



91
2ej.
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

GUIA PARA PROMOVER LA EXPORTACION DE
AJONJOLI POR PEQUEÑOS PRODUCTORES

Seminario de Investigación Administrativa

CUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N :

PACHECO RUIZ VICTOR MANUEL
SILVA LEMUS MARIA DE LOURDES

PROFESOR DEL SEMINARIO:
L.A. JOSE MANUEL ALONSO CONTRERAS

MEXICO, D. F.

JULIO DE 1987



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

	PAG.
INTRODUCCION.....	I
CAPITULO 1. EL MERCADO INTERNACIONAL DEL AJONJOLI.....	1
1.1 Referencia Histórica del ajonjolí.....	2
1.1.1 Origen.....	2
1.1.2 Usos.....	2
1.1.3 Características del producto.....	4
1.1.4 Técnica del cultivo.....	5
1.2 El ajonjolí en el Comercio Internacional.....	9
1.3 Exportaciones mundiales del ajonjolí.....	12
1.4 México como país productor de ajonjolí.....	14
1.4.1 Análisis del comportamiento de la Balanza Comercial Agropecuaria 1980-1985.....	14
1.4.2 Producción de oleaginosas.....	18
1.4.3 La semilla de ajonjolí en México.....	19
1.4.4 Breve análisis de la problemática en la - agricultura 1980-1986.....	21
1.4.4.1 Problemática del cultivo de <u>ajon</u> jolí.....	25
1.4.5 Situación de las exportaciones mexicanas de ajonjolí.....	26
1.4.5.1 Características del ajonjolí de exportación.....	28
CAPITULO 2. PERFIL DEL MERCADO DE EXPORTACION.....	30
2.1 Importaciones mundiales de ajonjolí.....	31
2.2 Mercado meta.....	32
2.2.1 Japón.....	32
2.2.1.1 Economía.....	32
2.2.1.2 Comercio Exterior de Japón.....	33
2.2.1.2.1 Comercio de Japón por grupos de productos.....	34

2.2.1.2.2	Distribución Geográfica de su Comercio Exterior.....	35
2.2.1.2.3	Comercio con América Latina.....	36
2.2.1.3	Política Comercial de Japón.....	36
2.2.1.3.1	Generalidades.....	36
2.2.1.3.2	Sistema de Importación en Japón.....	38
2.2.1.3.3	Sistema Generalizado de Preferencias de Japón.....	39
2.2.2	Estados Unidos.....	39
2.2.2.1	Economía.....	39
2.2.2.2	Comercio Exterior de Estados Unidos.....	41
2.2.2.2.1	Distribución Geográfica del Comercio Exterior.....	42
2.2.2.2.2	Comercio por productos.....	42
2.2.2.3	Política Comercial de Estados Unidos.....	42
2.2.2.4	Comercio de México con Estados Unidos.....	44
2.2.2.4.1	Balanza Comercial.....	45
CAPITULO 3. RELACIONES COMERCIALES MEXICO-JAPON.....		50
3.1	Comercio Exterior de México con Japón.....	51
3.1.1	Comercio de México con Japón.....	51
3.1.2	Balanza Comercial de México con Japón (Fuente Mexicana).....	51
3.1.3	Balanza Comercial de Japón con México (Fuente Japonesa).....	52
3.1.4	Comercio por tipo de productos.....	53
3.2	El ajonjolí en Japón.....	55
3.2.1	Esquema del Mercado.....	56
3.2.2	El mercado del ajonjolí.....	58
3.2.3	Compañías procesadoras de ajonjolí.....	60

	PAG.	
3.2.4	Tendencia en las importaciones.....	60
3.2.5	Tendencia en el consumo.....	63
3.2.6	Distribución.....	64
3.2.7	Reglamentación a la Importación de Ajonjolí.....	65
CAPITULO 4. COMERCIALIZACION DEL AJONJOLI DE CHIAUTLA DE TAPIA E IXCAMILPA DE GUERRERO AL EXTERIOR.....		66
4.1	Metodología.....	67
4.1.1	Justificación.....	67
4.1.2	Objetivos.....	68
4.1.2.1	General.....	68
4.1.2.2	Específicos.....	68
4.1.3	Hipótesis.....	68
4.2	Puebla: generalidades.....	69
4.3	Izúcar de Matamoros: generalidades.....	69
4.4	La producción de ajonjolí en los Municipios de Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero.....	72
4.4.1	Aportación del INIA al cultivo del ajonjolí.....	75
4.4.2	Costos de la producción de ajonjolí.....	80
4.4.3	Comercialización del ajonjolí.....	82
4.5	Guía para la exportación de ajonjolí.....	83
4.5.1	Plan de exportación (Pasos a seguir por el exportador).....	83
4.5.2	Venta directa al extranjero.....	84
4.5.3	Cómo contactar clientes.....	85
4.5.4	Formas de negociar el precio.....	87
4.5.5	Contratos.....	90
4.5.6	Fletes.....	92
4.5.7	Riesgos.....	93
4.5.8	Cobros.....	94
4.5.9	Compromiso de Venta de Divisas.....	96

	PAG.
4.5.10 Financiamientos.....	99
4.5.11 Certificado de Origen.....	107
4.5.12 Ventajas al ofrecer el ajonjolí mexicana- no al extranjero.....	108
CONCLUSIONES.....	119
ANEXOS.....	124
BIBLIOGRAFIA.....	170

I N T R O D U C C I O N

Los últimos cuarenta años han significado cambios drásticos en la vida nacional: un crecimiento acelerado de la población acompañado, bien como causa, ya como efecto, de una urbanización progresiva del país; un activo proceso de industrialización; la participación cada vez más importante del Estado dentro de la economía, etc.. La agricultura no ha escapado a esa dinámica general, pero su movimiento ha sido de retroceso.

En la misma época en que se comenzó a profundizar en México la industrialización por sustitución de importaciones, la agricultura del país inició un prolongado período de rápida modernización que habría de extenderse hasta mediados de los años sesenta, durante el cual la política agropecuaria tuvo como objetivo prioritario el crecimiento acelerado de la producción.

En una primera etapa (1945-1955) la extensión de la superficie cultivada total, el monto creciente de la inversión Pública canalizado hacia obras de riego y el aumento consiguiente de la superficie irrigada, sobre todo en el Noroeste del país, permitieron alcanzar un incremento del Producto Agropecuario de 5.8% anual. En el transcurso del decenio siguiente (1955-1965) el crecimiento de la producción se mantuvo a un nivel todavía alto, de 4.2% por año. En éste período la introducción de mejoras en las técnicas de la agricultura, tales como la aplicación de fertilizantes y el uso de semillas mejoradas, aumentó los rendimientos tanto de los cultivos tradicionales de exportación (algodón) como de los destinados al mercado interno (sobre todo maíz y frijol). Así durante más de veinte años, la producción agropecuaria de México superó el crecimiento de su población y aseguró una disponibilidad creciente de alimentos que permitió mejorar los niveles de nutrición del país.

Sin embargo, esta estrategia de desarrollo rural le fue asignada a la empresa agrícola comercial y, por tanto, hacia ella convergieron la mayor parte de los estímulos brindados por

el sector público.

Esta política se aplicó a un medio rural en el cual, por una parte, como consecuencia de la reforma agraria, la mitad de las tierras de labor se encontraba en manos de campesinos (ejidatarios y comuneros), quienes no participaron masivamente de los beneficios de la "Revolución Verde" ni del apoyo estatal y quienes generaron el grueso de la producción de alimentos básicos para la población.

Este sector vio reducido progresivamente sus ingresos ante la prolongada disminución de los precios reales pagados por sus productos. Por otra parte, las empresas agropecuarias dedicaron sus tierras a los cultivos más rentables, ya sea para la exportación o para el mercado nacional.

Las contradicciones resultantes de la dinámica del crecimiento del sector donde, por un lado, las empresas agropecuarias restringieron sus inversiones en el campo, y, por otro, no se dieron las condiciones necesarias para tecnificar los cultivos de la mayoría de los productores rurales, impidieron a la agricultura continuar el auge de casi 25 años y por consiguiente seguir sosteniendo el crecimiento de la industria.

Las consecuencias de dichas contradicciones se vieron claramente reflejadas en el período 1965-1979; en este, el producto del sector primario en su conjunto creció 1% anual, mientras que el de la agricultura lo hizo sólo 0.8% al año y, el de la ganadería 4% anual.

Hacia principios de los setentas, la pérdida del dinamismo de la agricultura, aunada a las fluctuaciones del mercado mundial de granos y los problemas climáticos en el país, determinaron una reducción severa de la disponibilidad interna de alimentos. Después de haber sido un exportador de importancia internacional, México tuvo que importar cantidades crecientes de productos agrícolas a partir de 1970. Se produjo así, un desequilibrio en la Balanza Comercial Agrícola y la agricultura de-

III

jó de desempeñar la función que había cumplido en la estructura productiva durante casi tres décadas.

Esta baja productividad explica el abandono de una actividad que ya no produce lo suficiente para el autoconsumo familiar y, por tanto, la magnitud del éxodo rural. Al mismo tiempo, explica también las crecientes importaciones de granos y oleaginosas y, como corolario, la preocupación Estatal de buscar soluciones o paliativos; de ahí, que surjan en los últimos años planes tendientes a ello.

La participación del Estado en el desarrollo de la actividad agrícola se ha dejado sentir a través de la puesta en --marcha de una serie de mecanismos tales como el establecimiento de los llamados Precios de Garantía, de las Instituciones crediticias, de los sistemas de almacenamiento y comercialización de productos agrícolas, de la creación de una Secretaría de la Reforma Agraria, etc.; pero, donde el concurso gubernamental ha sido más efectivo es en la creación de obras de infraestructura, riego básicamente. En la realidad, la participación del Estado lejos de contribuir al desarrollo general del agro, ha favorecido su desequilibrio puesto que se han reforzado áreas agrícolas privilegiadas en las que es mayor la acumulación de capital.

Son las razones antes expuestas las que dan origen al -- presente trabajo de investigación, en el cual nos avocaremos -- al estudio de uno de los productos agrícolas que ha resentido los efectos de los problemas mencionados: el Ajonjolí.

En el primer capítulo se hará un análisis del Mercado Internacional del Ajonjolí; estudiando la oferta y demanda del -- mismo a nivel mundial.

En el segundo capítulo definiremos el mercado hacia el -- cual le sería conveniente exportar al pequeño productor de A--jonjolí, analizando dos alternativas.

IV

Una vez determinado el mercado susceptible de exportación se procederá a realizar el estudio de las Relaciones Comerciales existentes entre México y dicho mercado; así como el papel que desempeña el ajonjolí en este.

Finalmente se procederá a realizar un caso práctico, en el cual se señalarán los aspectos sobresalientes respecto la -- problemática a que se enfrentan las pequeñas comunidades productoras de Ajonjolí para llevar a cabo la comercialización de su producto, así como las ventajas que le redituarian el exportar en forma directa.

CAPITULO PRIMERO

EL MERCADO INTERNACIONAL DEL AJONJOLI

1.1 REFERENCIA HISTORICA DEL AJONJOLI

1.1.1 ORIGEN

Con el nombre de Ajonjolí, derivado de la voz árabe Al---cholcholen, se conoce la semilla o grano oleaginoso del Ajonjolinerero, planta herbácea anual; llámese también Sésamo, término como el anterior, originado del árabe Sem-sem.

Para algunos autores la planta carece de patria, para otros es de origen claramente asiático, llegando hasta señalar concretamente la Isla de Ceylán como el lugar de procedencia y no falta quien le apunte un probable origen africano. Lo cierto es que su cultivo como planta típicamente tropical, data de fechas muy lejanas; en Egipto ya era conocido antes de la Era ---Cristiana. Más importante que su lugar de origen, es la propagación que ha tenido hacia diversas regiones del mundo que poseen los coeficientes térmicos necesarios para la realización de su ciclo vegetativo. Sobre su cultivo en América se tienen referencias de haberse iniciado por el año de 1540 en Nueva España y en las Antillas. Sin embargo, como otros productos susceptibles de industrializarse en aquella época, no se extendió con fines aceiteros, en virtud de la importación que del aceite de oliva se hacía de España para cubrir las necesidades alimenticias de esa época. De no haber existido esta circunstancia, consecuente con las limitaciones de la metrópoli al desarrollo industrial de la Colonia, seguramente se hubiera apresurado su valor como cultivo y factor de industrialización.

1.1.2 USOS

En el curso de su historia el ajonjolí ha tenido y tiene diversos usos. Por su alto contenido en aceite y elementos proteínicos es una semilla valiosa para la industria aceitera, para la alimentación humana y para fines ganaderos. En su estado natural se consume directamente en la panificación, en la dulce

ria, así como en el sazonamiento de ciertos platillos, aunque en cantidades no considerables. La finalidad esencial de su cultivo obedece a la producción de materia prima para la extracción de aceite.

El aceite en sí es susceptible de utilizarse en la fabricación de jabones finos y en otras industrias en menor proporción, su mayor aplicación está en el consumo humano como aceite de mesa, en la elaboración de varios artículos alimenticios como margarina y en general para cocinamiento de múltiples guisos

Por sus cualidades fisicoquímicas, es preferente en relación a otros aceites con fines comestibles: no se arrancia, casi carece de olor, es de sabor agradable, delgado y de color amarillo ámbar. En virtud de un elemento resinoso de contiene puede colorearse de verde, con una mezcla de ácido sulfúrico y nítrico para sustituir comercialmente el aceite de oliva, complementando esta adulteración con un agregado de aquel a efecto de imprimirle características auténticas, procedimiento que se observó como sistema comercial generalizado allá por 1920 y años posteriores en que se hizo manifiesta la escasez de aceite de oliva y se desconocían las cualidades del ajonjolí. El análisis de esta semilla revela un contenido proteínico, que de acuerdo con su calidad fluctua entre 19 y 24%.

La importancia del cultivo es notoria por cuanto que constituye la fuente de numerosas industrias como materia prima para la obtención de un producto de primera necesidad y de buena calidad, superior desde luego, al aceite derivado de la semilla de algodónero y en algunos aspectos al de cártamo. Si en la alimentación humana es de clara utilidad, no lo es menos en las actividades pecuaria y avícola, a las cuales se dedica la pasta resultante de la extracción del aceite por contener alto índice proteínico, grasas y carbohidratos. Así la pasta de ajonjolí como subproducto de la industria aceitera, contribuye al funcionamiento de la industria forrajera.

Por sus aplicaciones alimenticias y forrajeras, como cultivo generador de ingresos agrícolas y como fuente de empleo, el ajonjolinerero tiene un futuro de indudable interés.

1.1.3 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO

El ajonjolinerero es una planta de ciclo vegetativo menor de un año, pertenece a la familia de las pedaliáceas, género de las sesámeas y cuya denominación cae en los siguientes tecnicismos: Sesamun Indicum, Sesamun Orientale y Sesamun Deiferum.

Aún cuando el sesamero o ajonjolinerero es vegetal herbáceo llega a ser arbustivo, fluctuando su altura sobre el suelo de 60 cm. a 2 m., siendo su raíz principal gruesa, vertical y profundamente hundida, con raíces secundarias fibrosas y extendidas. El tallo es recto, acanalado, cilíndrico en la parte inferior, tetrágono en la superior y con ramificaciones.

Las hojas son opuestas y alternas, provistas en su base de glándulas reticulares, presentan marcado polimorfismo: la de lugares más altos en el tallo son lanceoladas con dentaduras b_orradas, en tanto que las inferiores son anchas y dentadas. La naturaleza del terreno y las características climatológicas influyen en el polimorfismo. En los terrenos secos, la mayoría de las hojas son angostas, con los bordes lisos, mientras que las hojas de las plantas desarrolladas en tierras y lugares húmedos son anchas y dentadas en su mayor parte.

Las flores hermafroditas tienen nacimiento en los ángulos de inserción de los pecíolos de las hojas con los tallos. La corola es monopétala, comúnmente de color blanco violado; sin embargo, sufre variaciones en función del suelo, del clima y variedades de los sesameros, teniéndose que en lugares de relativa altura y secos el tinte violeta se torna acentuadamente en rojo violáceo.

Los estambres se insertan en los tubos de la corola, gene

ralmente son 4, todos fértiles; en algunos ajonjolineros hay un quinto pero atrofiado. Las antenas son 2 lóbulos iguales; el ovario súpero y el estilo simple.

El fruto del sesamero es una cápsula más larga que ancha con 4 cavidades. En algunas variedades de ajonjolineros los frutos tienen 5 ó 6 lóbulos o cavidades.

Los granos o semillas siendo numerosos, se localizan fijos en el ángulo medio de las cavidades; su color está sujeto a variaciones del terreno y clima, se encuentran por ejemplo, el blanquecino, el amarillento, el moreno claro y el moreno oscuro.

El tamaño de los granos es mínimo; sus dimensiones son de 1.5 a 3 mm. de largo; de 1 a 1.75 mm. de ancho y de 0.5 a 1 mm. de espesor. Por su forma, son espatulados, delgados y lisos.

1.1.4 TECNICA DEL CULTIVO

La tecnología en el cultivo del ajonjolinerero no es uniforme, los métodos varían de región a región de acuerdo a las características climatológicas, la naturaleza de los suelos, la disponibilidad de agua; ya sea de riego o de temporal, así como a diversos factores económicos.

La difusión de una apropiada tecnología del cultivo de la planta desde las labores previas del terreno hasta la cosecha, pasando por la siembra, es conveniente.

Aun cuando el ajonjolinerero es susceptible de cultivarse en diferentes clases de tierra, evidentemente que la composición de estas significa un factor que determina los resultados productivos; pero es de primer orden, llevar a cabo una debida preparación de la tierra como es indispensable en el cultivo de cualquier planta. Por ello tiene interés el enunciado de los más destacados aspectos del cultivo, continuando con la cosecha y obtención del grano, lo que también permitirá señalar la importancia del riego que puede ser mediante bombeo eléctrico pa-

ra omitir las veleidades del tiempo de lluvias.

Limpieza de Tierras.- la primera operación que previamente a la siembra debe realizarse, consiste en la limpieza de las tierras, eliminando mediante el uso de maquinaria e implementos agrícolas toda clase de vegetación silvestre que se haya desarrollado en ellas.

Barbecho y Rastreo.- realizada la limpieza de tierras, -- procede una arandura profunda en ellas de 45 a 50 cm.; posteriormente se practica el gradeo con rastras de discos a fin de romper la dureza de los suelos.

Con la repetición del rastreo se logra una tierra suelta y esponjosa para retener al agua de lluvia o irrigación. Evitar la capilaridad del suelo, es función del rastreo, así como la de impedir la aparición de plantas extrañas.

Nivelación de Suelos.- efectuada la limpieza y gradeo de los suelos es indispensable su nivelación para no dar lugar a encharcamientos y con ello la muerte de las plantas. Una nivelación de los suelos es necesaria para propiciar labores fáciles en el cultivo y la uniformidad de los riegos.

Riego.- este riego es con el fin de proporcionar al suelo la humedad necesaria para la germinación de la semilla y crecimiento de las plantas logradas.

El ajonjolino es una planta que no prospera en tierras con exceso de agua.

La siembra de ajonjolí en tierras de temporal se realiza al principio de las lluvias o al terminar éstas; mientras que, donde existen recursos acuíferos a voluntad, las siembras tienen lugar sin esperar el momento de la lluvia, en función de cu ya presencia puede regularse la irrigación.

Arrope.- el arrope del suelo para conservación de la humedad tiene lugar después del riego, realizando una serie de operaciones de disqueo con el fin de conseguir la pulverización de la tierra.

Rayado.- para facilitar el surqueo es recomendable el rayado de los suelos, esto es, la realización de trazos paralelos con distancias de 60 a 70 cm. entre sí. Esta labor es útil también para conseguir una siembra uniforme y mejor distribución de fertilizantes.

Siembra.- una vez que se ha elegido el período y la variedad de semilla de acuerdo a su ciclo vegetativo, así como creado en las tierras condiciones de limpieza, pulverización, nivelación y humedad para propiciar la germinación de la semilla, se procede a su siembra, con sembradoras mecánicas o bien con la aplicación de mano de obra.

La cantidad de semilla usada por hectárea depende de la modalidad adoptada para la siembra ya sea con sembradora o a mano, y de las condiciones que ofrezca el suelo. Aunque la siembra puede hacerse a mano con menor cantidad de semilla, esto mismo puede conseguirse con una buena graduación de la sembradora, o más de uniformidad y rapidez.

Selección de Semilla.- es natural que antes de la siembra se haya seleccionado una variedad de alto poder germitativo de reciente certificación y que haya sido conservada y desinfectada en las mejores, es decir, limpia; fresca, reciente y sin granos dañados.

De acuerdo con sus características agrícolas, las semillas del ajonjolinerero se clasifican de maneras diferentes, de las cuales pueden destacarse las que siguen:

1. Por la duración de su ciclo vegetativo: precoces, medianas y tardías.
2. Por soportar la acción de bacterias, hongos, sequías y plagas: resistentes.
3. Por su rendimiento en el cultivo y riqueza de contenido: productivas y aceiteras.
4. Por uniformidad de madurez y retardo en la apertura capsular: uniformes e indehiscentes.

Aclareo.- ya crecidas las plantitas, a una elevación de 5 cm sobre el suelo, recurriendo al uso de mano de obra directa se eliminan aquellas que son innecesarias para dejar de 4 a 5 - que deben ser las de apariencia más vigorosa, conjuntamente con esta operación se efectúa la limpieza de la posible vegetación espontánea. Posteriormente, cuando las plantas han crecido a -- una altura de 15 cm. se efectúa otra operación similar para dejar 2 ó 3 plantas según sea su braceo o ramificación. En las variedades precoces, el aclareo o desahije es más pronto que en las de período lento.

Desarrollo del Cultivo.- el desempeño de labores de cultivo como la escarda y desyerbe, contribuyen a roturar la costra superficial del suelo y supresión de la vegetación resultante - después de la siembra; con la eliminación de las yerbas se asegura mayor disponibilidad de nutrientes al ajonjolinerero. La repetición de estas labores depende de que se haya o no hecho una preparación correcta de la tierra. A más de la remoción de la tierra inmediata a los ajonjolinereros, se procura desalojar de éstos la que llega a cubrirlos. Las labores de cultivo indicadas se practican con el uso de implementos agrícolas manuales.

Aporque.- se denomina así a la acción de acopiar o poner tierra en torno a los tallos de los ajonjolinereros para darles - apoyo en el suelo. Con el aporque se cubren de tierra las raíces superficiales accidentalmente descubiertas con las escardas por el riego o la lluvia. En la acumulación de la tierra está - implícita la de materias nutrientes y por tanto, el mejor crecimiento de la planta. Cuando la tierra no está mullida sino en terrones, no debe aporcarce porque éstos estropean las plantas.

Cosecha.- una vez cumplido el ciclo vegetativo del ajonjolinerero, que va de la germinación de la semilla hasta la madurez del fruto, tiene lugar su corte. El momento oportuno para esta operación se efectúa cuando las hojas inferiores principian a amarillarse y caerse hasta que la planta queda casi sin hojas, - notándose en la desnudez de los tallos manchas oscuras y que --

los frutos inferiores comienzan su dehiscencia. Cuando la superficie sembrada es reducida y se dispone de mano de obra oportuna y suficiente, el corte puede retardarse hasta que el ajonjolino pierda casi toda la hoja, con lo cual, se facilita la limpieza de la semilla. La maduración total de los frutos superiores se realiza durante el tiempo que transcurre en las casillas o lugares de agrupamiento.

El corte puede efectuarse sobre los grupos de plantas, cuando ya madurez de fruto es uniforme. En la cosecha sería ideal contar con frutos capsulares de maduración igual en tiempo y poco o nada dehiscentes. En el corte de la planta puede usarse segadoras cuando la madurez y dehiscencia de los frutos son casi uniformes, así como la mano de obra.

A continuación del corte se forman manojos que son transportados a las eras, donde se asientan firmemente en el suelo con las puntas hacia arriba a fin de que reciban el calor solar. Estos se ordenan por hileras paralelas con espacio suficiente para la trilla o sacudido, utilizando mano de obra para el golpeo de las cápsulas sobre piedras, a efecto de lograr el desprendimiento de la semilla. Al finalizar el sacudimiento de la semilla, que puede ser también con objetos flexibles, debe hacerse la limpieza de ésta con el mayor cuidado para una buena clasificación y consecuentemente, conseguir para ella mejor precio comercial. Es recomendable su conservación en silos correctamente acondicionados para precaverla de la humedad y padecimientos fungosos, así como del ataque de animales.

1.2 EL AJONJOLI EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

En el presente Capítulo se pasa revista a la Producción, el Comercio y la Distribución Mundial de la semilla de ajonjolí, principalmente durante el período comprendido de 1980 a 1985. Sólo se considera la producción que es objeto de Comercio Internacional, prescindiendo del cultivo de ajonjolí para consumo local.

A partir de 1980 la Economía Mundial del Ajonjolí se ha caracterizado porque, en términos generales la producción se ha mantenido con altibajos a un nivel que apenas representa un incremento -- del 32.63% en 1985 contra 1980; dentro de éste período el año de -- mayor producción fué 1985 con 2'353,000 Tons.Métricas (MT).

La India es el principal responsable de los incrementos mencionados. Por otra parte, su producción registra considerables altibajos de un ciclo a otro.

China y Sudán están colocados inmediatamente después de la -- India. Burma ocupa el cuarto lugar y México el quinto.

La producción de éstos cinco países aporta alrededor del 69% -- del total Mundial. Ver Anexo No. 1.

La producción mundial de 1980 a 1985 en promedio, ascendió a 2'017,000 MT, aportadas en un 80.5% por 10 países entre los que -- se encuentra incluido México.

El aumento de la producción obedece en primer lugar al incremento de la superficie cosechada que pasó de 6'098,000 Has., en -- 1980 a 6'670,000 Has. en 1985, el aumento que se observa representa el 9.4%. Ver Anexo No. 2.

Los cinco mayores productores de ajonjolí concentran también el mayor porcentaje de superficie cosechada; lo cual, representa -- el 78.57% de la superficie total (en promedio de 1980 a 1985).

Los rendimientos medios por hectárea de: India, China, Sudán -- Burma y México, no registraron un incremento significativo; ya -- que, pasó de 337 Kg/Ha.en 1980 a 400 Kg/Ha.en 1985, por lo cual, -- representó un incremento del 18.7%.

Es de importancia mencionar que el promedio de los rendimientos medios de los países mencionados ha estado por encima del -- rendimiento medio mundial, a excepción de 1984.

China se ha caracterizado, además de ser el tercer país

con mayor superficie cosechada de ajonjolí, por ser de los que obtienen mayor rendimiento medio por hectárea cosechada. Dentro de los países seleccionados ocupa el Primer lugar en rendimiento (525 Kg./Ha. en promedio durante el período 80-85), seguido por México con 514 Kg./Ha.; Burma con 228 Kg./Ha. Ver Anexo - No. 3.

China y México, en el período mencionado, han logrado mantener rendimientos medios superiores del Rendimiento Medio Mundial.

Se estima que en 1986 la producción mundial de ajonjolí - tenga un nivel semejante al registrado en 1985; pero, se prevé que para 1987 alcance un volumen de producción de 2,448,000 Mt. es decir, 38% por encima del bajo nivel de 1980, pero acorde -- con la tendencia a largo plazo.

