el financiamiento de las exportaciones lo constituye el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., que es una institución nacional de crédito cuya función primordial es la de brindar

apoyo financiero oportuno y suficiente para el desarrollo de las exportaciones mexicanas.

El Banco está especializado en la atención de operaciones de comercio internacional y ofrece, además del financiamiento requerido para realizar transacciones de comercio exterior, los servicios bancarios normales de cualquier institución de crédito. La actividad del Bancomext se desenvuelve en tres principales campos: el de financiamiento, el de promoción y el de comercialización.

De acuerdo con los objetivos delineados para la acción del Banco por la administración del presidente Echeverría en el terreno del financiamiento, se pretende ampliar significativamente los montos destinados a tal fin, al tiempo que, mediante la revisión de criterios y procedimientos, se logre tengan acceso al crédito para la exportación y la producción exportable nuevos grupos de exportadores y productores. El Banco, en su carácter de institución de servicio, se propone abrir nuevos caminos y formas al financiamiento de exportaciones. Además, es indispensable asegurar la estrecha conexión entre las operaciones de financiamiento y la actividad de fomento y promoción, de suerte que se asegure la continuidad y el crecimiento de las operaciones auxiliadas.

El Banco no se contentará con atender las solicitudes de crédito que se le formulen, sino que activamente buscará, entre los exportadores y productores, las actividades susceptibles de fomentarse, para asumir la iniciativa en la expansión de las ventas al exterior. Por lo tanto, el Banco rebasará el campo tradicional de una entidad meramente financiera al actuar, con todos los instrumentos que posee, en la organización de consorcios o grupos de exportadores, o en la de empresas exportadoras que unifiquen la oferta exportable de numerosos pequeños productores que, aisladamente, serían incapaces de penetrar los mercados externos.

Por otra parte, los mecanismos financieros y de promoción del Banco se emplearán también en la orientación de las importaciones, contribuyendo a la adquisición en el exterior de bienes de capital y tecnología que respondan en mayor medida a las necesidades del desarrollo económico del país.

El Banco reconoce que su actividad financiera y promotora en materia de exportación e importación requiere de una técnica de estudio e investigación y una serie de mecanismos de difusión de sus operaciones. De este modo, la labor de estudio y difusión dará base y alentará la actividad financiera y promotora de la institución.

En el campo de la comercialización, a través de su empresa filial, la Impulsora y Exportadora Nacional, el Banco incrementará su labor de comercialización directa en el exterior, especialmente de aquellos productos que se enfrentan a problemas serios en los mercados internacionales. La Impulsora actuará como una entidad, que unificará la oferta de diversos productos exportables, con el fin de promover más directamente su exportación y de canalizar un ingreso mayor para los productores de estos artículos.

En suma, dentro de la moderna estructura institucional de fomento de las exportaciones, centrada en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, el Bancomext se propone aumentar su aportación al objetivo nacional de conseguir un resultado más equilibrado de las transacciones comerciales de México con el exterior y de que éstas aporten elementos dinámicos al progreso económico y social del país.

Aunque el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., es el

organismo financiero oficial especializado en operaciones de comercio exterior, es por fortuna cada día más importante la participación de los bancos e instituciones financieras privadas en la concesión de créditos en favor del comercio exterior de México, especialmente de las ventas al exterior de nuestros productos primarios y manufacturados.

LOS SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION

El sistema de seguro de crédito a la exportación otorga al productor la confianza necesaria para dirigirse a los mercados del exterior, con la certeza de que estarán garantizados los riesgos políticos y comerciales en que se incurre.

En México, el sistema de seguro de crédito a la exportación está integrado por dos organismos. El primero de ellos es el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, que cubre los riesgos políticos, y el segundo la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., que cubre los riesgos comerciales.

Los riesgos políticos que cubre el mencionado Fondo son los siguientes:

- a) Inconvertibilidad de los fondos que el importador entregue en su país a institución autorizada para efectuar el pago.
- b) Falta de pago por requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.
- c) Falta de pago por disposición de una autoridad gubernamental del país del importador.
- d) Falta de pago del importador cuando se trate de una entidad pública o banco del país del importador.