CALCULOS DE LA PRODUCCION MUNDIAL									
1000 MT									
	80	81	82	83	84	85	86*	87*	88*
PROD. MUNDIAL	1774	1959	1870	2104	2040	2353	2352	2448	2544

* DATOS ESTIMADOS

CALCULO DE LA PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES (1000 MT)									
	80	81	82	83	84	85	86*	87*	88*
INDIA	437	500	475	618	525	450	529	537	545
CHINA	260	401	358	349	476	692	660	728	796
SUDAN	200	200	200	206	133	228	189	187	185
MEXICO	176	86	46	87	68	70	68	67	66
BURMA	108	162	170	198	207	232	280	303	325

* DATOS ESTIMADOS

Se pronostica que en 1987 la producción de ajonjolí aumentará en -- aproximadamente 96,000 Tons. (4%) en relación al año anterior.

Como consecuencia fundamentalmente del aumento de la --

producción en la India y China; en donde, China es el principal exportador.

Por su parte se contemplan bajas en los Volúmenes de Producción de Sudán y México de 1.06% y 1.4% respectivamente.

Esto debido principalmente a una reducción de la superficie cosechada en dichos países.

1.3 EXPORTACIONES MUNDIALES DEL AJONJOLI

Las Semillas Oleaginosas; dentro de las cuales se encuentra el ajonjolí, figuran entre los principales productos de exportación de los países en desarrollo. En el siguiente cuadro se enumera de mayor a menor importancia todos los productos agrícolas con exportaciones iguales o superiores a mil millones de dólares en 1983.

Las Semillas Oleaginosas ocupan el Onceavo lugar.

PRODUCTO	Exportaciones mundiales ¹ (Millones de \$)	Porcentaje que corresponde a	
		Países Desarrollados	Países en Desarrollo
Trigo	17,852	90.5	9.5
Cereales Secundarios ²	14,248	84.1	15.9
Azúcar	10,758	25.9	74.1
Semillas Oleaginosas	9,539	83.7	16.3
Café	9,211	3.3	96.7
Algodón	6,597	52.8	47.2
Tabaco	4,231	56.6	43.4
Arroz	3,618	44.7	55.3
Cacao y sus productos	3,384	24.0	76.0
Caucho	3,323	1.6	98.4
Cítricos	2,332	66.5	33.5
Banano	1,877	14.2	85.8
Té	1,647	-	100.0

1. Exportaciones Mundiales Brutas.

2. Todos los cereales, excepto Trigo y Arroz.

FUENTE: COMERCIO EXTERIOR, BANCOMEXT, S.N.C. SEPT. 1986.

Cabe mencionar, que si bien, los países desarrollados ocupan el Primer lugar en cuanto al porcentaje de las exportaciones totales de semillas oleaginosas; en cuanto al ajonjolí en específico, son los países en desarrollo los que exportan la mayor cantidad de este producto.

Africa, América Central y Asia constituyen las principales zonas proveedoras de ajonjolí al Mercado Internacional.

El Primer país proveedor mundial es China (en Asia); los embarques de esta nación de 1980 a 1985 han aumentado constantemente a excepción de 1984.

El Segundo proveedor es Sudán (en Africa), destaca el descenso de su participación en las ventas mundiales que disminuyó a partir de 1983.

El Tercer país proveedor es México (en América Central) - cuyas exportaciones han fluctuado en el mencionado período y -- que en 1985 cayeron en un 43.6% en relación al año anterior.

En Africa revisten importancia Etiopía; en América Central: Guatemala y en Asia: Hong Kong, India, Tailandia, Sri Lanka y Vietnam. Ver Anexo No. 4.

Las exportaciones de los diez principales exportadores cayeron en un 4.4% en 1985 en relación al año anterior; siendo Sudán, México, Guatemala e India quienes contribuyen en mayor proporción a esta caída.

Las exportaciones mundiales han tenido un incremento del 27.4% de 1980 contra 1985; ya que, el volumen de los embarques pasaron de 233,000 MT a 297,000 MT respectivamente.

Las exportaciones de los diez principales países se incrementaron en un 42.9%; ya que, pasaron de 175,057 MT en 1980 a - 250,186 en 1985.

Siendo China quien registra un incremento del 422% de --- 1980 a 1985 al pasar de 18,200 MT a 95,000 respectivamente, lo cual combinado con la baja en las exportaciones de otros países

da como resultado el incremento del 42.9% antes mencionado.

El promedio de las exportaciones mundiales de ajonjolí -- 1980-1985 ascendieron a 270,543 MT, aportadas en un 99.3% por -- 10 países entre los cuales destaca México. A su vez China, Sudán y México participaron con el 56.97% de la exportación.

En los años de 1987 y 1988 se espera un aumento de las Exportaciones Mundiales e incluso se preve que puedan ser mayores a los 297,432 Tons. comercializadas en 1984.

Dado que una parte considerable del aumento previsto de -- la producción se concentra en los países exportadores, las disponibilidades para exportación serán superiores en los próximos años.

De la misma forma se esperan incrementos en las exportaciones de los tres principales países abastecedores.

El aumento de la oferta provendrá principalmente de Chi--na, Guatemala y Tailandia.

1.4 MEXICO COMO PAIS PRODUCTOR DE AJONJOLI

1.4.1 ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL AGROPECUARIA (1980 - 1985)

La situación económica internacional se caracteriza por -- una mayor inflación y un menor crecimiento económico, especial--mente en los países industrializados. Todo lo anterior ha originado una fuerte desaceleración del comercio mundial. México no escapa a esta situación y por el contrario, se refleja mucho -- más, ya que su intercambio comercial de productos agropecuarios lo realiza principalmente con los E.U..

Tradicionalmente México ha venido comercializando sus productos agropecuarios de exportación con países muy cercanos, -- con un potencial de compra muy conveniente a los intereses eco--nómicos del país. Esta situación se ha visto favorecida gracias

a las ventajas que se han logrado en los términos de intercambio comercial debido al proceso de devaluación de la moneda, -- ventajas comparativas de costos y al flujo histórico comercial.

No obstante las anteriores apreciaciones, el país debido a su tasa de crecimiento de la población y a factores climatológicos así como el fracaso de la política de sustitución de importaciones, ha tenido que incrementar sus rubros de importación.

MEXICO: PRINCIPALES ARTICULOS IMPORTADOS CIF DEL SECTOR AGROPECUARIO 1980-1985 (MILLONES DE DOLARES)						
CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985
MAIZ	589	447	38	634	375	255
TRIGO	163	213	87	60	41	32
AZUCAR	562	360	141	188	73	-
FRIJOL	241	336	98	1	33	56
OLEAGINOSAS	284	505	203	139	240	213
SORGO GRANO	308	409	195	434	363	264
SUMA PTOS.	2,147	2,270	762	1,456	1,125	820
TOTAL	2,912	2,421	1,099	1,701	1,880	1,619

En los últimos años, el país ha tenido que importar volúmenes mayores de ciertos productos, específicamente del frijol el cual en 1984 tuvo un porcentaje de incremento en relación al año anterior de 3,250%, ya que pasó de un valor de importación de un millón de dólares en 1983 a 33.5 millones en 1984.

Otros productos han venido manteniendo una tendencia a la baja en el valor de sus importaciones, son los casos del trigo, azúcar y el sorgo en grano.

Por otro lado, las exportaciones de productos agropecuarios durante el período de 1980 a 1985 sufrió un fuerte retroceso. Su valor sumó en 1985 1,322 millones de dólares, lo que significa una baja del 14.4% en términos monetarios respecto de -- 1980.

MEXICO: PRINCIPALES ARTICULOS EXPORTADOS FOB						
DEL SECTOR AGROPECUARIO 1980-1985						
(MILLONES DE DOLARES)						
CONCEPTO	1980	1981	1982	1983	1984	1985
CAFE EN GRANO	415	333	345	386	424	481
LEGUMBRES Y H.F.	172	185	178	149	179	145
ALGODON	321	301	184	116	208	93
JITOMATE	185	250	154	112	121	198
MELON Y SANDIA	82	63	43	24	47	36
A. DE AJONJOLI	21	23	18	22	23	21
TABACO EN RAMA	48	48	47	20	27	26
SEMILLA DE A.	29	22	10	3	25	8
SUMA PTOS.	1,273	1,225	979	830	1,154	1,008
TOTAL	1,545	1,471	1,233	1,249	1,461	1,323

Entre los productos agrícolas las reducciones más significativas se han registrado en el algodón, melón y sandía, tabaco en rama y semilla de ajonjolí. También fueron muy inferiores -- las ventas de almendra de ajonjolí, jitomate y las legumbres y hortalizas frescas. Solo el café en grano y el jitomate tuvieron un incremento en el valor de exportación en 1985 en comparación a 1980, teniendo incrementos del 16 y 7 % respectivamente.

En 1984 el valor de las ventas externas de productos agropecuarios fue de 1,461 millones de dólares (17% más que el año anterior). Las ventas de jitomate, que en 1983 llegaron a 112 millones de dólares, prácticamente se duplicaron, sumando 221 millones de dólares en el año, debido en gran medida a las pérdidas de cosechas en el Sureste de los E.U., que provocó entregas extraordinarias en el primer trimestre del año. Los ingresos por la exportación de café, por su parte, aumentaron ligeramente para alcanzar un total de 424 millones de dólares. El valor de las exportaciones de algodón creció 80%, ascendiendo así a 208 millones de dólares, gracias a la eliminación de las restricciones a la exportación que habían establecido en 1983 con el propósito de abastecer a la industria textil nacional a precios menores a los internacionales.

En 1984 (como se puede apreciar en el cuadro) los princi-

pales productos de exportación sufrieron aumentos sustanciales respecto al año anterior, sin embargo, para 1985 todos los productos principales, a excepción del café en grano, tuvieron --- fuertes caídas en su valor de exportación, destacándose entre - los más perjudicados el algodón (cayó en un 55%), la semilla de ajonjolí (se desplomó en un 68%) y el melón y la sandía (decrecieron sus exportaciones en un 23%).

El decremento de las exportaciones de los productos agropecuarios de origen mexicano se debe entre otras causas a que, los países importadores de México han venido aplicando, en algun forma, políticas restrictivas; tales como, tarifas arancelarias a la importación, controles estrictos fitosanitarios, fijación de cuotas de importación; todo ello con el fin de proteger la producción nacional en dichos países y a la vez, fomentar su producción y hacer variar los términos de intercambio para favorecer a sus productores. Indudablemente esto ha variado la tendencia en los productos de exportación. Otros países han penetrado a los países que tradicionalmente tenía, en base a precios más bajos y estímulos especiales, mientras que otros están autoabasteciéndose.

Por su parte, la producción agrícola mexicana se ha visto afectada por factores climatológicos adversos y factores económicos propios de un país en desarrollo con un proceso inflacionario creciente y elevada tasa de población, con su consecuente repercusión multiplicadora en otros sectores de la economía. Esta situación ha determinado alzas de precios en las materias -- primas e insumos que se utilizan para producir los productos de exportación. De igual forma se han elevado los precios en el -- área de servicios de comercialización, tales como clasificación empaque y transporte.

BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR AGROPECUARIO (MILLONES DE DOLARES)			
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDOS
1980	1,545.5	2,011.8	- 466.3
1981	1,480.9	2,420.7	- 939.8
1982	1,233.3	1,099.5	133.8
1983	1,248.8	1,700.9	- 452.1
1984	1,460.8	1,879.9	- 419.1
1985	1,322.7	1,618.7	- 296.0

FUENTE: LA ECONOMIA MEXICANA EN CIFRAS.
NAFINSA. 1986.

1.4.2 PRODUCCION DE OLEAGINOSAS

A través de los años la producción de semillas oleaginosas en México ha mostrado una tendencia ascendente, debido principalmente al incremento de la superficie de siembra, así como ligeros aumentos en los rendimientos unitarios. Ver Anexo No. 5

Sin embargo, en volúmen cosechado ha resultado insuficiente para satisfacer las necesidades de consumo interno. Esta situación ha traído como consecuencia la importación de granos de los cuales, la soya y el cártamo son los cultivos que más contribuyen; y el girasol, que sigue la misma tendencia.

El ajonjolí es la única semilla (dentro del grupo de las oleaginosas) que México exporta en mayor cantidad; ya que, en algunos años, gracias a su alta producción ha llegado a satisfacer la demanda interna.

De entre los productos considerados como básicos, y entre las otras oleaginosas, el ajonjolí es el que actualmente posee el mayor precio de garantía. Ver Anexo No. 6.

Aun cuando el maíz es considerado como el producto del sector agrícola más importante para México, en 1986 el precio de garantía del ajonjolí estaba un 188% por arriba de aquel. En la misma situación se encuentran otros importantes cultivos como son: trigo, arroz, frijol, sorgo, etc..

De 1980 a la fecha, el ajonjolí se ha visto incrementado en su precio de garantía en un 2,306%; ya que, pasó de 11,500 Pesos/Ton. en 1980 a 276,700 Pesos/Ton. en 1986. Solo superado (en porcentaje más no en cantidad) por el sorgo, el cual se incrementó en un 2,314% en el mismo período.

Lo anterior da cuenta de la importancia que se le está dando a la siembra y cosecha de esta oleaginosa, y sobre todo, se le da dicho apoyo con el objeto de:

- Aumentar la producción nacional
- Satisfacer la demanda interna e
- Incrementar cada vez más la exportación

1.4.3 LA SEMILLA DE AJONJOLI EN MEXICO

El ajonjolí es un cultivo adaptado a las condiciones del Trópico, Húmedo y Seco de México. Prospera en regiones de baja altura sobre el nivel del mar, con abundante iluminación solar y altas temperaturas; las temperaturas óptimas son las comprendidas entre los 25°C y 39°C, con variaciones extremas de 40°C (máxima) y 10°C (mínima); fuera de estos extremos el ajonjolí difícilmente produce.

Es tolerante a la sequía y apto para ser cultivado en zonas áridas o semiáridas, en épocas de escasa precipitación. -- Sin embargo, las necesidades del agua de lluvia varían según el clima y tipo de suelo.

Una precipitación mínima de 400 a 500 mm distribuidos durante todo el período vegetativo, generalmente es suficiente para obtener buenos rendimientos; aunque, se pueden lograr rendimientos satisfactorios cuando las lluvias son inferiores a los límites mencionados. Siempre y cuando se conjuguen las prácticas adecuadas de cultivo.

En México el ajonjolí empezó a adquirir cierta importancia desde 1925 año en que se consiguió una superficie de siembra de 21,391 Has..

En 1983 el país ocupó el Quinto lugar Mundial en cuanto a superficie cultivada en ajonjolí, con 164,000 Has., cifra superada por la India, China, Sudán y Burma.

En 1984 esta superficie ascendió a 189,000 Has. al igual que en 1985, según datos de la F.A.O. .

La producción nacional de ajonjolí se localiza principalmente en los estados costeros del Océano Pacífico y en menor escala en los colindantes al Golfo de México.

La mayor parte de la producción de ajonjolí se obtiene en siembras bajo condiciones de temporal, principalmente en los estados de Guerrero y Michoacán; en donde, se cosechó en 1986 una superficie de 41,122 Has. con esta oleaginosa. Otros estados importantes son: Oaxaca y Puebla, que durante el mismo año cosecharon 2,235 y 622 Has. respectivamente.

Las áreas que producen ajonjolí bajo condiciones de riego se encuentran en el Noroeste del país, en los estados de Sinaloa, Sonora y Baja California Norte; en 1986 en estas áreas se sembraron alrededor de 41,554 Has., incluyendo en esta superficie una parte de temporal. Ver Anexo No. 7 y 8.

A pesar de que en los últimos años el Estado ha apoyado decididamente a los principales productos de la industria nacional, el fomento a la producción de ajonjolí ha sido menos consistente, debido a la relativa rentabilidad del producto, que ha propiciado la sustitución de áreas en algunas zonas productoras, y a la dificultad que representó, en algún momento la colocación de esta oleaginosa en el mercado internacional.

En esa medida puede explicarse lo sucedido en la producción de ajonjolí en 1982; durante el mencionado año cae a ----- 32,075 Tons., 52.37% inferior a la cosecha de 1981.

El descenso de la producción ha ocurrido en todas las zonas productoras del país, recintiéndose fundamentalmente en: Sonora, Sinaloa, Michoacán, Baja California Norte y Guerrero, --- quienes en 1980 integraban los primeros lugares de la produc---

ción nacional, hegemonía que conservan de todas formas en 1986, alternando los lugares preferenciales ante la diversidad de la influencia en el volumen cosechado. A nivel nacional en 1986 -- la superficie cosechada fue de 87,250 Has. con una producción -- de 50,061 Tons..

El mayor descenso de 1980-1986 se observó en Sinaloa, cuya producción pasó de 29,535 Tons. a 1,063 Tons. cifra que coloca a esta entidad en quinto lugar de la Producción Nacional en 1986. En 1980 Sinaloa ocupó el primer sitio; pero, la reducción en los rendimientos y la superficie redujeron la cosecha en los niveles señalados.

1.4.4 BREVE ANALISIS DE LA PROBLEMATICA EN LA AGRICULTURA 1980 - 1986

En seguida se realizará un breve análisis acerca de la situación que prevaleció en el sector agropecuario en el período comprendido entre 1980 a 1985 y que provocaron que la producción de varios productos tuvieran continuos altibajos, entre -- los que se encuentra incluido el ajonjolí.

- En 1980 la producción agrícola experimentó una notable recuperación respecto al año anterior. Se estima que el PIB del sector se incrementó en 7%. La superficie cosechada en el año -- fue superior en 14.7% a la del año anterior. Los principales -- cultivos que ocuparon dichas superficies fueron el maíz y el -- frijol.

La producción de ajonjolí en ese año ascendió a 176,000 - Tons., la más alta registrada en el período.

- Por segundo año consecutivo el PIB de la actividad fue 8.5% mayor en 1981 en relación a 1980. Dicha expansión se debió en buena medida al aumento de 10.4% en la superficie sembrada - total.

La cosecha de los diez productos principales (granos básicos y oleaginosas) alcanzó un volúmen en toneladas de 20.5% ma-

yor al de 1980.

Destacaron, por su importancia los incrementos en las cosechas de maíz, sorgo, frijol y arroz; que aumentaron su producción en 2.4; 1.5; 0.5 y 0.2 millones de toneladas, respectivamente.

Otros cultivos que también registraron importantes aumentos de producción fueron los de trigo, soya y haba. Por otra parte; la producción de ajonjolí, algodón, garbanzo, jitomate, cacao y tabaco, se vio disminuida debido a la baja en precio que sufrieron sus cotizaciones internacionales al momento de la siembra. Una vez que los productores ajustaron su superficie cosechada hubo un repunte en las cotizaciones de estos productos, resultando finalmente en mejores precios de venta, pero no así en un mayor volumen exportado.

- En 1982 el valor de la producción agrícola registró un decremento de 2.9%, que contrasta con los incrementos observados en los dos anteriores. La reducción en la producción se debió, fundamentalmente a la menor superficie cosechada.

La disminución de la superficie cosechada se explica por la decisión de los agricultores de reducir la superficie sembrada y por los fenómenos climatológicos adversos. La menor superficie sembrada se debe, en parte, a que los incrementos en los precios de los principales insumos agrícolas no fueron compensados con aumentos en los precios de garantía.

De los 10 cultivos básicos del año agrícola, sólo en el trigo se observó un incremento importante de producción respecto a 1981 (40% en relación a 1981).

El ajonjolí tuvo un decremento en su producción del 68% en relación al año anterior. La producción fue de 46,000 Tons. la más baja registrada en el período de estudio y en los últimos 45 años.

- La información disponible indica que durante 1983 la producción agrícola aumentó 4.8%, después de una contracción -

de 2.9% en 1982.

La actividad agrícola presentó diferencias en los dos Ciclos de Producción. La cosecha del Ciclo Otoño-Invierno se contrajo aproximadamente 12%, mientras que la de Primavera-Verano aumentó 11.8%, respecto a los ciclos correspondientes de 1982.

Los resultados del Ciclo Otoño-Invierno obedecieron a la menor disponibilidad de agua y a la intensa sequía que se registró en el Norte, Noroeste y Centro del país. Junto a las sequías que experimentaron algunas regiones ocurrieron excesos en otras. Estos factores se combinaron para reducir los rendimientos por hectárea y provocar la pérdida de varias cosechas.

En contraste, durante el Ciclo Primavera-Verano las mejores condiciones climatológicas fueron decisivas para el significativo crecimiento de la producción. Los resultados de este Ciclo compensaron la caída de la primera parte del año y permitieron el crecimiento de la producción agrícola en 1983. Para el año en su conjunto destacan los incrementos en la producción de algodón, cebada, frijol y ajonjolí. Este último volvió a retomar su producción con fuerza; ya que, el incremento que experimentó en relación al año anterior fué del orden del 87% con una producción de 86,000 Tons..

-Durante 1984 la rentabilidad de la agricultura fué satisfactoria en términos generales; ya que, los precios de garantía de los granos y oleaginosas se incrementaron 79%, en tanto que los insumos se encarecieron 68.7%.

El comportamiento de la agricultura fué muy diferente en los dos Ciclos de cultivo. En el de Otoño-Invierno se registró un crecimiento de 9.5% con respecto al mismo período del año anterior y en el de Primavera-Verano la producción se contrajo 3%.

Esta contracción fué causada por una disminución en la superficie sembrada de casi un millón de Has.. Esta reducción se debió, en primer lugar, al retraso de las cosechas del Ciclo O

toño-Invierno, lo que postergó las siembras del ciclo Primavera Verano e indujo cultivos con un menor lapso entre la siembra y la cosecha en detrimento del valor de esta última. La segunda causa fue el exceso de lluvias en septiembre y octubre, que inutilizó alrededor de 500 mil Has. sembradas con granos básicos, principalmente en la costa del Pacífico y en una buena parte del Sur del país.

Esta situación determinó que la producción del ajonjolí volviese a ser difícil; ya que, después de haber tenido un incremento de 87% en 1983 en relación al año anterior, en 1984 cae en un 29.4% con relación a 1983; pasando la producción de 86,000 Tons. a 60,700 Tons. en dicho período.

- Estimaciones preliminares indican que en 1985 la producción agrícola aumentó 2.7%, siendo este el tercer año consecutivo en que registra un crecimiento. La expansión observada en 1985 se explica por la elevada rentabilidad de la actividad agrícola, por el incremento del almacenamiento de agua en las presas y por las condiciones climatológicas propicias que prevalecieron en casi todo el país.

Las siembras del ciclo Primavera-Verano se incrementaron con buenos augurios. Los precios de referencia para los principales productos agrícolas fueron significativamente mayores a los establecidos en 1984; los del frijol y ajonjolí en particular, se elevaron más del 100%. Asimismo, la disponibilidad de agua fue superior a la del año anterior y se contó con insumos para la siembra.

Se estima que la producción del ciclo Primavera-Verano de 1985 fue mayor en 0.5% al deprimido nivel registrado en el ciclo correspondiente a 1984. Los mayores incrementos se observaron en la producción de arroz, sorgo, frijol, ajonjolí y soya. Hubo decrementos; en cambio, en la producción de algodón y cebada en grano, entre otros productos.

1.4.4.1 PROBLEMATICA DEL CULTIVO DE AJONJOLI

En éstos términos, la superficie cosechada de ajonjolí ha marcado un descenso considerable en las temporadas Primavera-Verano en donde se cultiva alrededor del 90% del total, específicamente en las áreas temporaleras, que responden del 70% de la producción nacional; áreas que han venido sustituyéndose con otros cultivos de mayor rentabilidad, sin que las de riego muestren incrementos considerables, tanto en su extensión como en su productividad.

Otro aspecto de importancia es que la gran mayoría de los agricultores utiliza para su siembra los suelos de menor calidad, pobres, delgados, de lomerío, pesados, etc., con la idea de que este tipo de suelos le darán mejores resultados con el ajonjolí que con otros cultivos tradicionales, por su baja inversión y por el alto precio de su grano en el mercado.

Existen además otros factores que influyen en los bajos rendimientos como son:

- a) siembra fuera de época o cuando el temporal lo permita
- b) uso de variedades criollas de bajos rendimientos y susceptibles a las enfermedades
- c) densidades de siembra inadecuadas, generalmente de alta población de plantas por hectárea
- d) sistema de siembra del agricultor, como en el caso de muchas regiones en donde se siembra el ajonjolí en forma mateada a distancia de 50 cm o más entre matas y -- con una alta cantidad de plantas por mata, lo cual no es lo más indicado, pero lo realiza por facilidad de manejo, sobre todo, durante la cosecha
- e) bajo índice en uso de fertilizantes
- f) abundancia de maleza por deshierbes fuera de tiempo y en algunos casos por falta de los mismos, considerando que el uso de herbicidas químicos es mínimo
- g) plagas y enfermedades, que aunque no han llegado a causar pérdidas totales, sí afectan los rendimientos en -

todas la épocas.

- h) comercialización inadecuada, que en forma directa o indirecta afecta la productividad y la ampliación de siembras para este cultivo; pues aún cuando existen los mecanismos adecuados, éstos no son aprovechados por los productores por causas diversas; situación -- que, aprovechan los intermediarios para quedarse con las mayores utilidades al pagar al productor precios más bajos que los existentes en el mercado.

La situación de los productores de ajonjolí se agrava -- aún más cuando proceden a realizar sus ventas. La ausencia de CONASUPO en la captación de ajonjolí, obliga a la venta del -- producto a precios inferiores al mínimo de garantía.

1.4.5 SITUACION DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS DE AJONJOLI

Se había mencionado anteriormente que: Africa, América Central y Asia constituyen las principales zonas proveedoras de Ajonjolí al Mercado Internacional. A la cabeza de los países de América Central se encuentra México, aún cuando sus ventas han descendido de 1980 a 1986.

Las exportaciones mexicanas de ajonjolí son muy irregulares, reflejo de la situación de la Demanda Mundial y de la competencia con el ajonjolí de China y Sudán; además a la baja de su Producción Nacional.

En 1980 ascendieron a 54,493 Tons., disminuyeron a ----- 49,214, 28,370 y 24,938 Tons. en los siguientes 3 años respectivamente. Se recuperaron en 1984, pero nuevamente decrecieron al siguiente año. De esta forma en 1985 se vendieron 35,181 -- Tons. Volúmen 44% inferior al exportado en 1984. Para 1986 nuevamente se ha retomado la tendencia hacia la alza; ya que se exportó un volúmen de 56,858 Ton. con un incremento del 62%.

MEXICO: EXPORTACION DE AJONJOLI				
VOLUMEN			VALOR	
AÑO	TONELADAS	VARIACION %	MILES DOLARES	VARIACION %
1980	54,493	-	50,504	-
1981	49,214	- 9.68	45,007	- 10.88
1982	28,370	- 42.35	28,992	- 35.58
1983	24,938	- 12.09	25,009	- 13.73
1984	62,410	150.26	48,632	94.46
1985	35,181	- 43.62	28,714	- 40.95
1986	56,858	61.61	35,471	23.53

FUENTE: ANUARIO ESTADISTICO DEL COMERCIO EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. INEGI. 1980-1986.

Los ingresos originados en las ventas de ajonjolí decrecieron hasta 1983; en los años de precios altos correspondieron exportaciones menores. Se puede apreciar que el valor recibido bajó casi en la misma proporción en que bajó el volúmen exportado hasta 1983. En 1984 a un incremento de 150% correspondió sólo un aumento en el valor recibido del 94% respecto a 1983; debido a la baja que sufrió el producto en el mercado internacional.

Para 1985 a un decremento de las exportaciones del 43.62% correspondió un decremento de 41% en el valor recibido; ya que, el precio para ese año subió en comparación al año anterior.

En 1986 se agravó la divergencia entre el volúmen y el valor; pues ante un incremento de 62% en el primero, el segundo - tuvo sólo 23.5% de aumento, ya que los precios volvieron a tener un decremento sustancial.

Los principales mercados para el ajonjolí mexicano son -- los Estados Unidos que ha adquirido un promedio del 63% de las exportaciones que México ha realizado en los últimos 6 años. El segundo mercado lo constituye Japón quien ha comprado el 8.5% - de las exportaciones mexicanas en el mismo período (es representativo el amplio margen que existe entre nuestro primer y segundo comprador, donde el comercio de nuestro ajonjolí y sus fluc-

tuaciones dependen del mercado americano). El tercer comprador es Israel con el 7.7%.

Al mismo tiempo que países como R.F.A., India, Italia, -- Finlandia, Polonia, Suiza y Australia han incrementado sus compras, ciertas naciones como Francia, Dinamarca, Egipto, Irán, - Reino Unido, etc. las han reducido y en varios casos ya no se exportaron. Ver Anexo No. 9.

1.4.5.1 CARACTERISTICAS DEL AJONJOLI DE EXPORTACION

En las exportaciones se distinguen dos tipos de ajonjolí: 1) Almendra de Ajonjolí y 2) Semilla de Ajonjolí.

La primera corresponde al ajonjolí que ha pasado precisamente a un proceso de descuticulación, por lo que se puede decir, que conlleva en sí un porcentaje extra de valor agregado - en relación a la semilla de ajonjolí.

Es importante señalar que el ajonjolí no posee un precio internacionalmente aceptado; ya que, es uno de los productos -- que no son cotizados en el Mercado de Chicago o Liverpool. Los precios de este producto son determinados por las fuerzas del - mercado; es decir, el precio fluctua de acuerdo a la oferta y - la demanda internacional del mismo.

PRECIOS INTERNACIONALES DE LA SEMILLA Y ALMENDRA DE AJONJOLI (VALOR EN DOLARES/TON.)							
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
ALMENDRA	1,125	1,147	1,265	1,095	1,005	1,990	827
SEMILLA	875	760	741	692	664	545	483

En 1982 el precio de la Almendra de Ajonjolí mexicano alcanzó su cotización internacional más alta del período comprendido de 1980 a 1986; ya que fue de 1,265.2 Dólares/Ton.. Sin embargo para 1986 el precio se desploma al caer a 827 Dólares/Ton (la cotización más baja durante el período).

Respecto a la Semilla de Ajonjolí: en 1980 alcanza un precio de 874.8 Dólares/Ton. (la más alta del período); mientras que para 1986 cae al precio más bajo al alcanzar una cotización de sólo 482 Dólares/Ton. con un desplome del 44.8%.

Esta situación se debe a varios factores:

La extrema dependencia del destinatario. A pesar de los intentos por diversificar los mercados, la exportación se destina principalmente a E.U., observándose (como se mencionó anteriormente) que alrededor del 63% de la exportación se destina a dicho país.

Alrededor del 50% de las características del producto no conlleva ningún proceso de beneficio, lo que impide aprovechar valores agregados y mejores negociaciones.

Por otra parte, no obstante que en 1987 los precios internacionales del ajonjolí no serán atractivos pues apenas rebasarán el nivel de 1986, la importante devaluación del peso mexicano no confiere un amplio margen de maniobra a los productores nacionales. Es de suponerse que el ajonjolí mexicano podrá competir con cierta holgura en los mercados internacionales.

Los precios aumentarán en el mercado nacional y es muy probable que esto contraiga la demanda, liberando un volumen mayor de excedentes exportables.

CAPITULO SEGUNDO

PERFIL DEL MERCADO DE EXPORTACION

2.1 IMPORTACIONES MUNDIALES DE AJONJOLI

El Volúmen de el Comercio Internacional de Ajonjolí alcanzó un tope poco más de 302,000 Tons. en 1985.

Este volúmen representó un valor de 229,540,000 dólares.

El comercio del ajonjolí proporciona ingresos a los diversos participantes, y tiene especial importancia como fuente de divisas para los países que lo exportan.

A casi todos los efectos, el volúmen de las Importaciones de Ajonjolí ofrece una medida más precisa del crecimiento del Comercio Mundial y del consumo en los países importadores. Los datos de las importaciones casi nunca coinciden con los de las exportaciones debido a las pérdidas normales de peso entre los puntos de envío y destino, el lapso entre el embarque y la llegada (que da lugar a inconsistencias en las cifras de cierre del ejercicio), y las dificultades para tener en cuenta los volúmenes en tránsito. Así pues, las cifras de importaciones mundiales de ajonjolí son el indicador más comunmente aceptado para conocer la fuerza y solidez del mercado.

El Volúmen de las importaciones Mundiales de Ajonjolí tuvo un incremento de 63,230 Tons. de los años: 1980 a 1985.

De esta forma el Volúmen promedio de Importaciones Mundiales de Ajonjolí fue de 268,237 Tons, durante el período mencionado.

Las adquisiciones realizadas por Japón y E.U. representaron durante este período 26.53% y 13.65% (respectivamente) del Volúmen Total. Es así como en estos dos países se centralizaron las compras en un 40.18%.

Por otro lado, si bien E.U. ocupó un segundo lugar como importador sus compras representan un 51% de las realizadas por Japón.

De esta forma Japón ocupa un primer lugar en el Mundo como país importador con un volúmen anual de aproximadamente ----

71,000 Tons. Ver Anexo No. 10.

Analizando los Anexos Número: 1,4 y 10: Principales Productores, Exportadores e Importadores de Ajonjolí (respectivamente) sobresale el que China ocupó los siguientes lugares: segundo, primero y tercero.

Las importaciones de Hong-Kong y Saudi Arabia muestran un marcado y brusco incremento en el año de 1981.

Mientras que Corea se coloca en una posición contraria: sus importaciones muestran un decremento, en el año de 1983.

Dentro de los países que han mantenido un volumen de importaciones con altibajos están: URSS, Yemen Dem. y Siria.

Japón, E.U., China e Israel se han caracterizado por tener constantes incrementos en sus importaciones.

2.2 MERCADO META

Dentro de los principales países importadores de Ajonjolí se encuentran: Japón, E.U., China, Hong-Kong y Saudi Arabia.

Se puede apreciar que las importaciones de Japón representaron durante el período de 1980 a 1985 el 26.53% del Volumen Total; mientras que, las importaciones de los países restantes aunque son importantes distan mucho de las realizadas por Japón

Es así que para la realización del presente Subcapítulo analizaremos de manera general tanto a Japón como a E.U.

2.2.1 JAPON

2.2.1.1 ECONOMIA

Suele afirmarse que la sociedad japonesa tiene el más elevado índice de cambio del mundo entero. Al mismo tiempo, el Japón contemporáneo descansa sobre tradiciones cuyos orígenes se pierden en la bruma de los tiempos. Pero en realidad su histo--

ria y su tradición, lejos de constituir barreras para el cambio han servido para estimular las transformaciones.

Sobre los escombros de sus devastadas ciudades, Japón ha construido desde 1945 una economía sólo superada actualmente en riqueza por la de E.U., y sus tasas de crecimiento han estado - muy por encima de las de cualquier otro país industrializado durante los últimos decenios. Tanto sus competidores directos como los consumidores de los productos -bien diseñados, finos y - casi libres de defectos- que fluyen con profusión de sus muy -- productivas fábricas, concuerdan en que Japón se ha modernizado con mayor rapidez que otras naciones del mundo.

Durante los años cincuenta Japón reconstruyó su planta -- productiva asolada por la guerra. Luego desarrolló las indus--- trias química y pesada en los sesenta, ampliando las dimensio-- nes y ventajas de su economía; y en los setenta, estimuló las - industrias de uso intensivo de tecnología. En la actualidad co-- rresponde a Japón 10% de P.N.B. Mundial, aunque sólo cuenta con 3% de la población y con 0.3% de la tierra del mundo; su ingreso nacional per cápita representa 90% del de E.U. y es superior al promedio de los países integrantes de la C.E.E.

Japón tenía en 1984, 120 millones de habitantes (sexto lu-- gar mundial), que viven en un archipiélago con una extensión de 377,643 Km. (de escasos recursos naturales, sólo 15% del terri-- torio es cultivable). Hace sólo 150 años era todavía una socie-- dad feudal constituida sobre todo por productores de arroz; sin embargo, ha sido capaz de asimilar, y mejorar, tecnologías gene-- radas en los países industrializados occidentales y convertirse en un país industrializado, moderno, eficiente y tenaz.

2.2.1.2 COMERCIO EXTERIOR DE JAPON

En los últimos años el desarrollo del comercio exterior - japonés ha sido espectacular. De 1970 a 1985 las exportaciones

aumentaron de 19,318 a 175,638 millones de dólares. Paralelamente, las importaciones subieron de 18,881 a 129,539 millones de dólares. Para este período, salvo en 1973, 1974, 1975, 1979 y 1980, el saldo comercial fue siempre positivo y alcanzó un máximo de 46,099 millones de dólares en 1985, siendo el más alto lo grado hasta la fecha.

2.2.1.2.1 COMERCIO DE JAPON POR GRUPOS DE PRODUCTOS

- Exportaciones

En 1985 las exportaciones japonesas totalizaron 175,638 millones de dólares, 3.2% más que el año anterior. Las exportaciones de Japón se componen principalmente de artículos con un alto valor agregado. Entre éstos destacan la maquinaria y el equipo de transporte, renglón que en 1985 representó 71.8% del valor total de ventas al exterior.

Los vehículos de motor representaron 19.6% de las exportaciones totales; las grabadoras de cinta magnética, 4.8%; los barcos, 3.4%; el equipo científico y óptico, 3.9% y los radios y televisores, 3%.

Se distingue también el renglón de los metales, en el cual destacan los productos de hierro y acero, cuyas ventas equivalieron al 7.7% de la suma de las exportaciones. Son relevantes, asimismo, los productos químicos (4.4%) y los textiles (3.6%).

- Importaciones

Las importaciones japonesas en 1985 totalizaron 129,539 millones de dólares, 5% menos que el año anterior. Están constituidas fundamentalmente por materias primas, entre ellas, los combustibles minerales y los lubricantes (petróleo y carbón), cuyo valor equivalió en 1985 a casi la mitad de las compras totales de mercancías, es decir, al 43.1%.

En segundo lugar se encuentran los productos alimenticios

La escasez de tierra cultivable ha determinado la elevada magnitud de las importaciones de alimentos que en 1985 representaron 12% de las compras totales en el exterior. Cabe resaltar también las compras de maquinaria y equipo (9.6%), los productos químicos (6.2%) y, finalmente, los minerales metálicos y sus desechos (4.8%). En cuanto a otros materiales, los productos oleaginosos: frijol de soya y el ajonjolí representaron 0.9 y 0.04 por ciento (respectivamente de las adquisiciones totales). Ver Anexo No. 11.

2.2.1.2.2 DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE SU COMERCIO EXTERIOR

Gran parte del comercio exterior de Japón se realiza con países en desarrollo (32.5% de sus exportaciones y 52.4% de sus importaciones en 1985). Sobresalen sus intercambios con países asiáticos -Indonesia, República de Corea, Taiwan, Malasia, Hong Kong, Singapur, Tailandia y la India-, a los que en 1985 vendió mercancías por 33,248 millones de dólares (18.9% del total) y compró bienes por 30,264 millones (19.5% del total). Destaca también su comercio con los países de Medio Oriente, principalmente con los exportadores de petróleo (Arabia Saudita, Irán, Kuwait, Emiratos Arabes Unidos y Omán), a los cuales les vendió en 1985 12,171 millones de dólares (6.9% del total) y les compró bienes por 29,937 millones (23.1% del total).

Las exportaciones japonesas a los países Latinoamericanos ascendieron en 1985 a 8,486 millones de dólares y sus importaciones a 6,242 millones; las transacciones más importantes se llevaron a cabo con Brasil, Venezuela, Panamá y México.

En el comercio con los países industrializados destaca el que mantiene con los E.U.. En 1985 le vendió artículos por 65,278 millones (37.2% del total) y efectuó compras por 25,793 millones (19.9% del total).

Principales Socios Comerciales

Entre los socios comerciales de Japón, México ocupa el lugar 16 como proveedor y el 30 como comprador. Para México en -- cambio, Japón es su segundo comprador y segundo también en las ventas que realiza.

2.2.1.2.3 COMERCIO CON AMERICA LATINA

En 1985 los países latinoamericanos absorbieron 4.8% de las exportaciones japonesas y aportaron 4.8% de sus importaciones. Debe señalarse que durante los últimos años no ha habido un cambio significativo en dichos porcentajes.

En este mismo año la participación del comercio mexicano en el total del comercio exterior de Japón fue de 0.6% para las exportaciones y de 1.4% para las importaciones. En relación con las demás naciones latinoamericanas, México se ha situado como uno de los principales socios comerciales de Japón. En otras palabras, en 1985 México absorbió 11.7% de las exportaciones japonesas hacia América Latina y ocupó así el segundo lugar en la región, después de Panamá (39.2%). En el sector de importaciones, México ocupó el primer lugar, seguido de Brasil, Chile, Argentina y Venezuela.

2.2.1.3 POLITICA COMERCIAL DE JAPON

2.2.1.3.1 GENERALIDADES

El gobierno japonés le otorga gran importancia a la política comercial dentro de la política económica general del país. Debido a sus escasos recursos naturales, Japón ha tenido que apoyarse decididamente en el comercio internacional para promover su desarrollo. Por tal motivo, en los años cincuenta fomentó la protección de su agricultura e industria mediante restricciones cuantitativas y elevados aranceles a la importación, com

binándolos con medidas destinadas a promover las exportaciones. Sin embargo, esta estrategia exportadora cambió de curso en --- 1959, cuando el país se integró al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Al firmar la declaración "A" del - GATT, que prohíbe el subsidio estatal a la exportación, tuvo -- que abolir su sistema de reducción de impuestos a los ingresos por exportación.

Como consecuencia en la ronda de negociaciones comercia-- les multilaterales (Ronda Kennedy) que concluyó en 1967, cele-- brada bajo los auspicios del GATT, Japón inició un proceso de - liberación de su comercio mediante la reducción de aranceles pa-- ra la importación de un gran número de productos y la elimina-- ción de cuotas a otros.

Esta política se mantuvo durante los años setenta, perio-- do durante el cual destacó el establecimiento en 1971 por parte del gobierno japonés del Sistema General de Preferencias (SGP), no recíprocas ni discriminatorias, a favor de los países en de-- sarrollo, y la nueva ronda de negociaciones (Ronda Tokio) ini-- ciada en 1973 y terminada en julio de 1978.

El primero de enero de 1980 entró en vigor un acuerdo, -- concertado en dicha ronda, entre Japón, E.U. y la C.E.E..

De acuerdo con un plan de la UNCTAD, Japón ofrece a más - de 100 naciones en desarrollo (excluido Hong-Kong) una amplia - gama de aranceles preferenciales. En efecto, Japón reduce las - tasas de 10 a 100% en 59 categorías de productos agrícolas. Ade-- más permite la libre entrada a 776 categorías de productos in-- dustriales y rebaja los derechos en otras 57 categorías. El pa-- ís también otorga trato especial a 7 rubros manufacturados (ro-- pa de cuero, calzado de hule, gelatina, telas de seda). Además Japón establece un límite sobre la cantidad que se puede impor-- tar de los países en desarrollo.

Desde el primero de diciembre de 1980 todas las importa-- ciones están exentas de licencia, excepto en el caso de mercan-- cías sujetas a restricciones residuales. Los importadores sola--

mente necesitan dar aviso al Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI).

Conforme al convenio celebrado en la Ronda Tokio, a partir del primero de enero de 1980 el gobierno propuso liberar -- gradualmente las cuotas de importación para los productos agrícolas clave a lo largo de los próximos años.

Sobre esas bases, el 29 de mayo de 1982 el gobierno japonés dió a conocer la segunda lista de medidas para reducir las tarifas de importación de 215 artículos; 17 productos agrícolas y 198 productos manufacturados. Dicha aplicación se inició a -- partir del primero de abril de 1983. De los 215 artículos, se -- suprimieron tarifas para 96 productos manufacturados.

De los 2,800 productos que aparecen en el Código Arancelario de Japón, el gobierno ya había eliminado, hasta el primero de abril de 1983, las tarifas que afectaban a 550 productos. La mencionada lista la integran los siguientes capítulos: Mejora-- miento de los procedimientos de inspección de las importaciones Reducción de porcentajes de tarifas, Incremento de las importa-- ciones, Otros.

El 21 de octubre de 1983 el gobierno japonés adoptó nue-- vas medidas económicas que pueden ser aprovechadas por México. Como responden a los signos de recuperación económica de Japón, favorecen el mejoramiento del comercio exterior. Por ejemplo: - Reducción o eliminación de tasas arancelarias para una lista de productos, vigente a partir del año fiscal 1984.

2.2.1.3.2 SISTEMA DE IMPORTACION EN JAPON

Los pasos que generalmente se tienen que hacer para impor-- tar son: La Notificación y Aviso, Reglamentos de Importación, - Factura Comercial, Conocimiento de Embarque, Certificado de Ori-- gen, Requisitos de Marca y Etiqueta, Muestras y Material de Pu-- blicidad, Controles de Cambio.

2.2.1.3.3. SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS DE JAPON

En el seno de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se instituyó en 1971 el Sistema General de Preferencias (SGP), con el objeto de incrementar las exportaciones de los países en vías de desarrollo hacia los países desarrollados. En los esquemas preferenciales se señalan el monto de las reducciones arancelarias, los requisitos para demostrar la procedencia o normas de origen, los límites el trato preferencial, así como, los países beneficiarios, entre los que se encuentra México.

El grado de utilización de SGP japonés, durante el ejercicio fiscal comprendido entre el primero de abril de 1980 y el 31 de marzo de 1985 incluyendo su aprovechamiento por parte de México fué el siguiente:

La participación de los productos mexicanos que utilizaron el SGP fué de 2.1% sobre la importación total del SGP por parte de Japón durante el año de 1985.

De las cifras obtenidas se puede concluir los siguientes datos:

- El SGP brinda excelentes posibilidades para ampliar nuestras ventas a Japón.
- Existe un mal aprovechamiento del SGP japonés pues son escasos los productos que lo utilizan.

Dentro del SGP se encuentra el ajonjolí.

2.2.2 ESTADOS UNIDOS

2.2.2.1 ECONOMIA

Estados Unidos ocupa el cuarto lugar en cuanto a la extensión geográfica (detrás de la Unión Soviética, Canadá, China) y población (después de China, la India y la Unión Soviética) y constituye, por su inmensa dotación de recursos naturales y por

su alto nivel de industrialización, la primera potencia económica del orbe.

A fines de 1985 la población ascendía a 230041 millones de habitantes; su superficie a 9,363,000 Km² y la densidad a 24 personas por Km². Alrededor del 70% de la población reside en las áreas urbanas.

En 1985, la fuerza laboral civil ascendió a 107 millones de personas donde 3.6% se dedicaba a la agricultura. El nivel de vida de los estadounidenses es uno de los más altos en el mundo.

El territorio de E.U. es excepcionalmente fértil; las tierras cultivables con una extensión de 430 millones de hectáreas representan cerca de la mitad del área geográfica y alrededor de 18% de la superficie arable del mundo, con lo que la magnitud del suelo de labranza por habitante es en ese país de 3 a 4 veces superior a la del resto de la humanidad. En los últimos años, alrededor de 20% de las exportaciones mundiales de productos agrícolas ha procedido de E.U.. Al mismo tiempo, un creciente porcentaje de la superficie de cultivo de este país (alrededor de 22%) se dedica a producir para la exportación. El liderazgo agrícola estadounidense se acentúa de manera particular en el caso de los cereales, ya que suministra cerca de la mitad de las exportaciones globales.

De las tierras aptas para el cultivo, únicamente se utilizan alrededor de 200 millones de hectáreas, pues enormes superficies de terreno se dejan en barbecho, en particular en la región de las grandes llanuras centrales, debido fundamentalmente al exceso de la capacidad productiva del agro, lo que permite que el suelo se reconstituya. E.U. es uno de los países de más elevada mecanización agrícola del mundo. La productividad en este sector se ha incrementado dos veces más rápido que la del manufacturero durante gran parte del siglo actual.

El alto grado de organización de la agricultura se manifiesta en las actividades de las cooperativas, que agrupan a mi

llones de socios, así como en la formación técnica, en la cual participan tanto la iniciativa privada como el Estado.

El mejor aprovechamiento de los recursos agrícolas ha permitido la especialización regional de los cultivos. Se distinguen así, los cinturones (Belts) de trigo, del maíz, de la leche y del algodón.

Entre los cultivos oleaginosos destaca el enorme desarrollo de la soya, de la cual E.U. es prácticamente el monopolizador mundial. Es también relevante la producción de cacahuate en modernas plantaciones. Entre los cultivos industriales, la producción estadounidense de tabaco y algodón es una de las más altas del mundo.

Destaca la industria de alimentos, que se ha desarrollado intensamente. Cabe mencionar, asimismo, las industrias procesadoras de caña de azúcar, frutas y hortalizas, oleaginosas, cereales, etc.

2.2.2.2 COMERCIO EXTERIOR DE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos debe su poder económico al fuerte desarrollo de su mercado interno, tradicionalmente, las relaciones con el resto del mundo han tenido un efecto limitado sobre la economía de este país. Antes de la última guerra mundial, las materias primas ocupaban un lugar preponderante en el conjunto de las exportaciones, en tanto que en la actualidad predominan la maquinaria, los productos químicos y metalúrgicos, los vehículos de transporte y los alimentos. Por lo que hace a las importaciones, el intenso desarrollo industrial y la política de conservación de los recursos naturales, han incrementado significativamente las importaciones de las materias primas y del petróleo, aun cuando las compras de manufacturas sigan siendo importantes.

2.2.2.2.1 DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE SU COMERCIO EXTERIOR

Estados Unidos efectúa aproximadamente el 57% de su comercio exterior con los países industrializados de economía de mercado. Entre estos tienen singular importancia los miembros de la C.E.E. (19.15%), Japón con 11.4%, los países en desarrollo 40.5% y las naciones socialistas 2.5%.

2.2.2.2.2 COMERCIO POR PRODUCTOS

- Exportaciones

Los renglones que experimentaron aumentos significativos dentro de las exportaciones de 1980-1985, fueron los siguientes maquinaria y equipo de transporte (vehículos de motor y máquinas de oficina, equipo de procesamiento de datos); materiales crudos no comestibles, excepto lubricantes (sobresaliendo las semillas y frutos oleaginosos y minerales metálicos); productos químicos; artículos manufacturados (instrumentos profesionales, científicos); alimentos y animales vivos.

- Importaciones

En el mismo período, los incrementos más importantes entre las adquisiciones correspondieron a los siguientes rubros: combustibles y lubricantes (petróleo y sus productos); maquinaria y equipo de transporte (vehículos de motor); productos manufacturados (acero, hierro y metales no ferrosos); artículos manufacturados diversos (prendas de vestir y el calzado); alimentos y animales vivos (café y te).

2.2.2.3 POLITICA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS

- Negociaciones Comerciales Bilaterales y Multilaterales

Las negociaciones comerciales efectuadas antes de 1947 -- por el Gobierno de E.U., bajo el programa de acuerdos bilaterales, fueron realizadas con países individuales, salvo el caso --

de la Unión Económica Belgo-Luxemburguesa. De 1934 a 1947 E.U. concluyó acuerdos bilaterales con 29 países (entre ellos México).

Después de 1947, la política de E.U. se orientó a continuar las negociaciones comerciales en un plano multilateral, -- dentro del marco del GATT, el cual entró en vigor en enero de 1948.

- Política de Protección contra las Importaciones

Descripción y nivel arancelario de la tarifa de aduanas - de E.U. La tarifa arancelaria de E.U. está ordenada de acuerdo con la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional -- (CUCI). Los derechos de importación son de dos tipos: ad valorem y específicos.

Con fundamento en la Ley de Comercio de 1974, ciertas importaciones procedentes de 98 países en desarrollo y 39 territorios no independientes pueden ingresar al mercado estadounidense libres del pago de derechos, bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). El Gobierno de E.U. ha elaborado una lista de 2,800 productos elegibles para tratamiento preferencial, --- excepto en los casos en que una nación provea más del 50% de -- las importaciones estadounidenses de un bien. Existen diversos productos sobre los que no se concede tratamiento preferencial, como textiles y prendas de vestir sujetos a cuota. Por lo que - toca a los bienes agropecuarios, aunque E.U se comprometió en - las negociaciones del GATT a no elevar los impuestos de importación actuales de muchos de estos productos, las negociaciones - correspondientes no han propiciado rebajas de consideración.

Dentro de las barreras no arancelarias tenemos:

1. La política discriminatoria de compras del Gobierno. - Todos los bienes adquiridos por el Gobierno de E.U. para usar-- los dentro del país deberán ser de origen nacional, a menos de que no se produzcan en cantidades suficientes, que su calidad - sea insatisfactoria o que las compras del sector público sean -

incompatibles con el interés público (imprácticas o muy costosas).

2. La ley Antidumping de 1921 le permite al Tesoro imponer derechos adicionales a las importaciones cotizadas por abajo de los precios del mercado exportador.

3. Los Derechos Compensatorios. Se imponen derechos compensatorios sobre las mercancías de importación a las que se han otorgado, directa o indirectamente, subvenciones o donaciones en los países de origen. Generalmente, los derechos compensatorios son iguales a las cantidades de subvención o donación respectivas y se agregan a los aranceles normales.

La Valoración Aduanera de las Importaciones. Para calcular los aranceles ad valorem, los sistemas de valoración aduana de la mayoría de los países del mundo determinan el valor del producto en el puerto de entrada, con lo cual influye el costo del flete, el seguro y otros conceptos (o sea, el Sistema C.I.F.). E.U. y otros países emplean un sistema en el cual el valor del producto se fija en el punto de embarque del país de procedencia. No incluye el flete ni otros cargos en que se incurre al transportar la mercancía a su destino (o sea, el Sistema F.O.B.). Evidentemente, en el caso de los productos que tienen altos fletes, seguro, etc. la inclusión o exclusión de estos cargos afecta significativamente el monto del arancel recaudado.

2.2.2.4 COMERCIO DE MEXICO CON ESTADOS UNIDOS

En cifras absolutas el comercio entre México y E.U. registra una tendencia ascendente de carácter secular; sin embargo, al considerarlo en términos relativos se aprecia una sensible disminución de la dependencia mexicana del mercado estadounidense. Por ejemplo, mientras en 1962 E.U. absorbió 92.6% de las exportaciones totales de México y abasteció 93.3% de las importaciones de este país, en 1984 la participación estadounidense --

fue de sólo 62.2%, respectivamente.