La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., es la encargada de cubrir los riesgos comerciales derivados de las ventas al extranjero. Se tiene el propósito de que todo exportador que obtenga recursos derivados del FOMEX para efectuar sus ventas en el extranjero contrate una póliza contra riesgos comerciales, excepto cuando la operación se realice por medio de créditos de aceptación o bien cuando las ventas se concierten con organismos del sector público del país importador.

Dicha aseguradora ofrece dos tipos de póliza: la global, que cubre todos los créditos a la exportación que conceda el asegurado, y la específica, que ampara operaciones particulares.

Son numerosos los elementos que intervienen en el cálculo de las primas que deben cubrirse, referidos a cuestiones tales como la posición crediticia del importador, el país de destino de las exportaciones, el valor de las operaciones aseguradas y otros factores. Sin embargo, puede estimarse que, en términos generales, esas primas fluctúan entre 0.43% y 1.8% en operaciones a plazos de 180 días.

Los riesgos que cubre esta compañía son:

- a) Insolvencia;
- b) Mora prolongada;
- c) Impuntualidad del importador para tomar posesión de las mercancías, y
- d) Falta de entrega o detención de mercancía en tránsito.

RECOMENDACIONES

De la anterior exposición se desprenden tres recomendaciones básicas para los empresarios exportadores de México.

Primera

Es conveniente que las empresas mexicanas obtengan asesoramiento bancario cuando inicien operaciones de exportación, a efecto de vigilar la correcta inversión de sus recursos. El crédito puede ser un factor de desarrollo de las empresas, pero también puede ser un factor negativo, si no se le controla y utiliza en forma adecuada.

La actividad de las instituciones de crédito no es la de concretarse al simple análisis de las garantías que una empresa ofrece respecto al otorgamiento de un crédito, sino que debe brindar asesoramiento y supervisar el empleo del mismo para auxiliar al acreditado a lograr una mejor utilización de sus recursos, sean propios o ajenos. En este aspecto es necesario también que el empresario tenga una mente abierta para aceptar las sugerencias de buena fe de las instituciones de crédito, especialmente por lo que se refiere a su política de tesorería.

Segunda

Es de especial importancia vigilar estrechamente el incremento de la cartera de créditos de la empresa, ya que con frecuencia se encuentran casos en que los préstamos concedidos a su clientela se descuentan en instituciones bancarias y entonces el empresario pierde de vista la obligación de carácter solidario que conserva, no registra tal obligación de su contabilidad y continúa con una política liberal de ventas a crédito, lo cual poco a poco va propiciando un congelamiento de sus recursos. Este problema se agudiza cuando las instituciones bancarias no hacen efectivos los créditos descontados y consecuentemente se convierten en pasivo real de las empresas vendedoras.

Tercera

Las empresas exportadoras mexicanas y aquellas otras interesadas en iniciar operaciones de exportación pueden acudir en demanda de orientación a los diversos organismos especializados, y cuando se trate de financiamiento seguramente encontrarán amplio apoyo en las instituciones de crédito privadas, sean bancos de depósito o sociedades financieras. Y, por lo que se refiere a la institución financiera del sector público, es el Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A., el que proporcionará ayuda financiera adecuada y asesoría complementaria para sus operaciones.

En el mercado internacional debe hacerse frente a la competencia de empresas debidamente organizadas y con gran poderío económico. Cuando una empresa mexicana se lanza a la conquista de los mercados del exterior debe tener presente la necesidad de mantener la continuidad de sus ofertas y, con la calidad de sus productos, cimentar el creciente prestigio de las exportaciones mexicanas.

Para realizar esta labor, los empresarios cuentan con el apoyo decidido de las entidades del sector público que intervienen en materia de comercio exterior, a las que pueden recurrir en demanda de orientación sobre la mejor forma de iniciar, continuar e incrementar sus exportaciones.