2.2.2.4.1 BALANZA COMERCIAL

Durante 1980 a 1984 el valor anual de las exportaciones de productos mexicanos al mercado estadounidense creció sin interrupción de 9,467 a 13,952 millones de dólares. Por su parte las importaciones mexicanas procedentes de aquel país disminuyeron de 12,155 a 7,336 millones de dólares. El mayor dinamismo de las ventas a Estados Unidos respecto de las compras determinó que los saldos anuales fueran favorables para México desde 1982; aunque en la realidad no se incrementaron las ventas, sino que se disminuyeron las compras. Ver Cuadro No. 1

CUADRO No. 1

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON E.U. (MILES DE DOLARES)			
AÑOS	EXPORTACION F.O.B.	IMPORTACION C.I.F.	SALDO
1980	9,466,875	12,154,577	- 2,687,702
1981	10,469,618	16,572,496	- 6,102,907
1982	11,328,011	8,984,672	2,343,339
1983	12,972,731	5,421,457	7,551,274
1984	13,952,481	7,336,455	6,616,026

FUENTE: ANUARIO DE COMERCIO EXTERIOR. S.P.P. 1986

Comercio Por Productos

- Exportaciones

Los embarques de mercancías que México destina a E.U. están considerablemente más diversificadas, son más constantes y, por lo general, de mayor magnitud que cualesquiera de los que vende a otros países, caracterizándose por ventas de: bienes de producción (en particular aceite crudo de petróleo); bienes de consumo (café crudo en grano, camarón fresco, tomate y ganado bovino); bienes de consumo duradero (venta de partes, piezas sueltas y accesorios para automóviles); bienes de consumo no comestibles (calzado de cuero natural, artificial o regenerado).

fue de sólo 62.2%, respectivamente.

2.2.2.4.1 BALANZA COMERCIAL

Durante 1980 a 1984 el valor anual de las exportaciones - de productos mexicanos al mercado estadounidense creció sin interrupción de 9,467 a 13,952 millones de dólares. Por su parte las importaciones mexicanas procedentes de aquel país disminuyeron de 12,155 a 7,336 millones de dólares. El mayor dinamismo - de las ventas a Estados Unidos respecto de las compras determinó que los saldos anuales fueran favorables para México desde - 1982; aunque en la realidad no se incrementaron las ventas, sino que se disminuyeron las compras. Ver Cuadro No. 1

CUADRO No. 1

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON E.U. (MILES DE DOLARES)			
AÑOS	EXPORTACION F.O.B.	IMPORTACION C.I.F.	SALDO
1980	9,466,875	12,154,577	- 2,687,702
1981	10,469,618	16,572,496	- 6,102,907
1982	11,328,011	8,984,672	2,343,339
1983	12,972,731	5,421,457	7,551,274
1984	13,952,481	7,336,455	6,616,026

FUENTE: ANUARIO DE COMERCIO EXTERIOR. S.P.P. 1986

Comercio Por Productos

- Exportaciones

Los embarques de mercancías que México destina a E.U. están considerablemente más diversificadas, son más constantes y, por lo general, de mayor magnitud que cualesquiera de los que vende a otros países, caracterizándose por ventas de: bienes de producción (en particular aceite crudo de petróleo); bienes de consumo (café crudo en grano, camarón fresco, tomate y ganado - bovino); bienes de consumo duradero (venta de partes, piezas -- sueltas y accesorios para automóviles); bienes de consumo no co mestibles (calzado de cuero natural, artificial o regenerado).

En relación al Ajonjolí; las exportaciones de México a -- E.U. ascendieron en el año de 1980 a un valor de 22 millones de dólares que, representaron el 43% del total; mientras que en -- 1984 el valor fue de 25 millones de dólares, representando a su vez el 51.83%.

- Importaciones

Los cinco principales productos que importamos de E.U. -- son: Material de Ensamble para automóvil, Aviones de todas clases, Maiz, Trigo y los demás tubos de hierro o acero.

Entre los productos mexicanos cuyo acceso al mercado de -- E.U. con frecuencia es limitado por barreras no arancelarias, -- se encuentran los de origen agropecuario. Al respecto cabe mencionar las complejas y en ocasiones cambiantes regulaciones fitosanitarias de aquel país, así como la falta del conocimiento adecuado y oportuno de tales cambios por parte del exportador -- mexicano, le dificultan colocar sus productos en el mercado -- del Norte.

Por otra parte, también ha sido frecuente que los agricultores estadounidenses soliciten de su gobierno la aplicación de medidas antidumping a ciertos productos agropecuarios procedentes de México, por considerar que se venden a precios inferiores a los del Mercado.

En 1981 se eliminó a México de 45 fracciones de la tarifa arancelaria del SGP. En 43 de ellas la exclusión obedeció a que en 1980 las compras de productos mexicanos por E.U. rebasaron -- 50% de las importaciones totales de cada producto.

Si bien, en términos de valor, el efecto para México de -- esta medida es moderado, sus posibles implicaciones pueden afectar seriamente el intercambio comercial con E.U., ya que una -- disposición de tal naturaleza podría augurar el reforzamiento -- de otras prácticas restrictivas.

Analizando las situaciones prevalecientes entre México --

con E.U. y Japón, hemos considerado conveniente definir como -- nuestro mercado meta a éste último.

Entre los aspectos que tomamos en cuenta para definirnos y tomar la decisión están:

- En el artículo: Comercio y Conflictos en las Relaciones México-Estados Unidos (El punto de vista estadounidense) señala:

"... a partir de 1977 la relación comercial entre México y Estados Unidos empezó a mostrar cambios significativos, observables por lo menos en tres aspectos distintos: el valor de los intercambios comerciales, la composición del comercio y la importancia del tema para la relación bilateral en su conjunto.

En los últimos años, en el Congreso han aumentado las presiones para que México deje de recibir trato preferencial para que el gobierno estadounidense aplique criterios de gradación y exija un trato cada vez más recíproco de los países que no lo proporcionan y están en posibilidades de hacerlo. Ya no se acepta con facilidad la idea de que México se beneficie con un tratamiento especial y diferencial, sin que otorgue algo equivalente a cambio. El nivel de desarrollo alcanzado por este país -en opinión de muchos- debería lograrse con la progresiva exclusión de México (y en general, de los países de mayor desarrollo relativo) de los esquemas preferenciales comerciales." (1).

- En la Revista Comercio Exterior (Febrero 1987) en su -- Sección: Comercio Exterior, dió la siguiente noticia: Estados Unidos grava exportaciones mexicanas. A partir del 4 de enero, las exportaciones mexicanas de 34 productos agropecuarios a Estados Unidos pagarán un monto de 25 millones de dólares por concepto de impuestos. Esto obedece a las modificaciones realizadas en el SGP de ese país. Para minimizar los efectos de tal me

(1) Revista COMERCIO EXTERIOR. BANCOMEXT, S.A. Mayo 1982. Por -- Ma. Celia Torres. Pp. 485.

cida, la S.A.R.H. anunció que se procurará diversificar los mercados internacionales, incrementando las ventas, en especial a Canadá, Japón y a los países de la C.E.E..

- Es necesario que el país lleve a cabo una Política de Comercio Exterior más abierta; dado que tenemos gran dependencia con un solo país: E.U.. Es así como nuestras importaciones y exportaciones se concentran con este país en más de un 60%.

Además de las estrechas relaciones comerciales con E.U. existen, entre otras relaciones económicas, las siguientes:

La posición del capital estadounidense como principal ---fuente externa de financiamiento en México. Asimismo, es necesario destacar la elevada magnitud de las utilidades remitidas al exterior por las empresas de participación estadounidense. Baste considerar que, de la creciente salidad de divisas por este concepto, más de la mitad se dirige a este país.

En materia financiera, la captación externa de recursos ---por parte de México proviene en gran medida de bancos comerciales, entre los que también sobresalen los estadounidenses.

En lo que toca a las corrientes turísticas que México recibe del exterior, el mayor número de visitantes ha procedido ---tradicionalmente de E.U., como consecuencia del elevado nivel ---de vida de los ciudadanos de este país, como de la vecindad geográfica.

Entre las actividades económicas de la zona limítrofe mexicana sobresale la industria maquiladora. Se estima que alrededor del 80% de las maquiladoras existentes en México dependen ---del mercado de E.U..

- Es conveniente que México incremente sus relaciones comerciales con Japón; ya que por un lado: aunque este país ocupa un segundo lugar en importancia (alrededor del 3%), su participación se encuentra muy distante de la de E.U.. Por el otro, entre los socios comerciales de Japón, México ocupa el lugar 16 ---como proveedor y el 30 como comprador.

- Se puede apreciar que las importaciones de ajonjolí por parte de Japón se incrementarán en un nivel de aproximadamente 4,000 Tons. anuales (en los próximos cinco años); mientras que, las de E.U. en mil toneladas.

- La baja magnitud de las ventas mexicanas a Japón es resultado de la poca atención que los exportadores le han prestado a este atractivo mercado, y a la falta de conocimiento de -- las ventajas que nos ofrece su SGP; ya que, como se mencionó anteriormente el ajonjolí forma parte de este.

- Analizando los folletos: Oportunidades Comerciales Internacionales, editados por BANCOMEXT se puede apreciar que los pedimentos de ajonjolí mexicano son en su mayoría por parte de empresas japonesas, las cuales superan en gran medida a las peticiones realizadas por las estadounidenses.

CAPITULO TERCERO

RELACIONES COMERCIALES MEXICO-JAPON

3.1 COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON JAPON

3.1.1 COMERCIO DE MEXICO CON JAPON

En el curso de 1974 a 1985 el valor de las transacciones comerciales entre México y Japón (exportaciones más importaciones) aumentó más de tres veces, al pasar de 613 millones de dólares en 1974 a 2,432 en 1985.

3.1.2 BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON JAPON

(FUENTE MEXICANA)

De 1974 a 1985 las ventas de México al mercado japonés se elevaron de 142 a 1,709 millones de dólares. Sin embargo, se registraron contracciones de 8.1% en 1975, otra más severa en 1977 de 27% y, en el propio 1985, de 8.5%. Por su parte, las compras mexicanas a Japón aumentaron de 224 millones de dólares en 1974 a 1,259 en 1981, para sufrir a continuación sucesivas desaceleraciones: de 32.1% en 1982 y de 58.8% en 1983. En éste último las compras totalizaron 352 millones, para subir nuevamente en 1984 y 1985 a 503 y 723 millones de dólares, respectivamente.

Durante el mismo período el valor acumulado de las exportaciones de México al mercado japonés ascendió a 9,462 millones de dólares, en tanto que el de las importaciones llegó a 7,155 millones. Por consiguiente, el intercambio en dicho período arrojó un saldo de 2,307 millones de dólares a favor de México.

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON JAPON 1980-1985 (MILLONES DE DOLARES)					
AÑO	EXPORTACIONES	VAR. (%)	IMPORTACIONES	VAR. (%)	SALDO
1980	671	170.5	989	34.6	- 318
1981	1,203	79.3	1,259	27.3	- 56
1982	1,489	23.8	855	- 32.1	634
1983	1,512	1.5	352	- 58.8	1,160
1984	1,868	23.5	503	42.9	1,365
1985	1,709	- 8.5	723	43.7	986

FUENTE: COMO EXPORTAR A...JAPON. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C. 1986.

3.1.3 BALANZA COMERCIAL DE JAPON CON MEXICO
(FUENTE JAPONESA)

De 1974 a 1981 las ventas japonesas a México se elevaron de 305 a 1,705 millones de dólares, pero en 1982 y 1983 registraron una contracción severa de 42.5% y 40.8% respectivamente, para incrementarse nuevamente en 1984 en 53.4% y en 1985 en 11.9%, con un monto de 994 millones de dólares.

Por su parte las compras japonesas a México aumentaron de 308 a 2,260 millones de dólares en el período de 1974-1984 para después contraerse durante 1985 en 17.3% (1,870 millones de dólares). En tales circunstancias, la balanza de comercio bilateral, de 1974 a 1981, afectó a México con saldos anuales negativos que fluctuaron entre 136 y 358 millones de dólares.

Entre 1982 y 1985 Japón importó de México mercancías por un valor total superior al de sus ventas a este país lo que representó un saldo a favor de México por 542; 1,310; 1,372 y 876 millones de dólares para estos años.

Las fuentes japonesas sobre el comercio bilateral registraron cifras anuales considerablemente mayores que las de las fuentes mexicanas. Según la fuente japonesa, en el período de 1974-1985, el valor acumulado de las ventas al mercado mexicano ascendió a 9,358 millones de dólares, es decir, 2,183 millones más de lo que México afirma haber erogado para la adquisición de mercancías japonesas.

La discrepancia de las cifras podría explicarse, entre otras causas, por el fuerte contrabando de productos japoneses, especialmente de aquellos que en México se encuentran sujetos al pago de aranceles elevados, o cuya entrada al país está prohibida; asimismo, por posibles prácticas de subfacturación de las mercancías importadas, para reducir la carga arancelaria y, por ende, la alteración del registro fidedigno de las cifras también por operaciones de comercio triangular o indirecto, pues con frecuencia las estadísticas mexicanas no indican con

exactitud el país de origen de las importaciones.

En cuanto a la compra de productos mexicanos, durante el mismo período, las estadísticas japonesas registran erogaciones por 11,819 millones de dólares, cifra superior en 2,587 millones a la cifra que México registra por concepto de exportaciones a ese país. En ese caso la diferencia puede obedecer, principalmente, a que Japón suele recurrir a los mercados internacionales para obtener algunas mercancías mexicanas, sobre todo plata; también a que compra bienes de México por intermedio de empresas comerciales internacionales, y a que las estadísticas mexicanas anotan como destino final de las exportaciones el primer puerto extranjero que tocan durante su tránsito hacia el país importador.

BALANZA COMERCIAL DE JAPON 1980-1985 (MILLONES DE DOLARES)			
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1980	129,807	140,528	- 10,721
1981	152,030	143,290	8,740
1982	138,831	131,931	6,900
1983	146,927	126,393	20,534
1984	170,114	136,503	33,511
1985	175,630	129,539	46,099

FUENTE: COMO EXPORTAR A... JAPON. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C ---
1986.

3.1.4 COMERCIO POR TIPO DE PRODUCTO

- PRINCIPALES PRODUCTOS MEXICANOS IMPORTADOS POR JAPON

A pesar de la gran diversidad de productos que México exporta al mercado japonés, la mayor parte de los ingresos provienen de un reducido número de mercancías. En efecto, durante 1977-1980, la suma de las ventas anuales mexicanas a Japón ascendió a 1,114 millones de dólares, de los cuales 956 millones (85.8) correspondieron a los envíos de solo siete bienes de producción y cinco de consumo. Entre los primeros figuraron las

siguientes materias primas auxiliares (en millones de dólares): algodón en rama, 319.3; aceites crudos de petróleo, 301.2; plomo en bruto, desperdicios y desechos, 44.6; cobre en concentrados, 39.8; semilla de ajonjolí, 33.7; hierro colado de primera fusión (arrabio), 16.2 y manganeso en concentrados, 15.3 millones. Entre los segundos figuran: sal común, 69.4; camarón, 62; café crudo en grano, 32.4; carne de ganado equino, 11 y ópalos tallados, 10.8 millones de dólares.

Asimismo, durante el lapso mencionado fué insatisfactoria la evolución de la mayor parte de esos productos, pues las ventas de cinco de ellos (algodón en rama, semilla de ajonjolí, sal común, carne de ganado equino y ópalos tallados) registraron fluctuaciones a veces muy pronunciadas, mientras que las de otros dos (hierro colado de primera fusión y manganeso en concentrados) disminuyeron verticalmente. Dicha situación es todavía más preocupante, al observar que el valor global de estos siete productos (475 millones de dólares) más las ventas de petróleo crudo en 1980 (301.2 millones) representó cerca de 70% de las exportaciones mexicanas a Japón en el cuatrenio 1977-1980. Durante el mismo período, los embarques anuales de plomo en bruto, desperdicios y desechos, cobre en concentrados; camarón y café en grano registraron incrementos considerables, llegando su valor absoluto a 178.8 millones de dólares y su peso relativo a 16.1%.

Respecto a la semilla de ajonjolí el valor de las exportaciones de 1977 a 1980 fueron los siguientes: 582; 4,980; 17,860 10,236 millones de dólares (respectivamente). Estos valores representaron: .45%; 2.9%; 7.2% y 1.8% del total de las exportaciones.

Las mercancías mexicanas vendidas a Japón en 1985 tuvieron un comportamiento regular, aun cuando menos dinámico que en 1984, puesto que, de la gran diversidad de productos que Japón importa desde México, la mayor parte de los ingresos proviene de un reducido número de mercancías. En efecto, durante 1985 más de 85% del total de las compras japonesas a México corres--

pondió a la venta de petróleo crudo y derivados, sal, plata afinada, camarón, cobre en concentrados, algodón en rama, cloruro de polivinilio, café en grano, zinc afinado, carne de equino -- deshuesada y barras de hierro o acero. Cabe hacer mención que -- algunos de estos productos redujeron su participación respecto de las importaciones de 1984, en particular los hidrocarburos y materias primas, debido a la disminución de sus precios internancionales, que repercutieron sustantiva y negativamente sobre el valor total de las exportaciones mexicanas a ese país.

Respecto al ajonjolí su valor pasó durante 1984 y 1985 de 2 a 1 millón de dólares; representando 0.08 y 0.05 por ciento -- del gran total. Ver Anexo No. 12.

- PRINCIPALES PRODUCTOS JAPONESES EXPORTADOS A MEXICO

El valor acumulado de las compras mexicanas de origen japonés en 1985 fue de 994 millones de dólares. Destacaron los siguientes sectores: maquinaria generadora de energía (114 millones); productos de hierro y acero (94 millones) y transistores (42.5 millones de dólares). Ver Anexo No. 13.

3.2 EL AJONJOLI EN JAPON

El consumo doméstico de ajonjolí crudo en Japón fue de -- 79,170 Tons. en 1985. El 34.3% fue consumido como alimento y el 65.7% se destinó a la extracción de aceite. Aunque han existido fluctuaciones en los volúmenes de consumo en los pasados 5 años este tiende a incrementarse y se espera una gradual expansión.

Respecto a la oferta, el volumen de producción doméstica fue muy pequeña en el período de 1977 a 1981. De ahí que Japón sea enteramente un país importador, ocupando un primer lugar. Considerando el presente estado de la producción doméstica, po demos decir que Japón tendrá a continuar como importador de -- ajonjolí en el futuro.

"Food Sesame" es un condimento indispensable para los platillos japoneses en los hogares y restaurantes. "Sesame Oil" --

tiene un aroma especial y se emplea como material para platillos típicos japoneses, como: "Tempura" (comida frita). Por lo tanto los círculos empresariales consideran muy brillante el futuro para los alimentos con ajonjolí y aceite de ajonjolí. Considerando estos aspectos, Japón es un prominente mercado importador para los países exportadores de ajonjolí.

3.2.1 ESQUEMA DEL MERCADO

La historia del ajonjolí inicia alrededor del Siglo X -- con la introducción del Budismo. Los usos y métodos del arte de cocinar incluyen platillos como son: ajonjolí mezclado con vegetales, pescado frito en aceite de ajonjolí, ajonjolí rostizado rociado en el arroz y en vegetales. El ajonjolí se empleaba en varios distritos de Japón, en la estación de Otoño cuando se levantaba la cosecha y se hacían platillos especiales.

Desde entonces la producción ha sido mínima, colocando a Japón como importador. Sin embargo, la demanda de ajonjolí se ha incrementado en varios campos de productos alimenticios, debido a la diversificación de la dieta japonesa y al alto valor nutricional, sabor y aroma; los cuales han sido apreciados por los japoneses desde hace bastante tiempo. Por ejemplo, los productos procesados con ajonjolí para alimentos incluyen: ajonjolí lavado, ajonjolí cortado, ajonjolí amasado y estos son vendidos en bolsas y botes.

En general el uso que se le da en los hogares es en la preparación de salsas. En el ramo comercial, es empleado en -- Confitería, por ejemplo: "Rice Crackers", "Mirin", "Fish- -- Flake", etc.. En los restaurantes el ajonjolí es usado en salsas para "Shabu-Shabu" (pescado).

Los alimentos vegetales con aceite de ajonjolí han llegado a ser muy populares por considerarse como alimentos nutritivos. La razón es que el alto contenido de no saturado ácido --

graso como es el ácido linólico en el ajonjolí es tan efectivo como la Vitamina E y además; se ha encontrado ser efectivo en la prevención de enfermedades geriátricas.

"El pescado típico japonés "Tempura" fue llamado "Sesame Fry" pues su aroma fue altamente apreciado y fue cuando exclamaron que "Tempura" no podía ser hecho sin aceite de ajonjolí" (1)

- CLASIFICACION Y CALIDAD DE LOS PRODUCTOS

Los tipos de ajonjolí son: Blanco, Negro, Café y Amarillo. El ajonjolí blanco, negro y amarillo son empleados como a alimento. El ajonjolí café se utiliza principalmente en la producción de aceite.

Cualidades del Ajonjolí para Alimentos:

El primer requisito para determinar esta cualidad es el color. En Japón, el color es muy considerado por tener estrecha relación con el sabor de la comida. Debido a lo anterior - el ajonjolí blanco o negro son los ideales para los alimentos.

En segundo lugar debe estar libre de cualquier materia extraña. Dado que el alimento de ajonjolí se come tal cual es, no debe estar mezclado con materias extrañas. Además que las autoridades de Salud y los consumidores son muy estrictos respecto a la calidad y apariencia de los productos alimenticios. El valor del producto será muy por abajo cuando tiene mezcla de cualquier materia extraña, como son: semillas de otras plantas, pequeñas piedras, etc.

En tercer término tenemos el tamaño de la semilla. Este debe ser largo y rechoncho para ser considerado con calidad. - Si las semillas no son uniformes en tamaño, no serán de buena apariencia, provocando un cambio en el producto final. Por otra parte, el ajonjolí delgado y pequeño no se abre cuando se

(1) ACCESS TO JAPAN'S IMPORT MARKET. SESAME. JAPAN EXTERNAL -- TRADE ORGANIZATION. MARCH 1983. No. 37 Pp. 2.

asa.

Cualidades del Ajonjolí para la Extracción de Aceite:

El criterio para juzgar la calidad de el ajonjolí crudo - para aceite es: el contenido de aceite en la semilla, contenido proteico, color y contenido de materia extraña.

El alto contenido de aceite y proteínas es requerido; sin embargo, se hacen diferencias respecto a la región donde se --- siembra el ajonjolí. El contenido de materia extraña dependerá del método de cosecha, el grado de limpiado y eficiencia de las máquinas limpiadoras. Sin embargo se requiere un contenido de - materia extraña menor de 1% y no deberá estar mezclada con semillas de otras plantas. El estándar de Agricultura japonesa especifica como valor máximo de nivel ácido 4; sin embargo en las - actuales transacciones comerciales, aquellos de un nivel de ácido mayor de 3 son rechazados y retornados inmediatamente.

3.2.2 EL MERCADO DEL AJONJOLI

El aceite de ajonjolí puede ser un producto terminado siguiendo los procesos de filtración como lo muestran la Figura -- No. 1 y No. 2, los cuales no requieren de los procesos de des-- oxidación, lavado, decolorado o desodorizado (pues estos son requeridos para los productos de aceite comestible en general). - Por lo tanto, el aceite de ajonjolí retiene su alto valor nutritivo, y esta es la razón para considerársele como un alimento - sumamente saludable.

La demanda del ajonjolí se ha visto incrementada. Actualmente el nivel de consumo es el siguiente: ajonjolí asado 40%, ajonjolí picado 35%, ajonjolí lavado 15% y otros (ajonjolí asado con sal, etc) 10%.

El nivel de consumo del ajonjolí blanco y negro es: 70% y 30%.

El ajonjolí crudo se lava en agua para preparar el ajonjolí lavado, para propósitos comerciales. Normalmente se empaca en bolsas de 20 Kg. para distribuir las al comerciante (al por - mayor).

FIGURA No. 1

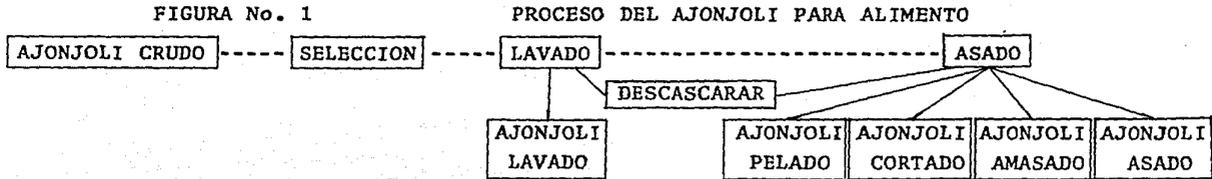
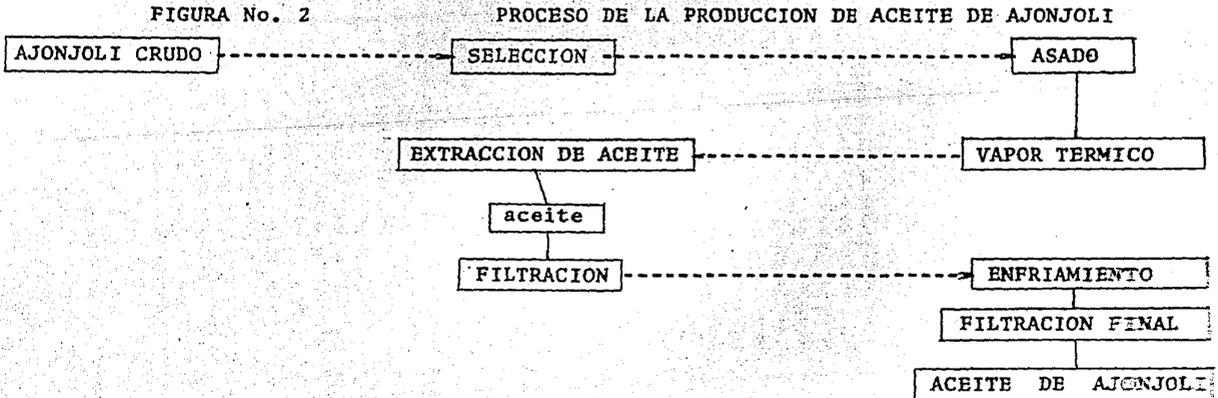


FIGURA No. 2



... producen sus artículos con un condimento natural de ajonjolí característico. Cada una desarrolla y designa sus propios procesos que faciliten producir artículos con características de un tostado especial.

El ajonjolí para alimento se vende usualmente en paquetes de 45 - 200 gramos (ventas al menudeo). Sin embargo, la industria está considerando la venta de bolsas de 20 - 30 gramos. De esta forma el contenido total se utilizará una sola vez y así - preservar el tostado del ajonjolí. Desde que el valor de el ajonjolí se aprecia por todas sus características (sabor natural y aroma) las compañías están al pendiente de que sus productos se coloquen en paquetes desoxidados y en bolsas con una lamini-lla de aluminio para prevenir oxidación o pérdidas de aroma. -- Las empresas productoras están colocando en lugares especiales a la entrada de supermercados folletos, donde se señalan algunos usos que se le puede dar en el hogar; con el objeto de incrementar la demanda.

3.2.3 COMPAÑIAS PROCESADORAS DE AJONJOLI

Existen aproximadamente 50 compañías procesadoras de ajonjolí para alimentos. Casi todas ellas son pequeñas y medianas. De estas 31 son miembros de la Federación Nacional de Procesadores Asociados de Ajonjolí.

Entre las aproximadamente 180 compañías extractoras de aceite; hay 11 que se especializan en la producción de aceite de ajonjolí y han formado la Asociación Industrial Japonesa de Aceite de Ajonjolí.

3.2.4 TENDENCIA EN LAS IMPORTACIONES

Como muestra la Figura No. 3 el volumen de importaciones de Japón fue de 79,170 Tons. en 1985; 75,110 Tons. en 1984 y --

81,958 Tons. en 1983.

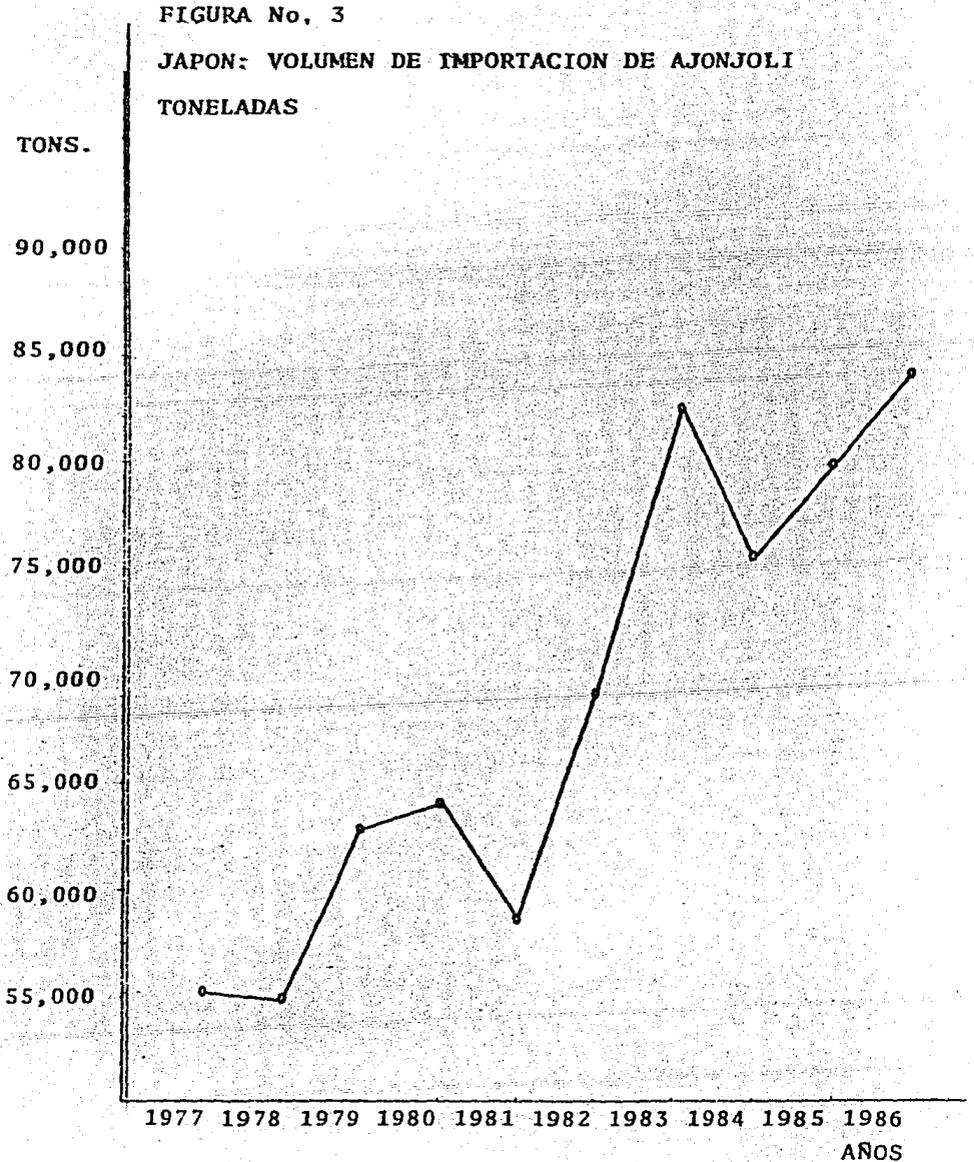


TABLA No. 1 IMPORTACION DE ACEITE DE AJONJOLI					
	1981	1982	1983	1984	1985
VALOR DE LA IMP. TOTAL (Miles de Dólares)	138	343	778	336	253
VOL. DE IMPORTACION Tons.	67	131	427	148	167

Como muestra la Tabla No. 1 el Volúmen de Importación de Aceite de Ajonjolí fue de 70 Tons. en 1980; 427 Tons. en 1983 - y 167 Tons. en 1985. El incremento de 357 Tons. de 1980 a 1983 fue por el incremento en la demanda doméstica para uso comer-- cial. La importación de aceite de ajonjolí es en su mayoría ven dida para uso comercial en restaurantes chinos, etc. Los recien tes gustos de los japoneses muestran una afición por el aceite de ajonjolí claro, tostado claro y aroma ligero.

Importación de Semilla de Ajonjolí por País

Japón ocupa una primera posición en el mundo como país im portador con un volúmen anual de aproximadamente 71,000 Tons.

Debido al gran volúmen de compra de Ajonjolí, Japón lo ad quiere de 34 países. Entre ellos se encuentran ocupando los pri meros lugares: China, Sudán, Colombia, Guatemala, Viet Nam y Mé xico.

En los años de 1979 y 1980 México ocupó el primer lugar - como proveedor con un porcentaje de las compras totales de ---- 39.1% y 27.2% (respectivamente). Para 1984 y 1986 ocupó un ter cer lugar, disminuyendo su participación a 3.4% y 4.0%. Ver A- nexos 14 y 15.

Algunas razones pueden señalarse para estos cambios en -- las posiciones de los países, de los cuales Japón importa Ajon jolí:

1. Existe una diferencia en los precios de exportación -- causados por circunstancias, tales como: el tiempo en la produc ción nacional.

2. Existen políticas de producción nacional.

3. Existe un incremento en la demanda de ajonjolí en los países Arabes. Aunque estos países están inclinados a comprar a los países productores que están ubicados cerca, como son Sudán y Etiopía. Por lo tanto la exportación de algunos países a Japón ha decrecido.

4. Las compañías de alimentos con ajonjolí y las extractoras de aceite compran a diferentes productores. Por ejm. el ajonjolí que produce Colombia, China y el Occidente de Africa -- tiene un alto contenido de aceite y es empleado en su mayoría para la extracción de aceite.

5. El color, Sabor y Aroma del ajonjolí será diferente de acuerdo al clima y suelo de los países productores. Sin embargo el ajonjolí es importado de muy variados países con las características deseadas. Guatemala, Sudán, México y el Salvador son exportadores de ajonjolí blanco; el cual, es empleado en su mayoría para alimentos. El ajonjolí negro producido en China y en Thailandia se emplea también para alimentos.

Respecto al ajonjolí para la extracción de aceite, se puede decir que en general las semillas que se producen en Africa, Latinoamérica y China tienen un alto contenido de aceite y menos valor ácido que aquél que se produce en el Sureste de Asia. El ajonjolí que se produce en Latinoamérica tiene un contenido de Aceite entre 50 - 54 % o más, mientras que el que se produce en el Sureste de Asia tiene un 47% o menos y el que se produce en China tiene entre 50 - 53 %.

3.2.5 TENDENCIA EN EL CONSUMO

- Tendencia en el Consumo de Ajonjolí para Alimento

El consumo doméstico de ajonjolí para alimentos consiste principalmente de: ajonjolí asado, ajonjolí picado, ajonjolí amasado y ajonjolí lavado; alrededor de 24,000 Tons. anualmente.

El ajonjolí ha llegado a ser reconocido como un alimento

natural que tiene gran valor nutritivo y se está empleando de muchas maneras para guizos en el hogar. También existe un incremento en los usos comerciales, por ejemplo: "Sprinkle-on" (condimento), especias para el arroz, etc. También se emplea sobre el pan. El ajonjolí asado cuenta con el 40% del consumo de ajonjolí para alimento. Es calentado sobre fuego lento hasta tener un fragante aroma y sabor. Se asa pacientemente hasta que las semillas se hinchan y empiezan a reventar y llega a ser bastante suave.

El consumo de productos de ajonjolí está creciendo gradualmente y aún más con el descubrimiento de nuevas formas de productos alimenticios.

El consumo de ajonjolí en 1986 fue de 70,170 Tons.; con 27,170 Tons. (34.3%) de ajonjolí para alimentos y 52,000 Tons. (65.7%) para la extracción de aceite. Este consumo se incrementó en 41.3% para la extracción de aceite y en un 20.4% en ajonjolí para alimentos durante el período de 1980 - 1985.

Mientras que en el período de 1977 - 1981 los incrementos fueron de 17.9% y 20% (respectivamente).

- Tendencia en el Consumo de Aceite de Ajonjolí

El consumo doméstico de aceite de ajonjolí fue de 24,929 Tons. en 1985, mostrando un constante incremento de 41.67% durante el mismo período de cinco años (1980-1985).

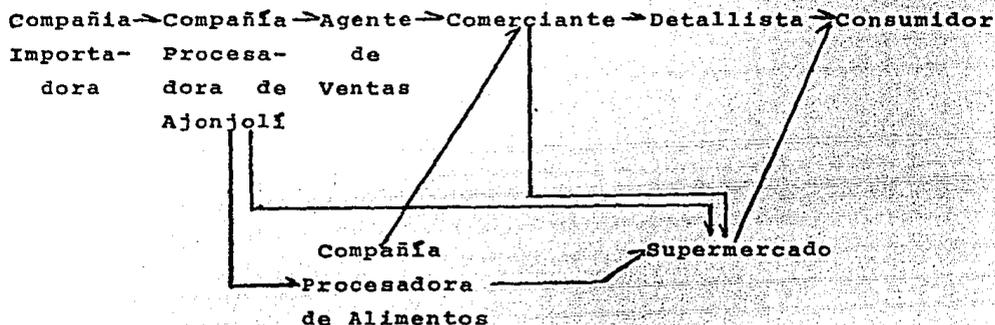
Se puede decir que el consumo de aceite de ajonjolí se ha incrementado por el aumento en la demanda, debido principalmente a la diversificación de la dieta japonesa.

3.2.6 DISTRIBUCION

Las importaciones totales de ajonjolí en 1986 fueron de 83,378 Tons. La vía de distribución del ajonjolí tanto para alimento como para aceite se inicia con la Compañía Importadora y va a la Compañía Procesadora de Ajonjolí. Posteriormente pasa a

el agente de Ventas, al Comerciante (mayoreo) y finalmente al - detallista. En algunos casos, la Compañía Procesadora entrega - directamente a Supermercados. Ver Figura No. 4.

FIG. No. 4 DISTRIBUCION DEL AJONJOLI



3.2.7 REGLAMENTACION A LA IMPORTACION DE AJONJOLI

Los trámites para importar ajonjolif a Japón se realizan - bajo las formas y condiciones C&F y F.O.B.

En Japón las leyes concernientes al ajonjolif es materia - de: Ley Sanitaria Alimenticia y Ley de Cuarentena. Mientras que la importación de aceite de ajonjolif es tarea únicamente de la primera.

A la llegada al puerto japonés, los productos importados deben sufrir la Inspección de Cuarentena; conducida bajo la jurisdicción de el Ministro de Agricultura, Silvicultura y Pesca.

Una vez aprobados los artículos pasan a la jurisdicción - de el Ministro de Salud y Bienestar.

CAPITULO CUARTO

**COMERCIALIZACION DEL AJONJOLI DE CHIAUTLA DE
TAPIA E IXCAMILPA DE GUERRERO AL EXTERIOR**

4.1 METODOLOGIA

4.1.1 JUSTIFICACION

La importancia del presente estudio radica en fomentar en el pequeño productor el hábito de exportación de aquellos productos tradicionalmente comercializados en el exterior, dado -- que en nuestro país no son aprovechados en todo su valor, como es el caso del Ajonjolí, con la característica principal que se realice en forma directa; con la finalidad que, reciba el mayor beneficio, evitando de esta forma que personas ajenas prove--- chen su desconocimiento en la materia y reciban el mayor porcen--- taje de utilidad.

Dada la importancia que actualmente se le está otorgando a la exportación, es necesario aprovechar los apoyos Gubernamen--- tales y de la Banca Nacionalizada para promover nuestros produc--- tos primarios en el Mercado Internacional.

A partir del año de 1983 nuestra Balanza Comercial se ha visto favorecida con saldos positivos; pero es importante señ--- lar que esta situación se ha generado no por el incremento de --- las exportaciones sino por el contrario, por la disminución de las importaciones. Esto ha provocado que actualmente se le de --- un fuerte impulso a la promoción de las exportaciones por parte del empresario mexicano; relegando a un segundo término las ex--- portaciones de productos primarios, ocasionando de esta forma --- que no se les de la valoración debida; ya que en un momento da--- do, fueron importantes generadores de divisas y actualmente, --- por falta de dicho apoyo se han visto disminuidas.

4.1.2 OBJETIVOS

4.1.2.1 GENERAL

Promover el apoyo de ciertos cultivos no básicos (cuyas características especiales son muy apreciadas en el Mercado Internacional), incrementando su producción y sus posibilidades de exportación; aprovechando las oportunidades que ofrecen ciertos países desarrollados en favor del fomento a las exportaciones de países en desarrollo.

4.1.2.2 ESPECIFICOS

- Promover los apoyos a aquellos cultivos que aun cuando no son "Costeables" económicamente hablando para la Política de Fomento Agropecuario (como es el caso del ajonjolí, objeto del presente estudio), vienen a constituir una parte importante en el ingreso de las familias campesinas; quienes al no contar con tierras aptas para los cultivos básicos, se ven marginados del apoyo de la mencionada política.

- Proporcionarle al pequeño productor de Ajonjolí una --- Guía con los elementos necesarios para que en forma directa promueva sus exportaciones en el Mercado Internacional; evitando - en el mayor grado posible el empleo de intermediarios, los cuales provocan que sus beneficios se vean disminuidos.

4.1.3 HIPOTESIS

Si al pequeño productor se le brindan los apoyos así como una guía para la comercialización de sus productos a nivel Internacional, entonces se evitará en mayor medida el intermediarismo proporcionándole como resultado mayores beneficios.

4.2 PUEBLA: GENERALIDADES

Localización:

Puebla es un Estado situado en la Zona Económica Centro - Sur de México.

Límites Geográficos:

Colinda al Norte y Este con el Estado de Veracruz; al Sur con Oaxaca; al Suroeste con Guerrero y al Oeste con los Estados de Morelos, México, Tlaxcala e Hidalgo.

Población:

De acuerdo a los datos del Censo de Población y Vivienda de 1980 la Población ascendía a 3,279,960 habitantes.

Población Económicamente Activa (P.E.A.):

Para 1980 la P.E.A. lo constituyen 1,081,573 habitantes.

División Política:

El Estado ocupa el lugar número 21 en la República Mexicana en relación a su Extensión Territorial (33,919 Km²).

Se encuentra dividido en 217 Municipios y 3,721 Localidades, éstas a su vez están agrupadas en siete Regiones Socioeconómicas:

- I Huauchinango
- II Teziutlán
- III Ciudad Serdán
- IV San Pedro Cholula
- V Puebla
- VI Izúcar de Matamoros
- VII Tehuacán

4.3 IZUCAR DE MATAMOROS: GENERALIDADES

Izúcar de Matamoros es una amplia zona que abarca el 24% de la Extensión Territorial de Puebla (8,147.94 Km²), agrupa --

43 Municipios.

La Localización Geográfica de la Región es la siguiente:

Coordenadas: Longitud Oeste; Del Meridiano 97° 45' al Meridiano 99° 03'.

Extremas: Longitud Norte; Del Paralelo 17° 52' al Paralelo 18° 52'.

Altitud: Metros Sobre el Nivel del Mar; Mínima 600 Máxima 2000.

Límites:

Al Norte con las Regiones IV y V (San Pedro Cholula y Puebla); al Este con la Región VII (Tehuacán); al Sur con los Estados de Guerrero y Oaxaca y al Oeste con Morelos.

Población:

343,883 Habitantes.

Densidad de Población:

42.20 Habitantes por Km2.

Población Económicamente Activa (P.E.A.):

109,440 Habitantes.

Climas:

Cálido Subhúmedo, Semicálido Subhúmedo y Semiseco y Semiseco muy Cálido y Cálido.

Temperatura:

Mínima 17°C; Máxima 29°C.

Precipitación Pluvial:

Varía de 594 mm a 1,127 mm anuales.

Orografía:

La Sierra del Tentzo, Mixteca Baja y Cerro del Eje.

Tipos de Suelos:

Chernozem; Estepa de Praire; Abrumífero Café; Café y Amarillo de Bosque; In Situ de Montaña.

Hidrografía:

Ríos: Mixteco, Atila, Cohetzala, Huehuetlán Tepexco, Atonilco, Acatlán y Tlapaneco, que son afluentes del Río Atoyac.

Lagunas: De Xochitepec y Epatlán.

Presas: Boqueroncitos, Huechinantla.

Agricultura:

Maíz, Frijol, Ajonjolí, Sorgo, Cacahuate, Tomate, Hortalizas, Aguacate y Caña de Azúcar.

Ganadería:

Vacuno, Lanar, Caprino, Porcino y Apícola.

Recursos Minerales:

Talco, Asbesto, Cuarzo, Barita, Serpentina, Cromo, Magnesio, Wollastónita, Yeso, Oro, Almita, Fosforita, Cromita, Mercurio, Sulfato de Bario, Plata, Cromo, Cobre, Mica Granate.

Industria:

Productos alimenticios; Cerámica, Vidrio y Mica; Fundición y Manufacturas Metálicas, Construcción y Materiales.

Comercio:

Productos Alimenticios y Bebidas; Materiales para Construcción, Papelerías y similares; Muebles; Vestuario y Uso Personal, Substancias y Productos Químicos.

Servicios:

Servicios de Reparación; Restaurantes o Fondas, Alquileres; Transporte y Comercio; Espectáculos Diversos; Arrendamiento y Subarrendamiento.

Principales Carreteras:

Puebla-Oaxaca Vía Acatlán; Matamoros-Cuatla-Morelos-Acatlán-Huajuapán de León; Matamoros- Chiautla.

4.4 LA PRODUCCION DE AJONJOLI EN LOS MUNICIPIOS DE CHIAUTLA DE TAPIA E IXCAMILPA DE GUERRERO

Izúcar de Matamoros es la Región de mayor producción de Ajonjolí en el Estado de Puebla, aportando el 97.72% de esta.

RELACION DE LA PRODUCCION DE AJONJOLI ENTRE PUEBLA E I. DE MATAMOROS							
	TONELADAS						
	1981	1982	1983	1984	1985	1986	PROMEDIO
PUEBLA	1,185	7	507	306	298	269	428.6
I. DE MATAMOROS	1,164	-	507	304	283	255	418.8

Los Municipios que aportaron el mayor porcentaje de la -- Producción de Ajonjolí en la Región son: Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero con el 87.2%.

El Clima de ambos Municipios es propicio para el cultivo del producto; ya que, la Temperatura Máxima es de 33.8°C y la -- Mínima de 25.6°C en promedio anual. La Precipitación Pluvial es de un total anual de 453 mm. Por lo que en términos generales -- el tipo de Clima es Semiseco muy Cálido y Cálido, Semicálido -- Subhúmedo con lluvias en Verano.

PRODUCCION DEL AJONJOLI SEGUN REGION Y MUNICIPIO-TON.						
	1981	1982	1983	1984	1985	1986
TOTAL DE LA REGION	1,164	-	507	304	283	255
AXUTLA	54	-	-	31	17	15
CUAYUCA	3	-	5	11	5	5
CHIAUTLA DE TAPIA	82	-	180	18	46	41
CHILA DE LA SAL	16	-	13	31	13	12
TEHUITZINGO	20	-	16	20	6	6
IXCAMILPA DE GUERRERO	867	-	195	117	143	129
XICOTLAN	53	-	59	31	25	22
OTROS	69	-	39	45	23	20

El número de habitantes de ambos Municipios asciende aproximadamente a 27,000; de los cuales, la P.E.A., es de 8,284. El 55% se dedica a las labores Agrícolas donde 4,556 trabajan por su cuenta.

El número de ejidatarios dedicados al cultivo de éste producto es de aproximadamente 150 (entre ambos municipios).

Ya se ha mencionado que el empleo del ajonjolí en forma directa (natural) se ha incrementado mucho en los últimos años ésta situación ha creado una fuerte demanda a nivel Mundial, ocasionando el alza en el precio de la semilla (a nivel Nacional).

Esta situación debe ser aprovechada por los productores de las zonas de temporal, así como, por aquellas regiones marginadas en que se practica una agricultura de subsistencias como es el caso de las Regiones de Ixcamilpa de Guerrero y Chiautla de Tapia; pues tienen bajos costos de producción al emplear la mano de obra familiar, y el alto precio que tiene el ajonjolí en el mercado debe contribuir a mejorar la economía regional.

El ajonjolí se ha convertido en parte de la cultura Poblana, ya que, es utilizado en uno de sus platillos típicos más reconocidos: el Mole Poblano. Además, para la elaboración de pan y las galletas.

Por esta razón, aún cuando la baja de producción ha sido muy fuerte, el agricultor continúa sembrándolo en pequeñas proporciones; por tanto aún cuando no se les otorguen apoyos para incrementar la producción será muy difícil que el producto desparezca de las parcelas de la Región.

La problemática del cultivo en los Municipios es la siguiente:

Es un cultivo que se establece en un 100% en áreas de Temporal como lo son Ixcamilpa de Guerrero y Chiautla de Tapia, en los cuales se produce el 87.2% de la producción de la Región; - que a la vez es el 97.72% de la Producción Estatal. Esto provoca que sea afectado frecuentemente por la escasez de las lluvias o por los excesos de la misma; siendo el primer caso el más frecuente.

La mayoría de los agricultores utiliza para su siembra -- los suelos de más baja calidad, pobres, delgados, cerriles. De 1984 a la fecha los campesinos consideran al Ajonjolí como un producto alternativo; es decir, que si carecen de las condiciones o recursos para la siembra de otros productos típicos de la Región como lo son: cebada, papa, caña de azúcar, frijol o maíz; entonces, se elige sembrar el ajonjolí.

Una práctica que se ha generalizado y que ha sido una de las causas de la baja en la producción en los Municipios, lo -- constituye el hecho de que no se siembran hectáreas completas -- con el producto; sino que es alternado con otros, por lo cual -- sólo se cosechan pequeñas porciones por hectárea. Esto se hace con el objeto de aprovechar toda la superficie territorial, sin tomar en cuenta que el ajonjolinerero no se desarrolla en toda su magnitud en situaciones de alta densidad de siembra, provocando con ello tener uno de los más bajos rendimientos.

Otra característica es el nulo índice en el empleo de fertilizantes.

4.4.1 APORTACION DEL INSTITUTO NACIONAL DE INVESTIGACIONES AGRICOLAS (INIA) AL CULTIVO DEL AJONJOLI

De acuerdo a información proporcionada por el Ingeniero - Víctor Jimenez Soto, Jefe del Departamento de Desarrollo Rural de la S.A.R.H. de la Región de Izúcar de Matamoros; la zona es propicia para el cultivo del producto dadas las condiciones climáticas con que se cuenta; sin embargo, uno de los principales problemas es que no se han efectuado estudios para incrementar la productividad y mejorar la calidad de la semilla.

En 1982 el INIA publicó el folleto Logros y Aportaciones de la Investigación Agrícola en Ajonjolí, Cacahuate y Girasol, en el cual se manejan una serie de investigaciones realizadas con el objeto de mantener y superar el nivel de importancia que tiene el cultivo del ajonjolí, dando mayor impulso a programas de mejoramiento genético con el propósito de desarrollar los materiales adecuados para las diferentes regiones ajonjolineras.

El enfoque del Programa fue dirigido al desarrollo de variedades dentro de dos tipos: Vara y Rama, buscando como característica principal su alto rendimiento de grano por medio de mayor longitud de tramo fructificado, número de cápsulas por axila, longitud de cápsulas, número de semillas, carpelos por fruto y menor distancia de entrenudos.

" Durante el proceso de formación se seleccionan tipos con resistencia o tolerancia a sequía y a las principales enfermedades que afectan, como son Alternaria, Macrophomina y Cercospora, además de ser adaptables a diferentes ambientes bajo condiciones tanto de temporal como de riego.

Se está atendiendo con especial importancia la formación de líneas con características de indehiscencia, ya que todas las variedades actuales presentan el problema de que abren sus cápsulas al llegar a la madurez, lo que dificulta la cosecha mecánica, además se pierde grano cuando se dejan secar las plantas en el campo.

Existen algunas variedades de tipo indehisciente formadas en otros países; sin embargo, éstas tienen otras características indeseables, principalmente endurecimiento excesivo de las cápsulas y bajos rendimientos. En el Campo Experimental de Cd. Altamirano, Gro., se cuenta con algunas líneas indehiscientes -- que se espera sean más favorables.

Las sedes para los trabajos de mejoramiento genético se han establecido en Cd. Altamirano, Gro., para cubrir las áreas de temporal y del trópico húmedo; y en Cd. Obregón, Son., para cubrir las zonas de riego y temporal del trópico seco, con la ayuda y participación de los campos experimentales localizados en las áreas de importancia del cultivo."

El ajonjolí, a pesar de que en algunos Municipios como -- Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero, sigue siendo uno de los cultivos más importantes, es relegado a segundo término por el agricultor, por la bondad de la planta al desarrollarse bajo adversas condiciones de clima, suelo y manejo, por esta razón:

"... se seguirán estableciendo pruebas experimentales en terrenos del propio agricultor, con el propósito de mejorar en lo posible su propia metodología, considerando aquellas prácticas que puedan ser adquiridas por el productor con cierta facilidad y recursos, para quienes es difícil romper con la tradición.

En el desarrollo de estas prácticas se debe trabajar en forma integrada con las diferentes disciplinas de apoyo, como: suelos, fertilidad, malezas, entomología y fitopatología."

" Rendimientos Obtenidos

En el siguiente cuadro se incluyen algunas de las variedades obtenidas en los diferentes campos experimentales del --- INIA, con algunas características principales.

AJONJOLI: RENDIMIENTOS ESPERADOS BAJO CONDICIONES DE RIEGO O TEMPORAL, Y PRINCIPALES CARACTERISTICAS AGRONOMICAS						
	RENDIMIENTO (Kg/Ha)		HABITO DE CRECIMIENTO	DIAS A FLORACION	CAPSULAS POR AXILA	DIAS A CORTE
	RIEGO	TEMPORAL				
MICHOACAN	2,150	--	VARA	57	3	115
MICHOACAN	-	1,200	RAMA	55	1	105
MICHOACAN	1,800	1,200	RAMA	60	1	110
MICHOACAN	-	1,300	VARA	55	3	95
SONORA	2,300	--	VARA	56	3	104
SINALOA	2,500	--	RAMA	61	3	110
SINALOA	-	1,200	VARA	55	3	95
VERACRUZ	-	1,100	RAMA	51	1	95

Los rendimientos señalados para siembras de riego son los que se pueden obtener bajo buenas condiciones de siembra y en la fecha más apropiada. Para temporal se incluyen los rendimientos obtenidos bajo precipitaciones normales y buen manejo.

Prácticas de Cultivo

Las pruebas experimentales realizadas por el INIA en el cultivo de ajonjolí han permitido obtener fórmulas tecnológicas en la mayor parte de las áreas ajonjolineras, en las cuales se incluyen: variedades recomendadas, fechas y densidades de siembra, dosis de fertilización, control y prevención de plagas y enfermedades, combate de maleza, número de riegos en los cultivos irrigados, etc., lo que permite al agricultor mejorar sus rendimientos unitarios.

En lo que respecta a densidades de siembra se ha observado que la población de plantas por hectárea puede fluctuar desde 110,000 a 260,000 plantas por hectárea sin que haya diferencias en los rendimientos, aunque hay que considerar si se trata de una siembra de riego o temporal, y el tipo de variedad: Vara o Rama. En pruebas de fertilización se ha observado en forma general que el ajonjolí no requiere de altas dosis de nitrógeno,

y predominan las fórmulas como 40-40-0 ó 60-60-0, y excepcionalmente 80-60-00; esta última en siembras bajo riego o de buen temporal.

En cuanto control de malezas, dos herbicidas han dado buenos resultados: Lazo y Afalon, en aplicaciones individuales --- (2.0-2.5 lt y 1.5 Kg., respectivamente), o una mezcla de los mismos (1 lt Lazo + $\frac{1}{2}$ Kg. Afalon), aplicados en preemergencias, en banda.

Diagnóstico Socioeconómico

En el siguiente cuadro se detallan los costos de cultivo y los rendimientos medios por unidad de superficie, bajo condiciones tanto de riego como de temporal; sólo se muestran datos de algunas de las regiones ajonjolineras, ante la imposibilidad de enumerar cada una de dichas regiones.

COSTOS DE CULTIVO, RENDIMIENTO MEDIO Y UTILIDADES OBTENIDAS CON EL AJONJOLI EN DIFERENTES ENTIDADES DEL PAIS. 1979					
ENTIDAD	CONDICION DE SIEMBRA	COSTO DEL RENDIMIENTO		VALOR COSECHA	UTILIDAD
		CULTIVO	MEDIO (KG/HA)		
MICHOACAN	Riego	7,000	900	10,350	4,350
	Temporal	3,500	600	6,900	3,400
GUERRERO	Riego	6,400	1,200	13,800	7,400
	Temporal	3,400	600	6,900	3,500
JALISCO	Riego	5,500	800	9,200	3,700
	Temporal	9,000	1,200	13,800	4,800
SONORA	Riego	3,000	500	5,650	2,650
	Temporal	8,160	1,250	14,375	6,215
OAXACA	Riego	3,500	600	6,900	3,400
	Temporal				

El rendimiento medio obtenido a nivel nacional en 1979 -- fue de 625 kilogramos por hectárea, aunque en este promedio se incluye la superficie de riego. Se puede decir que el promedio general para las siembras de temporal estuvo muy cercano a los 600 kilogramos por hectárea. Si se compara esta cifra con la media general de los últimos 10 años, que fue de 580 kilogramos --

por hectárea, se observa que ha sido inapreciable el avance en la aplicación de la tecnología del cultivo.

En general puede decirse que con la aplicación de la tecnología generada por los campos experimentales es posible incrementar los rendimientos de un 20 a 40% en relación con los que se obtienen con las siembras tradicionales.

Proyección de la Investigación

Los proyectos de investigación en ajonjolí dan prioridad a los trabajos sobre diversas prácticas agronómicas adecuadas a la agricultura de temporal, sobre todo en aquellas regiones marginadas en que se practica una agricultura de subsistencia, donde es indispensable aumentar los rendimientos unitarios a través de una tecnología especialmente diseñada para este tipo de agricultura, y de esta manera mejorar la economía de estos agricultores.

El programa de mejoramiento genético tiene como metas a corto plazo desarrollar variedades con mayor resistencia o tolerancia a sequía y a las principales enfermedades que afectan al cultivo, y dedicar mayores esfuerzos a obtener variedades del tipo indehiscente, con lo cual se lograría dar un fuerte impulso a este cultivo en el aumento de la superficie de siembra."

Esta investigación nos indica que el ajonjolí sigue teniendo una gran importancia tanto para conservar los niveles de consumo nacional como para no permitir que las exportaciones sigan cayendo como hasta la fecha, y de esta forma no mermar más los ingresos de los agricultores dedicados a la siembra de este cultivo y que en cierta forma viven del mismo. Como se ha mencionado anteriormente este ya pasó a formar parte de la cultura de las Comunidades Ajonjolineras y sería muy difícil que desapareciera; es conveniente aprovechar la Investigación de INIA para reactivar la producción del cultivo.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

4.4.2 COSTOS DE LA PRODUCCION DEL AJONJOLI

El Banco de Crédito Rural del Centro Sur, S.N.C. Sucursal "A" de Izúcar de Matamoros, Puebla, efectúa anualmente estudios para determinar los costos de los Cultivos que son susceptibles de otorgamiento de Crédito.

Actualmente el Ajonjolí no forma parte de la Línea sujeta de Crédito que maneja esta Sucursal.

Lo anterior en virtud de que en el año de 1982 debido a las fuertes sequías ocasionaron que descendiera la producción de esta semilla. De esta forma de 2,020 hectáreas sembradas en la Región no se logró cosecha alguna.

Esta situación (aunada a la problemática anteriormente ex puesta) provocó que a partir de ese año, la superficie y producción vinieran en decadencia. De tal manera tenemos, que la superficie cosechada en la Región pasó de 7,946 hectáreas en 1981 a 618 hectáreas en 1986.

Sin embargo, la Dirección proporcionó los costos aproximados para la producción del ajonjolí durante el período Primavera Verano 87/87 de los Municipios de Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero.

Los Costos que señalaremos a continuación son por hectárea cultivada.

OPERACION	CARACTERISTICA	COSTO
A PREPARACION DEL SUELO		35,400
Barbecho	MAQ.	18,300
Rastreo	DSC.	11,100
Surcado	DSC.	6,000
B SIEMBRA O PLANTACION		8,520
Semilla o materia vegetativa	ADQ.	1,460
Siembra o plantación	MNL.	7,050
C LABORES DE CULTIVO		13,800
Escarda	MNL.	4,500
Escarda	MNL.	4,500
Deshierbe	MNL.	2,400
Aclareo	MNL.	2,400
D CONTROL DE PLAGAS Y ENFERMEDADES		9,188
Insecticidas	ADQ.	4,388
Aplicación de <u>insec</u> ticidas	MNL.	4,800
E COSECHA		12,000
Corte o ciega	MNL.	12,000
F DIVERSOS		11,460
Seguro Agrícola		11,460
TOTAL		90,368

* MAQ.: MAQUINARIA
DSC.: DISCOS
ADQ.: ADQUISICION
MNL.: MANUAL

Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero contaron con -- 398 hectáreas de superficie cosechada en el año de 1986 con una producción de 170 toneladas.

De esta forma tenemos que el rendimiento medio por hectárea fue de 427 Kg./Ha.

Tomando en cuenta estos datos y el precio de garantía de 276,700 pesos que rige hasta la fecha se puede apreciar que el agricultor dedicado al cultivo del ajonjolí contaría con un margin de ganancia por tonelada de 65,070 pesos.

Costo por Kilogramo: $90,368 \div 427 = 211.63$

Costo por Tonelada: $211.63 \times 1,000 = 211,630$

Utilidad por Tonelada: $276,700 - 211,630 = 65,070$

4.4.3 COMERCIALIZACION DEL AJONJOLI

Finalmente, uno de los aspectos que debemos señalar es la inadecuada comercialización que en forma directa o indirecta afecta la productividad y la ampliación de siembras para el ajonjolí.

En estos Municipios los agricultores no se encuentran organizados para la venta de sus productos; esto es provocado por la falta de asesoría para la misma y por el hecho de que los -- agricultores se encuentran separados, debido a que habitan en -- zonas cerriles que hasta el momento han impedido entablar una -- mayor comunicación.

Por otra parte, CONASUPO no participa en las compras de -- ajonjolí lo cual origina que los intermediarios se aprovechen -- de esta situación para quedarse con las mayores utilidades al -- pagar al productor precios inferiores a los existentes en el -- mercado. Por tanto, una práctica generalizada consiste en comer -- cializar el producto en pequeñas cantidades dentro de su Comuni -- dad o bien, recurrir a los mercados aledaños a esta.

4.5 GUIA PARA LA EXPORTACION DE AJONJOLI

4.5.1 PLAN DE EXPORTACION

Los pasos a seguir por el exportador son los siguientes:

A) DETECTAR EL MERCADO

1. Información sobre el mercado potencial a través del IMCE u otros medios.
2. Información sobre clientes potenciales.
3. Investigar requisitos de exportación del Gobierno Mexicano y requisitos de importación del país al que se pretende exportar.

B) CONTACTAR CLIENTES

4. Contactar clientes potenciales.

C) FORMULACION DE CONDICIONES DE COMPRA VENTA Y REALIZACION DE TRAMITES

5. Formular el precio de venta y el plan de financiamiento de ventas a plazo.
6. Determinar el canal de comercialización.
7. Levantar pedido y obtener Carta de Crédito del comprador o condiciones pactadas previo a la producción y embarque.
8. Contactar financiamiento, garantía de crédito o seguro de transporte.
9. Tramitar permiso de exportación y certificados de origen y de sanidad.

D) REALIZAR LA EXPORTACION

10. Seleccionar el Banco para la cobranza y manejo de documentos, incluyendo el C.V.D.
11. Fabricar el producto conforme a especificaciones.
12. Embarcar a tiempo.

13. Formular pedimento de exportación y C.V.D..
14. Cobrar en el exterior a través del Banco seleccionado.
15. Venta de divisas en el mercado nacional o utilizarlas para importaciones, gastos asociados a la importación o pagos autorizados al exterior, etc..
16. Levantar otro pedido y repetir la operación en forma sistemática.

En general, la exportación no requiere de permisos de exportación. Por lo tanto, basta con formular el pedimento de exportación en la aduana correspondiente, acompañada del Compromiso de Venta de Divisas (CVD) que se formula ante cualquier Banco y que significa el compromiso del exportador de venderle a ese Banco las divisas generadas, de acuerdo con las reglas de control de cambios vigentes en México.

En la Tarifa del Impuesto General de Exportación al Ajonjolí no se le señalan impuestos a pagar.

El Ajonjolí, así como los productos vegetales y animales, en general requieren de un Certificado Fitosanitario que se obtiene ante la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (S.A.R.H.) que es exigido por las autoridades del país importador (en este caso Japón). Ver Anexo No. 16.

Para beneficiarse de las concesiones que ha negociado el Gobierno ante diferentes países, es necesario obtener un Certificado de Origen. El que permitirá beneficiarse de las concesiones del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), del cual -- forma parte el Ajonjolí.

4.5.2 VENTA DIRECTA AL EXTRANJERO

La exportación en forma directa, si bien requiere de mayor esfuerzo y dedicación del exportador, también es la que le proporciona el máximo beneficio económico, junto con el dominio

de sus mercados y de la comercialización de sus productos en -- ellos.

Como su nombre lo indica, los productos tienen que ser en tregados al comprador en el punto convenido, que no siempre es en el territorio de su país, sino que a veces, de acuerdo a la competencia internacional que enfrente, tendrá que desplazarlo desde su planta o bodega, hasta algún punto del territorio de - su comprador, atravesando en tránsito, diversos países o en última instancia, colocar los productos en la planta o bodega de su comprador.

Todo esto implica resolver cuestiones de transporte, manejo aduanal, seguros, empaque, financiamiento y cobranzas internacionales, que a su vez requieren la realización de diversos - trámites, pagos por servicios y certificaciones oficiales, para obtener los documentos que hagan posible la salida de los pro-- ductos de nuestro país, y el ingreso de los mismos a los merca-- dos del exterior.

4.5.3 COMO CONTACTAR CLIENTES

La persona que se inicia en las labores de exportar dispo ne de una considerable cantidad de información tocante a empre-- sas extranjeras, comerciales, industriales y de servicios dedi-- cadas a la importación de productos. Esta información se contie ne en directorios especializados por rama industrial, por país o de acuerdo a la clave numérica de la nomenclatura arancela--- ria. En el caso del Ajonjolí su clave es:

12 . 01 . A . 02, donde:

- Los dos primeros números corresponden al capítulo.
- Los dos siguientes números son las partidas.
- La letra mayúscula es la subpartida.
- Los dos últimos números son la numeración específica de - la mercancía.

Adicionalmente organismos públicos y privados en nuestro país son los conductos por los cuales un gran número de empresas extranjeras importadoras canalizan sus requerimientos por demandas de productos mexicanos de exportación. Esta información se ha otorgado en directorios. Estas fuentes de información se encuentran a disposición de los interesados en las bibliotecas o por conducto de los servicios de información comercial del B.N.C.E. y de sus oficinas regionales, de las cámaras, asociaciones y confederaciones de productores, comerciales o industriales del país.

De esta forma, de acuerdo a los folletos: Boletín Internacional de Oportunidades Comerciales, editado por la Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio y Oportunidades Comerciales Internacionales, editada por el B.N.C.E.; las Empresas Japonesas interesadas en adquirir el Ajonjolí Mexicano son:

- Toyo Menka Kaisha Ltd.
C.P. D. Box 183
Tokio
- Kanematsu Goshō Ltd.
C.P. D. Box 141
Tokio
- C. ITOH Co. Ltda.
C.P. O. Box 136
Tokio
- Mitsubishi de México
Paseo de la Reforma No. 287

También se puede obtener información de posibles importadores o de futuros clientes por conducto de las embajadas extranjeras en nuestro país y de las Consejerías Comerciales de México en el extranjero.

4.5.4 FORMAS DE NEGOCIAR EL PRECIO

El exportador, con apoyo en la información del mercado -- que disponga tocante a la política de precios que observe la -- competencia, ya sea para todo el mercado, para parte de él, para diversos segmentos o de acuerdo a las áreas comercializado-- ras en que se divida el mercado en cuestión, deberá adecuar su oferta de exportación y en particular su política de precios -- que le permitirán negociar acertadamente el precio de sus pro-- ductos. Dentro de las formas más usuales tenemos:

- En Relación a la Cantidad

La primera posibilidad es la negociación con apoyo en la cantidad de producto que involucre la venta, es decir, el expor tador deberá estar preparado para establecer precios en sentido descendente en la medida en que el volumen de los pedidos aumen te, ya que en la práctica internacional la mayoría de los pro-- ductos de consumo duradero y no duradero, se sujetan a este pro cedimiento.

- Precios Dumping

Consiste en ofrecer productos a la venta en el mercado in ternacional a un precio más bajo que el costo de producción de dichos bienes, se considera inconveniente e impropio, pues no - permite la competencia en igualdad de circunstancias y condicio nes a los demás proveedores y también puede lesionar a la in--- dustria local. No obstante lo anterior, el exportador mexicano deberá actuar de acuerdo a la realidad del mercado que sea de - su interés.

- Precios Fijos

Este mecanismo de venta en el comercio Internacional, so-- lamente es aplicable a productos que en vista de su exclusivi-- dad y de sus ventajas estéticas, tienen precios fijos.

- Precios Internacionales

Los precios de los productos se fijan de acuerdo a la venta y a la demanda de los mismos.

El Ajonjolí es uno de los productos que en el mercado tienen un Precio Internacional.

La persona que se inicia en la tarea de promover sus productos en los mercados internacionales podrá cotizarlos de acuerdo a las condiciones señaladas en el término F.O.B. (nombrar puerto de embarque, aeropuerto, etc.). De esta forma obtendrá respuestas de sus posibles clientes para concretar ventas o adecuar su cotización a algún término internacional más elaborado como C&F o C.I.F., con apoyo en su conocimiento del manejo de fletes, seguros, documentación, etc..

Conviene señalar que con base en estos términos de cotización, el exportador puede seleccionar o negociar la mejor forma de contización; aquella que le permita la mejor utilidad y al mismo tiempo le permita ofrecerle el mejor servicio a su cliente, de acuerdo a sus necesidades.

Es claro que mientras más compromisos adquiera el exportador, el precio es más alto, para compensar precisamente los gastos de tales compromisos.

Pero también es claro que el comprador no se sentirá satisfecho con su compra mientras más responsabilidades y costos asuma para llevarse la mercancía desde la fábrica del exportador hasta los almacenes del comprador.

También es conveniente aclarar que en la medida en que el exportador deje en manos de los agentes intermediarios, como los transportistas y los agentes de seguros, la contratación de fletes y seguros, tiene menos posibilidades de obtener un buen precio final por su producto, pues se verá obligado a reducir sus ingresos por el producto, mientras los agentes intermediarios obtienen mejores ganancias elevando los precios de fletes

y seguros, entre otros gastos.

Por ello, desde el punto de vista del exportador, la mejor ganancia se obtiene cotizando C.I.F., punto de destino, lo cual no siempre es posible por los intereses del comprador o -- por desconocimiento del exportador, pero debe buscarse acercarse lo más posible a estos términos.

Además de esta manera le permite a el exportador un mejor conocimiento de las condiciones del mercado y de los precios a los que puede cotizar.

Para el Ajonjolí los términos de Cotización son: F.O.B y C & F (dependiendo de la empresa importadora). De esta forma tenemos:

El término F.O.B. significa Libre a bordo, donde el compromiso del exportador es poner la mercancía a bordo del buque en el puerto de embarque convenido y el compromiso del comprador es el de asumir el riesgo de pérdidas o de daños de la mercancía a partir del momento en que la mercancía pasa la borda del buque.

El término C & F significa Costo y Flete, donde el compromiso del exportador es asumir todos los gastos, pérdidas y riesgos hasta que los productos cruzan la borda del buque que los transporta; y el comprador corre con todos los daños o pérdidas o de cualquier incremento de los costos a partir de que los bienes cruzan la borda del buque.

Por otro lado tenemos que el C.I.F. significa Costo, Seguro y Flete, donde los compromisos del exportador son iguales -- que en C & F, pero además cubre un seguro en condiciones mínimas y la responsabilidad del comprador también es la misma que en el caso anterior, excepto por el seguro que cubre el vendedor.

4.5.5 CONTRATOS

Todas las relaciones comerciales entre las personas están reguladas por el Derecho, que de manera objetiva y prioritaria establece las situaciones supuestas con sus soluciones.

El exportador, una vez que se ha puesto de acuerdo con el cliente en el producto y el precio, debe asegurarse contra los riesgos y consecuencias derivadas del incumplimiento del comprador, por medio de un contrato, sobre todo, si las entregas son parciales.

Los puntos fundamentales que deberá tener el contrato de compra-venta, son los siguientes:

1. Tipo de contrato. Que en nuestro caso es una Compra---
Venta:

2. El Comprador, el vendedor y sus representantes legales El contrato debe tener los nombres y domicilios completos de -- las empresas o personas contratantes, así como los de sus representantes legales, con el objeto de precisar, sin lugar a dudas quién compra y quién vende. Además se debe anotar el texto íntegro de la inscripción en el Registro Público correspondiente.

3. Del Objetivo. Esta parte del contrato deberá describir brevemente pero con claridad, los actos jurídicos principales - que deberán otorgarse recíprocamente las partes.

4. Del Precio. En esta parte se debe establecer de manera clara y definitiva, el valor de las mercancías por unidad de me dida o por una suma total convenida entre las partes.

El precio deberá estipularse preferentemente en dólares o en cualquier otra moneda dura.

5. Del Pago. El exportador debe establecer que el pago se le haga de la forma, con la moneda, y en el lugar que a él le - convenga. Además debe establecer, cuando sea necesario intereses moratorios.

6. De las Garantías. El exportador deberá obtener del com prador, además de la firma del contrato, una garantía de pago -

adicional que puede ser una carta de crédito a la vista, irrevocable y confirmada; una garantía bancaria; una hipoteca; pagare avalado; letras de cambio avaladas, etc..

La implementación de una garantía es muy importante cuando se pacta una venta de exportación para ser pagadera en el futuro y no en el momento de la entrega de la mercancía, ya que, de hecho, el exportador está en desventaja pues tiene que entregar primero los bienes y luego de esperar un tiempo, recibir el pago pactado. En este lapso, al comprador le pueden suceder muchas cosas que no eran previsibles en el momento de la firma -- del contrato, y que ahora hacen muy difícil la cobranza de los bienes vendidos, ya que, o el comprador ha dispuesto de ellos, o los ha usado parcialmente y se encuentran disminuidos o demeritados.

7. Del Registro de la Cosa. El momento en que el exportador entrega el bien de manera real o virtual al comprador, es muy importante que quede claramente definido, ya que hasta ese momento, el exportador será totalmente responsable de lo que suceda al bien. A partir de ese momento, el riesgo de la cosa corre a cargo del comprador y él tiene todas las responsabilidades inherentes a este hecho.

Una vez formulado el contrato, se tendrán claramente establecidos los derechos y las obligaciones de las partes. Por lo que se refiere al exportador, éste debe cumplir cabalmente en tiempo y forma, con todas sus obligaciones con el objeto de no dar causa para que el comprador no cumpla el contrato y culpe de ello al exportador.

La Comisión para la Protección del Comercio Exterior: --- (COMPROMEX). Tiene como función principal el desahogo y la solución amistosa de los problemas que surjan en los negocios internacionales realizados por los mexicanos; tramita quejas de empresas mexicanas contra empresas extranjeras y viceversa. Ver Anexo No. 17.

4.5.6 FLETES

Uno de los elementos de costo más importantes por su incidencia con el precio de la exportación de los productos, es el que se refiere al transporte de los mismos, desde la bodega del exportador hasta el punto de entrega convenido. Puede ser que algunas de estas operaciones sean relativamente sencillas, sobre todo si se utilizan los transportes ferroviarios o por medio de camiones en territorio nacional, pero este trabajo se complica cuando se tiene la necesidad de utilizar dos o más medios de transporte y realizar transbordos en varios países, incluyendo el tránsito de las mercancías por el territorio de algún país extranjero. Por lo tanto, escoger la ruta más adecuada y segura junto con negociar correctamente el costo del servicio requiere de cuidado en el cálculo de las operaciones y de conocimiento de las prácticas y costumbres que cada medio de transporte internacional o nacional suele observar.

En cualquier medio de transporte, la tarifa por el servicio se aplica conforme al peso de mercancías o al equivalente en el volumen, siempre estableciéndose el costo total del servicio sobre el cálculo que dé más de los dos. De esta manera, aquellos embarques voluminosos pero livianos pueden ser más económicos en el costo de su flete, si se utiliza ferrocarril en lugar de barco o camión, en una palabra dependerá la decisión de qué medio de transporte aplicará al embarque en relación a las condiciones peso/volumen, periodicidad del servicio, rapidez del mismo y existencia o no de equipo adecuado para el manejo de los productos.

De esta forma se cuenta con los siguientes fletes:

- Fletes Marítimos
- Fletes Aereos
- Fletes Mixtos
- Fletes por Volumen

- Fletes Terrestres

Bajo este punto se contemplan dos formas de transporte, - el ferrocarril y el camión; cada uno de ellos tiene tarifas debidamente estructuradas y aprobadas por la Secretaría de Comunicaciones y Transporte y que están a disposición del público.

En nuestro caso el flete a utilizar será el ferrocarril, donde las equivalencias, peso/volumen que en forma general se emplean son las siguientes:

Tonelada Métrica	2,205 Libras o 141 pies cúbicos
	1,000 Kg. o 4 metros cúbicos

Ver Anexo No. 18.

4.5.7 RIESGOS

El tránsito de las mercancías objeto de una exportación, implica riesgos y eventualmente siniestros. Por tanto, analizaremos los riesgos más importantes y el procedimiento en caso de siniestro.

1. Riesgos en el Comercio Internacional

Las compañías aseguradoras le brindan al exportador, - mediante una póliza de seguro, las posibilidades de protegerse contra las pérdidas que le pueda acarrear un siniestro.

2. Riesgos de la Mercancía

Muchas mercancías están sujetas a riesgos específicos y por tanto, el exportador debe estar seguro de qué póliza de - seguros abarca específicamente dichas eventualidades. Algunos - ejemplos de estos riesgos son:

- Derrame. Todos los productos líquidos pueden sufrir este siniestro, hay productos sólidos que se licuan con el aumento de la temperatura. Además cualquier cargamento ensacado, como café, azúcar, harina, ajonjolí, etc. también pueden sufrir este siniestro.

- Incendio. Fundamentalmente las mercancías altamente flamables: algodón, gasolina, gas, etc.. Hay algunos cargamentos que están sujetos a combustión espontánea: coco y copra, todas las semillas y frutos de cáscara oleaginosa, harina de pescado, paja, azúcar, etc..

3. Riesgos en el Transporte

El exportador debe contratar una cobertura que ampare a los bienes vendidos durante el trayecto desde el punto de origen hasta el punto de destino. De manera normal, bastará con que se cubran los llamados riesgos ordinarios de tránsito, que como su nombre lo indica, se refiere a pérdidas parciales, deterioro de los envases y de la apariencia en general, y a la pérdida total por la inutilización del bien.

Los riesgos a que están sujetos los bienes durante el transporte, se refieren al uso del medio seleccionado: avión, camión, ferrocarril, barco, etc.. Ver Anexo No. 19.

4.5.8 COBROS

La forma de establecer las condiciones de pago en una oferta o en un contrato de compraventa debe cuidar no solamente las necesidades de seguridad en el pago de los productos contratados, sino que también aquellos mecanismos que impliquen el menor costo de manejo.

Dentro de los mecanismos o formas de pago para cobrar las exportaciones se tienen los siguientes:

a) Pago por Adelantado; esta forma puede abarcar la totalidad o parte del contrato, ya que se puede convenir en que del total del precio a cubrir el 75% sea por adelantado y el 25% restante a 30, 60 ó 90 días de entregada la mercancía.

Esta forma es la de mayor seguridad para el exportador, amén de resolverle total, o parcialmente sus necesidades financieras para la compra de insumos y el desarrollo de su proceso

productivo. En inglés se denomina: Payment Before Delivery.

b) Pago contra Embarque (Carta de Crédito Irrevocable a la Vista); bajo esta forma el precio será pagado al momento de presentar los documentos de embarque que cumplan con todas y cada una de las condiciones establecidas en la carta de crédito. El mayor grado de seguridad se tendrá si además de irrevocable, la carta de crédito es confirmada por el banco que se la notificó. En inglés este término se denomina: Payment On Delivery. -- Irrevocable Letter of Credit.

c) Pago después del Embarque a la Presentación de la Factura; bajo esta forma de pago, el comprador cubrirá el precio - 30 días después de realizado el embarque de los productos y presentada la factura. Si el comprador paga antes de dicho plazo, el vendedor deberá reconocerle descuentos o bonificaciones por pronto pago. En inglés esta forma se denomina: Payment Against Invoice After Delivery.

En nuestro caso la forma de cobro será la Carta de Crédito Irrevocable Confirmada, la cual reúne las siguientes características:

Es la que reúne la máxima garantía para el beneficiario. Este documento constituye el compromiso irrevocable de pago, no solamente del banco extranjero que las emite o establece, sino también del banco local (en este caso un banco mexicano), que las confirma y por este hecho se hace solidariamente responsable de dicha obligación y se compromete a efectuar el pago en sus oficinas.

Toda institución de crédito cuando confirma una carta de crédito, asume un riesgo y una obligación por cuenta de su corresponsal, por cuyo concepto cobra una pequeña comisión de --- "Confirmación". Lo normal es que las comisiones de confirmación y de pago sean por cuenta del comprador, aunque pudiera haberse convenido que las pague el exportador. De ser así, la carta de

crédito lo deberá estipular con toda claridad.

4.5.9 COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS (CVD)

De acuerdo con el Artículo 20., inciso a) del Decreto de Control de Cambios, publicado en el Diario Oficial del 13 de diciembre de 1982, las exportaciones quedaron comprendidas dentro del mercado controlado de divisas y en consecuencia, tendrán la obligación de vender las divisas que generen al Banco de México por conducto de la sucursal de la institución de crédito por donde se realice la recepción del pago.

Este compromiso de venta de divisas se establece en un documento oficial que lleva el mismo nombre y que debe ser presentado por el exportador ante el funcionario bancario que corresponda de la sucursal bancaria para que este lo revise y lo autentique por medio de sello con fecha y firma.

En nuestro caso hemos elegido Bancomer quien sigue los siguientes lineamientos:

I Registro del Compromiso de Venta de Divisas (CVD)

Documentación que deberá presentar el exportador a Bancomer:

1. Original y 3 copias de la hoja "A" del CVD. Ver Anexo No. 20.
2. Original y 2 copias de la hoja "B" del CVD (tantos juegos como lo requiera el exportador). Ver Anexo No. 21.
3. Original de la hoja "C" del CVD (tantos originales como los requiera el exportador). Ver Anexo No. 22

NOTA: Deberá presentar un juego del CVD hojas A, B y C por cada aduana por donde se pretenda exportar.

Vigencias Aplicables

1. 90 días naturales contados a partir de la fecha de re-

gistro en Bancomer, dicha vigencia será para uso del - CVD ante aduanas, plazo dentro del cual se deberá efectuar la primera exportación, de no ser así, éste deberá ser cancelado.

2. 30 días naturales contados a partir de la fecha en que se efectúe la primera exportación, plazo dentro del -- cual el exportador podrá efectuar adicionalmente una o más exportaciones al amparo del mismo CVD.
3. 90 días naturales contados a partir de la fecha de salida de la primera exportación para vender las divisas correspondientes, así como para presentar la documentación complementaria y efectuar modificaciones y deducciones.

II Presentación de Divisas

Documentos que deberá presentar el exportador a Bancomer:

1. Original de la hoja "A" del CVD invariablemente.
2. Original de la hoja "B" del CVD.
3. Copia certificada por aduanas del pedimento de exportación o boleta aduanal referente, a la primera exportación (en caso de no haber sido presentada con anterioridad).
4. Divisas (autorizadas) pudiendo presentarse a través -- de:
 - Orden de Pago en Moneda Extranjera
 - Giro en Moneda Extranjera
 - Cobranza del Extranjero en Moneda Extranjera
 - Carta de Crédito en Moneda Extranjera
 - Billetes en Moneda Extranjera
5. En caso de órdenes de pago, cobranzas del extranjero y cartas de crédito se deberá presentar carta membretada de la empresa solicitando la aplicación de dichas divisas para la liberación de uno o varios CVDs. especí

ficos.

6. Original del dictamen expedido por SECOFI, en caso de haber excedido el plazo ordinario de 90 días naturales contados a partir de la fecha de salida del país de la primera exportación al amparo del CVD de que se trate.
7. En el evento de que una institución de crédito distinta a Bancomer haya recibido las divisas dentro del plazo autorizado (90 días naturales contados a partir de la fecha de salida de la primera exportación al amparo del CVD de que se trate), el exportador deberá presentar el Comprobante de venta de divisas y Carta Comprobación (Ver Anexo No. 23) expedidos por la institución que recibió las divisas; en caso de haber vencido el plazo mencionado (90 días naturales) deberá presentar las divisas para la liberación del CVD correspondiente

Observaciones

1. El plazo ordinario para la venta de divisas es de 90 - días naturales contados a partir de la fecha de salida del país de la primera exportación.
2. Si la venta de divisas se realiza con posterioridad al plazo mencionado (90 días) pero dentro de los primeros 60 días naturales siguientes a su vencimiento, deberá entregar un importe por este retraso, que resulte de aplicar el 20% de la diferencia entre los tipos de equilibrio, publicados en el Diario Oficial los días há biles inmediatos anteriores a la fecha de la venta de divisas y al vencimiento del CVD, menos el tipo de cam bio controlado de equilibrio publicado el día há bil in mediato anterior a la fecha de venta de divisas.

FORMULA:

Tipo de equilibrio publicado el día anterior a la venta. - Tipo de equilibrio publicado el día anterior al vencimiento. =

Diferencia entre tipos de equilibrio (1).

Diferencia entre tipos de equilibrio (1) X 20% =

Importe a restar al tipo de equilibrio publicado el día anterior a la venta (2).

Tipo de equilibrio publicado el día anterior a la venta. - Importe a restar del tipo de equilibrio publicado el día anterior a la venta (2). =

Tipo de Cambio para calcular castigo (3).

4.5.10 FINANCIAMIENTOS

Dentro de la estructura de estímulos y apoyos que ha establecido el Gobierno Federal para la exportación de productos -- primarios, manufacturas y servicios, destaca por su importancia el aporte de recursos tanto para la etapa inicial de planeación de una empresa o de ampliación o mejora de alguna ya existente como para formar el capital social de dicha empresa, etc..

Los recursos que se proporcionan son en montos, plazos, - vigencias, tasas de interés y características crediticias competitivas o preferenciales en concordancia con las prácticas internacionales aceptadas por todos los países con los que México comercia.

Para ello el Gobierno Federal estableció una serie de fondos financieros por medio de contratos de fideicomisos que han establecido sus reglas de operación y sus programas de financiamiento respectivo. Estos fondos funcionan dentro de los bancos o instituciones de crédito de fomento como son: Nacional Finan-

ciera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.

En la mayoría de los casos canalizan sus recursos por conducto de la banca nacionalizada, que es la encargada de analizar las condiciones y capacidad de crédito de las empresas en todo el territorio nacional, gracias a su amplia red de sucursales.

En resumen, estos financiamientos son:

1. Capital de Trabajo.

Por capital de trabajo debe entenderse la necesidad de recursos tanto para la compra y pago de insumos, como para hacer frente a todas las etapas del proceso productivo, se podrá documentar el contrato crediticio que establece la línea de crédito respectiva en moneda extranjera o en moneda nacional, o en ambas, dependiendo del origen de los productos o insumos a utilizar.

Los recursos serán aportados por el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX) o de las líneas de crédito que en diversas monedas extranjeras ha negociado el gobierno mexicano con bancos de primera categoría de aquellos países que son los principales y más importantes proveedores de insumos para los industriales y productores mexicanos.

Es importante destacar que en virtud de que se presentan cambios en las tasas de interés, es necesario mantener actualizada la información, por lo que el exportador deberá consultar estos datos con la institución bancaria. Lo importante es que el exportador nacional sepa que cuenta con una infraestructura financiera a la cual recurrir para obtener el dinero necesario que le permita producir en volúmenes y precios adecuados para incrementar sus ventas en el mercado internacional, siempre y cuando se utilice alguno de los bancos nacionalizados.

2. Créditos Refaccionarios

La empresa exportadora requiere de una actualización - en su equipo industrial así como de ampliación a sus instalaciones, o aún más para la instalación de toda una nueva planta productora en dónde fabricar los bienes que comercializará tanto - en el mercado nacional como en los mercados extranjeros; por lo tanto, estas necesidades de crecimiento y modernización implican contar con recursos financieros en condiciones competitivas a las que pueden obtener los industriales o empresarios de los países que forman parte de su competencia exportadora. Nuestro Gobierno ha establecido también una estructura de apoyo y estímulos crediticios a través de los fondos de fideicomiso de Nacional Financiera, tales como el Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) y el Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).

Existe otro fondo, éste administrado por el Banco de México, dedicado exclusivamente a las actividades agropecuarias y - denominado Fideicomiso en Relación con la Agricultura y la Ganadería (FIRA).

De esta forma FIRA, en apoyo a las políticas del Gobierno Federal enmarcadas en el Programa de Fomento a las Exportaciones (PROFIEX), está desarrollando un Programa para el Fomento - de las Exportaciones de Productos Agropecuarios y Agroindustriales.

Este programa incluye además, apoyos a la preexportación con recursos BANCOMEX/FIRA, así como de manera especial a la - producción de horticultura ornamental para exportación, con recursos BANCOMEXT-FOMEX/FIRA.

De esta forma los créditos que otorga a la Producción Primaria son: de Avío (Costos de Cultivo) y Refacción (Conceptos - elegibles según condiciones de FIRA). Y los que otorga para la Preexportación: Avío (Insumos, acondicionamiento, almacenamiento, empaque, fletes, gastos aduanales, otros). Prendario (Apoyo

a inventario de productos).

El mecanismo para obtener los créditos consiste en que -- los fondos administrados en fideicomiso actúan como banco de se gundo piso, es decir, no atienden directamente al solicitante - de crédito, sino que redescuentan los documentos emanados de -- los contratos crediticios que la banca nacionalizada ha celebrado con el exportador.

a) BANCOMEXT-FOMEX. Este fondo administrado en fideicomiso por el Banco Nacional de Comercio Exterior, es la principal fuente de recursos para la exportación, para financiar las exis tencias de productos almacenados con destino a la comercialización en el exterior, para las ventas a plazos en el mercado internacional, etc..

b) La Banca Nacionalizada integrada por las instituciones de crédito, de ahorro, depósito y fideicomiso, se encarga de atender directamente al exportador de analizar y evaluar su situación y condiciones crediticias y de instrumentar legalmente los contratos de crédito de que se trate, para que pueda recibir los recursos en condiciones favorables.

En consecuencia, el exportador podrá acudir a cualquier - sucursal bancaria para ser atendido, asesorado y satisfecho en sus necesidades crediticias.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, su Papel y Apoyos que otorga

Con fecha 20 de enero de 1986, se publicó en el Diario Oficial de la Federación la Ley Orgánica del Banco Nacional de - Comercio Exterior, S.N.C., institución de banca de desarrollo, que le confiere diversas funciones en apoyo del comercio exterior mexicano. El Artículo 3° de la Ley señala al Banco como -- una institución de desarrollo y tendrá por objeto financiar el comercio exterior del país, así como participar en la promoción de dicha actividad.

El Artículo 6° de la misma Ley, señala los apoyos que otorgará, entre otros tenemos:

- Otorgar apoyos financieros.
- Otorgar garantías de crédito y las usuales en el comercio exterior mexicano.
- Proporcionar información y asistencia financiera a los productores, comerciantes, distribuidores y exportadores, en la colocación de artículos y prestación de servicios en el mercado internacional.
- Propiciar acciones conjuntas de financiamiento y asistencia en materia de comercio exterior con otras instituciones de crédito, fondos de fomento, fideicomisos y con los sectores social y privado.
- Estudiar políticas, planes y programas en materia de fomento al comercio exterior y su financiamiento, y someterlos a la consideración de las autoridades competentes.
- Participar en las actividades inherentes a la promoción del comercio exterior, tales como difusión, estudio de proyectos y servicios exportables, sistema de venta, apoyo a la comercialización y organización de productores, comerciantes, distribuidores y exportadores.
- Opinar, a solicitud que le formulen directamente las autoridades competentes, sobre tratados y convenios que el país proyecte celebrar con otras naciones, en materia de comercio exterior y su funcionamiento.
- Cuando se lo solicite podrá actuar como conciliador y árbitro en las controversias en que intervienen importadores y exportadores con domicilio en la República Mexicana; y
- Las demás que le confieran esta Ley y sus reglamentos respectivos.

El Artículo 7° del mismo ordenamiento señala que para el cumplimiento de los objetivos a que se refieren los Artículos 3° y 6°, el Banco podrá:

- Realizar las operaciones y prestar los servicios a que se refiere el Artículo 30 de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.
- Participar en el capital social de empresas, en los términos siguientes: Cuando sea del interés el promover las exportaciones mexicanas.
- Administrar por cuenta propia o ajena toda clase de empresas o, sociedades.
- Otorgar garantías previas a la presentación de una oferta, sostenimiento de la oferta, de ejecución, de devolución y al exportador; y
- Realizar las actividades análogas y conexas a sus objetivos en los términos que al efecto le señale la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

El Banco cuenta con un Consejo Directivo, un Comité de -- Promoción y Apoyo al Comercio Exterior y un Director General -- (Artículo 15 de la Ley).

Esta Institución puede ser de Primer Piso (otorgamiento de créditos) como de Segundo Piso (redescuento a los bancos comerciales).

Por lo que toca a las actividades promocionales que ahora le han sido encomendadas al Banco, éstas se realizarán por Dirección especializada, dependiente de la Subdirección.

Dentro de las actividades promocionales, cabe señalar las siguientes:

- Participación en ferias, exposiciones, misiones y brigadas comerciales en el extranjero; diseño y edición de catálogos, folletos y hojas técnicas promocionales, --- muestras de productos mexicanos en el extranjero; semanas de México en el extranjero.

- Servicio y asesoría en los siguientes campos:
 - Información Comercial especializada, relativa a los elementos esenciales de acceso al mercado exterior.
 - Envío de muestras de productos a promover.
 - Asesoría y diseño de catálogos, folletos en hojas técnicas, etc.; de etiquetas, envases, empaques y otro material promocional.
 - Actualización y capacitación de personal en el país o en el extranjero.
 - Contratación de espacios para exhibición, junto con --- coordinación de servicios, en el local del evento, información comercial especializada, trámites aduanales, transportación internacional, etc..
 - Estudios de mercado, de empaque, embalaje, etc..

PROFIEIX

En respuesta a los principios, lineamientos y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y de sus Programas Sectoriales, se diseñó y se puso en vigor una estrategia de Promoción de Exportaciones que se plasmó en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEIX). En este programa se manifiesta que sus metas y objetivos se conciben como un proceso dinámico y -- susceptibles de ajustes en función de sus resultados.

De esta forma, se actualizó y mejoró en marzo de 1986 el sistema de devolución de impuestos de importación, se puso en vigor el Decreto para Promover Programas de Importación Temporal para Exportación; se expidieron los Derechos de Importación para Exportadores; se activaron y ampliaron los apoyos financieros; se liberó del Régimen de permiso previo al 65% del valor de las importaciones; se dió un trato más adecuado a la inversión extranjera que estuviera estrechamente vinculada con la -- promoción de las exportaciones; se fortalecieron las acciones -

promocionales; se realizaron ajustes de naturaleza fiscal para eliminar cargas innecesarias; se tomaron acciones para simplificar trámites, incluyendo la desaparición del régimen de permiso previo para la mayoría de las fracciones de exportación; y se imprimió más dinamismo a las negociaciones comerciales internacionales.

BANRURAL

Para la realización del presente subcapítulo hemos considerado conveniente incluir una alternativa más de la que puede hacer uso el productor; esta es BANRURAL (Banco Nacional de Crédito Rural S.N.C.). Los créditos que otorga este banco no forman parte de los financiamientos a la exportación. No obstante es necesario que el productor tenga conocimiento de que puede hacer uso de él. Esto con el objeto de que aquel productor que aún no conozca las posibilidades que tiene para realizar sus ventas en el mercado exterior le solicite un crédito a este y una vez que haya determinado su capacidad de exportación recurra a las instituciones encargadas de dar apoyo para tal efecto.

En nuestro caso; dado que el ajonjolí de los Municipios de Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero actualmente no forman parte de la Línea de Crédito de la Sucursal Centro Sur de BANRURAL, bastará con que un grupo de campesinos hagan su solicitud y se les otorgará siempre y cuando reúnan los requisitos.

De esta forma tenemos que los pasos que se siguen para el otorgamiento del crédito son:

- Solicitud Previa. Ver Anexo No. 24.
- Informe y Dictamen de Inspección previa de Crédito Avío Agrícola para Cultivos Básicos. Ver Anexo No. 25.
- Proposición y Dictámen de Crédito. Ver Anexo No. 26.
- Solicitud de Crédito. Ver Anexo No. 27.

- Aprobación del Crédito.
- Otorgamiento del Crédito mediante Pagaré.

4.5.11 CERTIFICADO DE ORIGEN

Para beneficiarse de las concesiones que ha negociado el Gobierno ante diferentes países es necesario obtener un Certificado de Origen.

Existen dos tipos de Certificados de Origen:

El que permite beneficiarse de las concesiones del Sistema Generalizado de Preferencias (S.G.P.) y el que permite beneficiarse de las ventajas negociadas ante países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Ambos Certificados se obtienen ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Para el estudio del Ajonjolí, este forma parte del S.G.P. de Japón. Este Certificado será la prueba documental oficial -- que garantiza el disfrute del beneficio arancelario establecido para aquellos productos mexicanos que cumplan con los requisitos del país mencionado.

En vista de que es un elemento de venta de primer orden, su llenado debe efectuarse en forma cuidadosa, evitando invadir los espacios de módulos o casillas diferentes a la que se está contestando o de cometer errores ortográficos, tachaduras o enmendaduras y cuando así lo determinen las normas del esquema -- del S.G.P. de que se trate utilizar el idioma de dicho país.
Ver Anexo No. 28.

4.5.12 VENTAJAS AL OFRECER EL AJONJOLI MEXICANO AL EXTRANJERO

A continuación proporcionaremos las ventajas económicas -- que obtendrían los pequeños productores de ajonjolí de los Municipios de Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero al comercializar su producto en el Mercado Internacional. Esta situación se analizará bajo los siguientes supuestos:

- La empresa Japonesa importadora: Mitsubishi de México -- S.A. de C.V.. Ubicada en Paseo de la Reforma No. 287. -- Del. Cuauhtémoc. C.P. 06500. México D.F..
- Cotización: Libre Abordo (F.O.B.).
- Precio de Venta por Tonelada: 550 Dólares (al mes de mayo de 1987).
- Puerto de entrega: Veracruz, México.
- Cobro: Carta de Crédito Irrevocable a la Vista.
- Bolsas de 50 Kg. Neto.
- Cantidad a exportar: 100 toneladas.
- Tipo: Criollo.
- La producción de 1987 será igual a la de 1986.
- Financiamiento: a BANRURAL para la Producción y a FIRA para la distribución.

En base a los datos anteriores procederemos a solicitar un Crédito de Avío a BANRURAL para la siembra de 398 Has, con un rendimiento aproximado de 427 Kg./Ha..

El Crédito de Habilitación o Avío que otorga Banrural es con la finalidad de cubrir los gastos de la etapa primaria de -- producción: preparación de tierra, compra de insumos, etc.. Su -- plazo máximo es de dos años. La garantía es el producto que se -- obtendrá.

BANRURAL para calcular el interés utiliza la siguiente fórmula:

Capital \times Días Transcurridos \times Factor de la Tasa de Interés*

* Factor de la Tasa de Interés es igual a:

Tasa de Interés ÷ 36,000

Donde la Tasa de Interés la determina la S.H.C.P. por medio del Banco de México.

Costos de Producción por Hectárea: \$ 90,368.00

Capital a solicitar: C.P./Ha. No. Has.

\$ 90,368.00 × 398 = \$ 35,966,464

Factor de la Tasa de Interés: $72\% \div 36,000 = 0.002$

* Tasa de Interés al mes de junio de 1987.

Cálculo de Intereses:

Capital Días Transcurridos F.T.I.

\$ 35,966,464.00 × 135 × 0.002 = \$ 9,710,945.00

* Tiempo Estimado: Cosecha y Corte: 120 días + 15 días de plazo para su comercialización.

Capital más interés: \$ 35,966,464.00 + \$ 9,710,945 =

\$ 45,677,409.00

Valor de la Producción:

Precio de Garantía/Ton. No. Ton.

\$ 276,700.00 × 170 = \$ 47,039,000.00

Utilidad:

Valor de la Prod. Capital más Int.

\$ 47,039,000.00 - \$ 45,677,409.00 = \$ 1,361,591.00

Utilidad por Productor:

\$ 1,361,591 ÷ 150 = \$ 9,077.00

En cuanto a la distribución del producto se solicitará un Crédito Prendario de Preexportación a FIRA.

FIRA/BANCOMEXT de acuerdo al Programa para el Fomento de la Exportación de Productos Agropecuarios y Agroindustriales -- cuenta con un Subprograma para la Exportación de los mismos, -- donde las operaciones de crédito se realizan en dólares.

El trámite que se sigue es el siguiente:

Los interesados deben presentar su solicitud ante cualquier oficina o sucursal de la banca participante que elijan. El personal técnico de la institución bancaria y FIRA orientará a los solicitantes respecto de sus necesidades de financiamiento y de los trámites específicos que se requieran en cada caso para la obtención del crédito.

Sujetos de Crédito:

Los acreditados pueden ser personas físicas o personas morales, en las diferentes formas de agrupación previstas en las leyes y de acuerdo a las siguientes categorías de productores:

- a) Productores de bajos ingresos (PBI), cuyo ingreso neto anual no exceda de 1,000 veces el salario mínimo legal de la región y reunan los siguientes requisitos:
 - Ser ejidatarios, comuneros o colonos en posesión de sus tierras y que sus parcelas o predios no excedan de la dotación legal, o pequeños propietarios minifundistas, que tengan un nivel económico y social similar al de los campesinos del sector ejidal de la región de que se trate.
 - Administrar o trabajar directamente sus parcelas o explotaciones agropecuarias.
 - Que el producto de sus explotaciones sea o pueda ser la fuente principal para el sostenimiento familiar.
 - Que sus explotaciones, por sí solas o asociadas con las de otros productores, sean o puedan constituir una unidad económica de producción.
- b) Otros Productores (OP) que no reunan cualquiera de los requisitos anteriores. Se consideran dos categorías:
 - Los que obtienen productos básicos y los que obtienen otros productos de sus exportaciones o empresas.

Pasos que se siguen para el otorgamiento del crédito:

1. La persona interesada llena una Solicitud de Crédito - ante una Institución bancaria.
2. La Institución se encarga del Análisis de la Solicitud. Elabora un Estudio Técnico y si se determina que es viable existen dos alternativas:
 - a) Que todo el proceso quede dentro de sus facultades técnicas.
 - b) Presentarle a FIRA el Estudio para su aceptación definitiva.
3. Una vez que la Institución da la Autorización, presenta la Operación a FIRA con Cargo a alguna de las Líneas que tiene autorizadas.
4. Los documentos que la Institución debe presentar a FIRA son:
 - a) Carta Remesa.
Aquí se maneja: la Línea de Crédito, el importe de la operación. Está suscrita con firmas autorizadas por la Institución.
 - b) Certificación del Depósito de Títulos de Crédito.
Este documento contiene los datos referentes a: nombre del solicitante de crédito; importe del contrato; fecha de suscripción, tanto del contrato como de los pagarés que firma el acreditado; fechas de vencimiento de los mismos.
También es suscrita por funcionarios de la Institución.
 - c) Síntesis de Datos Técnicos de Avío.
Los principales datos son: nombre del acreditado, los conceptos de inversión y sus importes.
5. Una vez cubiertos los requisitos anteriores FIRA pro-

cede al Abono en la cuenta que le lleva el Banco de México a la Institución acreditada.

La Mecánica Operativa para éste Programa con apoyo de recursos BANCOMEXT, FIRA descuenta a la banca el 100% del crédito. En los demás casos, se aplican las condiciones del Programa General de Descuentos de FIRA.

El plazo máximo de amortización, es de seis meses.

La forma en que -FIRA- calcula la tasa de interés al productor es:

C.C.R. + 1.5

Donde: C.C.R. = Costo de Captación de Recursos, el cual varía mensualmente y es determinado por el Banco de México.

El C.C.R., del mes de junio fué de nueve puntos porcentuales.

Como señalamos anteriormente, la producción promedio de Ixcamilpa de Guerrero y Chiautla de Tapia en 1986 fué de 170-Toneladas. Tomando en cuenta que alrededor del 75% de la Producción Nacional del ajonjolí se destina al Comercio Exterior hemos considerado conveniente determinar que de dicha producción destinarán al mercado externo el 58%; ésto debido a que el consumo de éste producto está muy arraigado en éstos municipios.

Por tanto la cantidad a exportar en nuestro caso será de 100 Tons..

De ésta forma tenemos:

Costo de Producción sobre 170 Tons.: \$ 45,677,409.00

Costo de Producción sobre 100 Tons.:

170 Tons. ————— \$ 45,677,409.00

100 Tons. ————— X = \$ 26,869,064.00

a) Costo de Empaque: \$ 160,000.00

b) Costo de Transporte al Ferrocarril \$ 24,375.00

c) Costo de Carga y Descarga: \$ 45,840.00

d) Costo de Transporte Ferroviario: \$ 906,800.00 (el --
costo por Tonelada de Puebla a Veracruz es de \$9,068).

e) Costo de Estibaje: \$ 70,000.00

Costo de Distribución: \$ 1,207,015.00

(a+b+c+d+e)

Como señalamos anteriormente FIRA realiza las operaciones crediticias en dólares; sin embargo, el solicitante de crédito nunca los ve físicamente.

Es así como se otorga el crédito al tipo de cambio vigente el día en que se aceptó éste y el cobro de intereses se realizará a la cotización del día en que vence.

Para nuestro caso; como mencionamos, el préstamo será para los costos de distribución (donde estimamos 15 días para su realización).

Al no poder saber con exactitud la cotización que tendría el dólar el día en que vencería nuestro crédito, nos colocaremos en la situación inversa: daremos por hecho que el mes de -- junio no ha transcurrido y así tomaremos las cotizaciones que se dieron.

Día en que se otorgó el Crédito:

2 de junio de 1987

Cotización del dólar al cierre del día 1° de junio:

\$ 1,279.70

Capital a solicitar en moneda nacional:

\$ 1,207,015.00

Capital a solicitar en dólares:

944

Día en que venció el crédito:

17 de junio de 1987.

Cotización del dólar al cierre del día 16 de junio:
\$ 1,317,30

Cálculo de Intereses:

$$i = \frac{C \cdot t \cdot n}{360}$$

donde:

C = Capital

t = Tasa de Interés

n = Número de días

$$i = \frac{944 \times .105 \times 15}{360} = 4.13$$

Capital a solicitar más interés: $944 + 4.13 = 948.13$

Que en moneda nacional será igual a:

\$ 1,248,972.00 (948.13×1317.30).

Costo Total:

Costo de Prod. Costo de Dist.

\$ 26,869,064.00 + \$ 1,248,972.00 = \$ 28,118,036.00

El Cobro de la Carta de Crédito Certificada se efectuó el día 15 de junio de 1987, donde:

Cotización del dólar al cierre del día 12 de junio:

\$ 1,312.30

Precio por Tonelada:

Dólar/Ton Cotización

550 X \$ 1,312.30 = \$ 721,765.00

Precio Total:

Ton. Valor por Ton.

100 X \$ 721,765.00 = \$ 72,176,500.00

Utilidades:

Precio Total Costo total

\$ 72,176,500.00 - \$ 28,118,036 = \$ 44,058,464

Utilidad por productor: \$ 293,723.09

Ahora, tomando en cuenta que las restantes 70 toneladas - se destinarán al mercado local, las utilidades que se obtendrían serían de:

Costo de Producción de 70 Tons.:

170 Toneladas - \$ 45,677,409.00

70 Toneladas - X = \$ 18,808,345.00

Valor de la Producción:

Tons. Precio de Garantía

70 X \$ 276,700.00 = \$ 19,369,000.00

Utilidad:

Valor de la Prod. Costo de Prod.

\$ 19,369,000.00 - \$ 18,808,345.00 = \$ 560,655.00

Utilidad por productor: \$ 3,738.00

Utilidad estimada por productor sumando las obtenidas --- por la venta al exterior y en el mercado interno:

\$ 297,461.00 (\$ 293,723.09 + \$ 3,738.00)

Como podemos observar el productor obtiene un amplio margen de ganancia al comercializar parte de la producción en el mercado externo y parte en el interno; ya que se obtienen ----- \$ 297,461.00 con ésta y sólo \$ 9,077 si vendiera en el mercado interno toda su producción.

Es importante señalar que con la venta local frecuentemente los productores no obtienen el precio de garantía establecido para su producto; ya que en la mayoría de los casos se les - paga un precio inferior. Aunado a lo anterior si tomamos en con sideración que los precios de garantía no reflejan en forma --- real los gastos en que tienen que incurrir los campesinos para la producción; vemos que es conveniente incrementar la venta no solo de esta semilla, sino de muchos otros productos al mercado exterior, con el objeto de incrementar las ganancias del pequeño productor.

Finalmente, como se señaló al principio del Capítulo, uno de los pasos para exportar es presentar ante la Aduana un Pedimento en la forma inicial aprobada por la S.H.C.P. que contendrá los datos referentes al régimen aduanero al que se pretende destinar, los necesarios para la determinación y pago de los impuestos al Comercio Exterior, así como los que en su caso, establezca el régimen de control de cambios. Ver Anexo No. 29.

Dicho documento se deberá acompañar de:

- a) La factura que exprese el valor comercial de las mercancías, y
- b) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones de requisitos especiales.

(Artículo 25 de la Ley Aduanera).

Sin embargo, en nuestro caso la exportación que realizaremos es Ocasional; ya que se llevará a cabo una sola vez durante el año. De ahí que:

Art. 28 de la Ley Aduanera:

En las importaciones y exportaciones ocasionales no será necesario formular un pedimento. Se consideran importaciones y exportaciones ocasionales, las que se realicen cumpliendo los requisitos y las condiciones que el propio Reglamento establezca.

Quienes importen o exporten mercancías ocasionalmente, deberán presentarlas a la autoridad aduanera con los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de restricciones y de requisitos especiales y con la factura, manifestando, bajo protesta de decir verdad, el precio de adquisición.

También la Ley Aduanera señala la inscripción en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores (R.N.I.E.). Ver Anexo No. 30.

Este requisito es para los contribuyentes que habitualmente importen o exporten mercancías. Es por ello que en nuestro caso, podemos o no tramitar dicha credencial ante la SHCF.

El régimen aduanero al que se destinará la salida de nuestra mercancía será: Definitivo de Exportación (consiste en la salida de mercancía del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado). Se consideran efectuadas en los regímenes definitivos las exportaciones ocasionales.

Como podemos ver los trámites a realizar en la aduana, son muy simples para el ajonjolí.

De ahí que es factible que el pequeño productor realice directamente estos pasos sin necesidad de acudir a los servicios de una Agencia Aduanal; lo cual vendría a disminuir sus ganancias.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Actualmente está cobrando suma importancia el Sector Industrial con la finalidad de incrementar en mayor medida la exportación de productos manufacturados y con ello dejar de ser un país exportador únicamente de artículos agrícolas. Sin embargo es importante no permitir que decaiga una actividad esencial para un país como el nuestro; ya que esta les permite subsistir a millones de compatriotas que habitan las áreas rurales y que representan más de 35 millones de ellos.

Durante el período de 1980 a 1985 la Balanza Comercial del Sector Agropecuario tuvo saldo favorable únicamente en el año de 1982. Esto debido a que en este sector las exportaciones tuvieron una tendencia relativamente decreciente; aún cuando también las importaciones mostraron un comportamiento similar, no se logró contrarrestar los efectos de estas en la balanza.

Es importante resaltar el hecho de que aún cuando al Sector Secundario se le están brindando importantes apoyos para su crecimiento así como para el incremento de las exportaciones, el saldo en la balanza en este rubro no ha podido ser favorable. De ahí la importancia que tiene el ofrecerle al Sector Primario una mayor ayuda para que pueda volver a desempeñar la función que había cumplido en la estructura productiva de las tres décadas anteriores. Sin perder de vista que los recursos generados por esta sean canalizados en su mayor parte ya no a la industria sino al desarrollo de la misma.

De los precios de garantía de los productos agrícolas, el del ajonjolí es uno de los mayores; sin embargo este no responde a las exigencias que conlleva una creciente inflación (determinando alzas de precios en los insumos para la producción de la semilla). Esta situación no es pri

vativa de este producto; por el contrario, cada vez se va generalizando. Estos precios, en la mayoría de los casos, son determinados en base a los costos de aquellas regiones donde son bajos; olvidando otras donde al no contar con una adecuada infraestructura así como de recursos necesarios sus costos se colocan muy por arriba. Por lo tanto el establecimiento de precios de garantía apegados a la realidad de los pequeños productores de la economía mexicana constituye un aspecto que no admite aplazamientos.

Bajo la misma perspectiva es necesario que, el Estado apoye en mayor medida el fomento de la producción de ajonjolí, pues como hemos visto ha sido poco consistente en los últimos seis años; este es requerido en mayor medida por aquellas pequeñas comunidades productoras del artículo, que se encuentran localizados principalmente en zonas temporeras (como es el caso de Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero).

Un factor importante que ha determinado en gran medida -- que la agricultura practicada en la mayor parte del territorio nacional no sea muy productiva, lo constituye la -- falta de programas debidamente integrados con el fin de -- desarrollar, fomentar y aplicar investigaciones tendientes a lograr el mejoramiento tanto de la calidad genética de las semillas como de las prácticas de cultivo (entre otros), que vengán a sustituir las llamadas "tradicionales". Estamos conscientes de que existen investigaciones (como señalamos la realizada por el INIA para el cultivo del ajonjolí), no obstante, es necesario incrementarlas -- y llevarlas a cabo en todas aquellas zonas que más lo requieren. De esta forma sugerimos que en la elaboración de los programas de apoyo al campo se señale la realización de aquellas investigaciones susceptibles de implementarse donde sean necesarias; de ahí que sea de vital importancia la ejecución de aquellos programas de asesoría técnica, de capacitación y educación agropecuaria.

Como se mencionó el ajonjolí no posee un precio internacional fijo; es decir no se cotiza en los Mercados Internacionales, a diferencia de productos tales como el café, algodón, etc.. Por el contrario su precio es determinado por las fuerzas de la oferta y la demanda. Como se pudo apreciar en los últimos años el precio del producto ha venido en decadencia. Esta situación se acentúa aún más en México; debido principalmente a la fuerte dependencia que mantenemos con un solo mercado: E.U., colocando a este país en una posición del manejo tanto de los precios como de los volúmenes que México le ofrece. La problemática anteriormente analizada constituye un signo inequívoco de las presiones para que México deje de recibir un trato preferencial. De esta forma, es indispensable que nuestro país diversifique sus mercados de exportación con el objeto de contrarrestar los efectos económicos derivados de dichas presiones. Japón ofrece varias oportunidades (como es el caso de su Sistema Generalizado de Preferencias) para que México, así como otros países en vías de desarrollo incrementen sus exportaciones. Es por tanto momento de aprovecharlas.

Es necesario aprovechar el mercado japonés; ya que el ajonjolí es muy apreciado, además de que en este país al ajonjolí mexicano se le tiene como un producto de alta calidad.

Una ventaja para los pequeños productores (y por tanto pequeños exportadores) lo constituye el hecho de que las empresas japonesas llevan a cabo cotizaciones C & F y FOB; donde éste último es el más conveniente para estos exportadores.

Chiautla de Tapia e Ixcamilpa de Guerrero forman parte de aquellos municipios que por carecer de tierras aptas para cultivos básicos son marginados del apoyo gubernamental, de esta forma se encuentran sus cultivos subsistiendo con

con pocas posibilidades de incrementarlos. De ahí que sea necesario ampliar los programas de apoyo a estas comunidades agrícolas.

Con la presente investigación hemos pretendido ofrecer -- una guía que ayude a los pequeños productores a comercializar su producto (en este caso el ajonjolí), así como señalar los beneficios que obtendrían al llevarla a cabo en los mercados internacionales. Sin embargo esta guía no es privativa para el mencionado producto, por el contrario, es factible de ser aplicado a otros con características semejantes. Es importante señalar que este trabajo (así como otros) no valdrán de nada y no tendrán la importancia debida si no son hechos del conocimiento de las personas que lo necesitan.

Los trámites para la exportación realmente no son muchos debido a la descentralización que han sufrido tanto física como administrativamente varias dependencias gubernamentales; de ahí que los trámites se simplifican. El problema fundamental radica en la falta de información y asesoramiento a los campesinos para llevarlas a cabo. Lo cual provoca que los intermediarios se aprovechen para obtener mayores ventajas.

Pero aún es necesario sustentar las acciones de apoyo a los exportadores bajo el principio de la confianza; ampliar la cobertura de los apoyos; eliminar algunos obstáculos administrativos y jurídicos que prevalecen en los servicios relacionados con las operaciones de comercio exterior; activar y fortalecer las acciones de concertación con sectores productivos con posibilidades para desarrollar, ampliar y consolidar la oferta exportable.

Estas acciones demandan la realización inmediata y radical, para evitar de agudizar problemas medulares y no alejarnos de la posibilidad de recuperar nuestro ritmo de de

sarrollo; así como difícilmente podremos impulsar la lucha por fortalecer y alcanzar la anhelada autosuficiencia alimentaria, por incrementar la venta externa de productos agropecuarios y, por supuesto, por elevar el nivel de vida de millones de personas.

ANEXOS

ANEXO 1

AJONJOLI : PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES

<u>PAISES</u>	1000 M T.						<u>PROMEDIO</u>
	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	
INDIA	437	400	475	618	525	450	500.8
CHINA	260	401	358	349	476	692	422.6
SUDAN	200	200	200	206	133	228	194.5
BURMA	108	162	170	198	207	232	179.5
MEXICO	176	86	46	87	68	100	93.8
NIGERIA	73	73	75	75	75	75	74.3
VENEZUELA	57	46	53	57	38	45	49.3
UGANDA	45	46	35	38	38	38	40.0
ETIOPIA	36	35	36	36	36	36	35.8
TURQUIA	26	23	28	38	45	41	33.5
TOTAL PRINCIPALES PAISES	1,418	1,572	1,476	1,702	1,641	1,937	1,624.1
TOTAL MUNDEAL	1,774	1,959	1,870	2,104	2,040	2,353	2,016.6

Fuente: Anuario F.A.O. de Producción.
Organización Mundial para la Agricultura
y la Alimentación. 1980 - 1985 .

125

ANEXO 2

SUPERFICIE COSECHADA MILES HAS.

<u>PAISES</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>PROMEDIO</u>
INDIA	22,443	2,500	2,530	2,882	2,156	2,200	2,452
CHINA	552	742	953	789	859	901	799
SUDAN	830	830	830	917	780	1,103	882
BURMA	631	763	795	936	770	800	783
MEXICO	282	150	95	164	189	189	152
SUMA	4,738	4,985	5,203	5,688	4,754	5,193	5,068
OTROS	1,360	1,823	1,345	711	1,422	1,477	1,382
TOTAL MUNDIAL	6,098	6,808	6,548	6,399	6,176	6,670	6,450

Fuente: Anuario F.A.O. de Producción, Organización Mundial para la Agricultura y la Alimentación, 1980 - 1985.

ANEXO 3

<u>PAISES</u>	RENDIMIENTOS MEDIOS						<u>PROMEDIO</u>
	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	
INDIA	179	200	188	283	244	205	217
CHINA	471	540	376	442	555	768	525
SUDAN	241	241	241	225	171	207	221
BURMA	171	212	214	528	359	528	514
MEXICO	622	569	479	528	359	528	514
RENDIMIENTOS MEDIO DE LOS PRINCIPALES PAISES.	337	352	300	338	320	400	341
RENDIMIENTO MEDIO MUNDIAL	291	311	286	329	330	353	300

Fuente: Anuario F.A.O. de Producción. -
Organización Mundial para la Agricultura
y la Alimentación. 1980 - 1985.

ANEXO 4

AJONJOLI: PRINCIPALES PAISES EXPORTADORES.

MT.

<u>PAIS</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>PROMEDIO</u>
TOTAL MUNDIAL	233,000	253,503	257,587	285,208	308,431	296,856	272,432
TOTAL	175,057	205,701	225,852	240,098	261,756	250,186	270,543
CHINA	18,200	23,200	41,100	98,022	69,500	95,000	57,503.6
SUDAN	57,300	65,199	60,766	48,720	56,000	39,500	54,580.8
MEXICO	52,338	49,134	28,359	24,907	62,392	35,169	42,049.8
GUATEMALA	10,370	16,500	12,056	10,245	19,000	12,300	13,411.8
THAILANDIA	10,050	16,040	14,135	7,167	14,635	14,975	12,833.6
HONG KONG	1,489	7,705	9,478	19,317	8,328	23,102	11,569.8
INDIA	5,500	9,000	12,000	13,000	16,200	11,800	11,250.0
SRI LANKA	11,848	12,023	23,383	5,499	601	2,340	9,282.3
VIET NAM	600	4,400	8,200	10,000	11,600	16,000	8,466.6
ETIOPIA	7,362	2,500	16,375	3,221	3,500	-	6,591.6

Fuente: Anuario F.A.O.de Comercio. Organización --
Mundial para la Agricultura y la Alimenta-
ción. 1980 - 1985.

ANEXO 5

PRODUCCION DE OLEAGINOSAS TON.

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
CARTAMO	479,692	371,669	274,261	276,694	209,410	149,869
GIRASOL	5,498	3,864	3,300	4,601	3,930	21,300
COPRA	167,897	146,879	186,691	200,723	168,409	106,800
AJONJOLI	136,636	67,344	32,075	86,769	60,826	66,322
SOYA	322,205	711,920	672,364	686,453	684,899	927,893
TOTAL	1'111,928	1'301,676	1'168,691	1'255,240	1,127,474	1,272,184

Fuente: Valor de la Producción Agrícola, --
1980-1985, Dirección General de Eco-
nomía Agrícola, SARH.

ANEXO 6

EVOLUCION DE LOS PRECIOS DE GARANTIA PESOS/TONELADA
CULTIVOS BASICOS Y OLEAGINOSAS

<u>AÑO</u>	<u>MAIZ</u>	<u>SORGO</u>	<u>TRIGO</u>	<u>ARROZ</u>	<u>FRIJOL</u>	<u>COPRA</u>	<u>SOYA</u>	<u>AJONJOLI</u>	<u>GIRASOL</u>	<u>ALGODON</u>	<u>CARTAMO</u>
80	4,450	2,900	3,550	4,500	12,000	11,500	8,000	11,500	8,000	5,000	6,000
81	6,550	3,930	4,600	6,500	16,000	16,000	10,800	16,525	11,200	6,750	7,800
82	8,850	5,200	6,930	9,400	21,100	22,000	15,300	20,900	15,100	9,600	15,000
83	16,000	10,500	14,000	17,600	29,500	36,800	27,700	37,800	27,300	16,600	22,600
83	19,200	13,600	18,200	21,000	33,000	46,000	33,000	50,000	30,600	19,900	26,400
84	25,500	19,000	25,000	---	40,000	79,500	---	---	48,700	---	35,000
84	33,450	23,000	27,300	34,100	52,850	125,000	56,000	110,000	66,900	32,100	38,500
85	43,500	28,700	37,000	---	85,000	135,000	---	---	---	---	63,000
85	53,300	32,000	40,000	53,800	155,000	---	88,000	150,000	115,000	48,000	---
86	75,000	50,000	58,000	---	187,000	---	---	---	---	---	113,100
86	96,000	70,000	---	98,000	217,000	---	165,000	276,700	---	81,400	---

Fuente: Departamento de Precios e Información de Mercados.
Dirección General de Política y Desarrollo Agropecuario y Forestal, SARH.

130

ANEXO 8

ESTADOS	AJONJOLI: SUPERFICIE COSECHADA NACIONAL HECTAREAS						
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
B.C.N.	9,573	3,359	1,063	16,587	10,514	17,754	18,286
B.C.N.	48	22	12	8	37	64	23
COAHUILA	5	6	-	-	20	3	2
COLIMA	700	134	10	38	35	33	5
CHIAPAS	7,100	4,848	4,628	1,836	965	1,133	821
GUERRERO	50,607	36,445	22,167	24,873	26,850	25,207	15,122
HIDALGO	-	-	-	-	-	-	-
JALISCO	5,972	1,249	329	683	1,426	662	723
MEXICO	1,300	1,000	1,388	367	362	419	30
MICHOACAN	44,169	26,267	514	31,778	36,229	27,899	26,000
MORELOS	5	1	-	-	4	2	-
NAYARIT	2,554	239	45	254	383	373	105
OAXACA	13,652	15,223	6,550	2,151	10,410	9,638	2,235
PUEBLA	8,169	8,087	12	1,836	1,335	1,443	622
SINALOA	74,988	29,438	18,578	25,375	17,888	2,055	5,124
SONORA	43,878	16,914	16,594	58,326	28,210	30,923	18,144
TAMAULIPAS	343	223	116	347	348	40	-
VERACRUZ	936	28	7	3	74	71	10
TOTALES	263,999	143,483	91,013	164,461	135,090	117,719	87,252

Fuente: Valor de la Producción Agrícola, 1980-1986. Dirección de Economía Agrícola, SARH.

ANEXO 9

(CONTINUACION)

<u>PAIS</u>	<u>1984</u>	<u>%</u>	<u>1985</u>	<u>%</u>	<u>1986</u>	<u>%</u>
T O T A L	62,409	100	35,182	100	56,869	100
R.F.A.	1,548	2.48	907	2.57	739	1.30
CANADA	139	0.22	211	0.59	143	0.25
E.U.	32,347	51.83	23,500	66.80	34,544	60.74
FRANCIA	49	0.08			160	0.28
INDIA	334	0.56	305	0.86		
ISRAEL	7,050	11.30	4,682	13.30	2,562	4.50
ITALIA	2,925	4.68	984	2.80	228	0.40
JAPON	2,027	3.24	2,517	7.15	1,699	3.0
DINAMARCA	66	0.10			124	0.22
EGIPTO	642	1.02			4,313	7.60
FINLANDIA	16	0.02	68	0.19	35	0.06
GRECIA	2,058	3.29	70	0.20	3,228	5.67
IRAN	7,378	11.82				
KUWEIT	100	0.16			158	0.27
POLONIA	193	0.30	752	2.13	990	1.74
REINO UNIDO	528	0.84	80	0.22	214	0.37
SUECIA	173	0.27	70	0.19	237	0.41
AUSTRALIA	197	0.31	455	1.29	778	1.37
BEL. LUX.	16	0.02			123	0.22
BRASIL	5	-	15	0.04	5	0.008
ESPAÑA	35	0.05			33	0.06
AUSTRIA			18	0.05		
OTROS	4,563	7.31	548	1.55	6,556	11.53

Fuente: Valor de la Producción Agrícola, 1980 - 1986. Dirección de Economía Agrícola, SARH.

ANEXO 7

AJONJOLI: PRODUCCION NACIONAL TONELADAS.

<u>ESTADOS</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
B.C.N.	14,078	3,500	1,382	16,240	10,493	17,985	14,628
B.C.S.	43	20	13	9	44	45	9
COAHUILA	1	1	-	-	9	1	1
COLIMA	593	95	2,781	22	33	13	2
CHLAPAS	5,049	2,895	-	958	591	702	512
GUERRERO	27,599	20,617	8,083	11,305	11,885	11,197	7,493
HIDALGO	-	-	-	-	-	-	-
JALISCO	3,083	737	164	511	1,239	532	255
MEXICO	940	500	838	275	271	314	23
MICHOACAN	15,768	9,190	2,663	9,408	10,795	8,624	10,350
MORELOS	5	1	-	-	2	1	-
NAYARIT	1,704	225	19	195	233	266	67
OAXACA	5,967	7,884	2,116	2,010	4,679	4,559	923
PUEBLA	1,873	1,185	7	507	306	298	269
SINALOA	29,535	11,226	2,225	8,473	4,942	4,561	1,063
SONORA	29,527	9,145	11,717	36,626	15,060	17,169	14,456
TAMAULIPAS	223	135	33	227	206	19	-
VERACRUZ	648	18	4	3	38	36	10
T O T A L E S	136,636	67,344	32,075	86,769	60,826	66,322	50,061

ANEXO 9
MEXICO: EXPORTACION DE AJONJOLI TONELADAS

Fuente: Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos 1980 - 1985. INEGI

PAIS	1980	%	1981	%	1982	%	1983	%
T O T A L	54,491	100	49,213	100	28,371	100	24,939	100
R.F.A.	160	0.30	471	0.97	858	3.00	832	3.30
CANADA			20	0.04	179	0.60	74	0.30
E. U.	23,266	42.69	27,858	56.60	22,452	79.14	20,769	83.28
FRANCIA	160	0.30			18	0.06	247	1.00
INDIA					30	0.10	403	1.60
ISRAEL	4,442	8.15	1,344	2.73	2,378	8.30	710	2.80
ITALIA	1,257	2.30	503	1.00	561	1.90	485	1.90
JAPON	11,288	20.71	7,128	14.48	763	2.60	642	2.50
DINAMARCA	22	0.04			5	0.01		
EGIPTO			3,150	6.40				
FINLANDIA							15	0.06
GRECIA								
IRAN			72	0.15	240	0.80		
KUWEIT	141	0.25					18	0.07
POLONIA	1,000	1.83	812	1.64				
REINO UNIDO			18	0.03	7	0.02	147	0.58
SUECIA					52	0.2	17	0.07
AUSTRALIA	766	1.40	282	0.57	498	1.7	367	1.4
BEL. LUX.	3	0.005			32	0.1	50	0.2
BRASIL					5	0.01		
ESPAÑA					17	0.06		
AUSTRIA					35	0.1		
OTROS	12	22.0	7,552	15.34	241	0.84	63	0.25

ANEXO 10

AJONJOLI: PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES MI

<u>PAISES</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>PROMEDIO</u>
JAPON	62,752	58,784	69,154	81,958	75,110	79,170	71,155
E.U.	31,570	37,954	33,213	42,787	36,759	37,330	36,602
CHINA	11,822	15,000	16,999	14,812	15,122	15,395	14,858
HONG KONG	2,877	10,225	11,522	20,199	9,187	25,030	13,173
SAUDI ARABIA	6,746	10,416	10,564	11,506	15,653	15,800	11,781
ISRAEL	8,175	9,274	7,676	11,232	10,018	9,800	9,361
SIRIA	6,984	4,800	10,075	15,398	6,400	11,774	9,239
U.R.S.S.	11,255	8,915	12,564	5,257	6,673	9,439	9,017
COREA	13,092	14,316	6,528	10,714	6,058	2,939	8,941
YEMEN DEM	10,422	11,000	3,921	4,241	7,558	6,855	7,333
TOTAL MUNDIAL	238,519	240,221	260,470	295,167	273,297	301,749	268,237

Fuente: Anuario F.A.O.de Comercio. Organización
Mundial para la Agricultura y la Alimen-
tación. 1980-1985.

ANEXO 11
 PRINCIPALES IMPORTACIONES DE JAPÓN POR GRUPOS DE PROD. 1985
 (Millones de Dólares)

<u>PRODUCTO</u>	<u>VALOR</u>	<u>PORCENTAJES TOTAL</u>
T O T A L	129,539	100
ALIMENTOS	15,547	12.0
Carnes	1,927	1.5
Pescados y Crustáceos	4,610	3.6
Trigo	974	.8
Maíz	1,363	1.1
Azúcar	210	.2
Café, cacao	900	.7
MATERIAS TEXTILES	2,155	1.7
Lana	670	.5
Algodón	1,049	.8
MINERALES METALICOS Y SUS DESECHOS	6,232	4.8
Mineral de Hierro	3,045	2.4
Minerales met.no ferrosos	2,229	1.7
OTROS MATERIALES	9,657	7.5
Semilla de Ajonjolí	58	.04
Frijol de soya	1,026	.9
Caucho Natural	408	.3
Madera	3,700	2.9
Pulpa de madera	910	.7
Minerales no metálicos	1,088	.8
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	55,790	43.1
Carbón	5,196	4.0
Petróleo	34,599	26.7
Derivados de petróleo	5,975	4.6
PRODUCTOS QUIMICOS	8,073	6.2
Productos farmacéuticos	1,292	1.0
MAQUINARIA Y EQUIPO	12,372	9.6
Equipo de Oficina	1,545	1.2
Porta aviones	1,484	1.1
Barcos	286	0.2
Instrumentos de precisión	1,265	1.0
OTROS PRODUCTOS	19,713	15.2
Productos de Hierro y acero	1,479	1.1
Productos textiles	3,886	3.0
Metales no ferrosos	4,041	3.0

FUENTE: BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. 1986 COMO EXPORTAR A ..
 JAPON

ANEXO 12
 PRINCIPALES PRODUCTOS MEXICANOS IMPORTADOS
 POR JAPON 1984-1985
 (Millones de Dólares)

<u>PRODUCTO</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
TOTAL	2,259.81	1,869.94
ALIMENTOS	79.95	59.85
Carne	16.05	9.72
Productos del mar	26.84	22.17
Café, cacao	9.19	2.23
MATERIALES PARA LA INDUSTRIA TEXTIL	64.58	26.32
Metales no ferrosos	64.56	26.32
OTRAS MATERIAS PRIMAS	77.97	84.10
Ajonjolí	2.0	1.0
Pieles	-	.03
Maderas	.80	1.03
Pulpas	.59	.26
Minerales no metálicos	73.04	79.00
COMBUSTIBLES ENERGETICOS	1,787.43	1,479.03
Petróleo crudo	1,787.39	1,479.01
Productos petroleros	.05	.02
PRODUCTOS QUIMICOS	56.67	49.12
Productos medicinales	1.13	.87
MAQUINARIA Y EQUIPO	27.80	35.37
Maquinaria para uso en oficinas	11.44	12.27
Generadores	9.06	17.75
Instrumentos de precisión	.03	.44
OTROS	116.10	107.25
Productos de hierro y acero	7.70	3.67
Textiles	.84	.51
Metales no ferrosos	101.10	86.38
Juguetes	.22	.25

Fuente: COMO EXPORTAR A ... JAPON. BANCO NACIONAL
 DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. 1986.

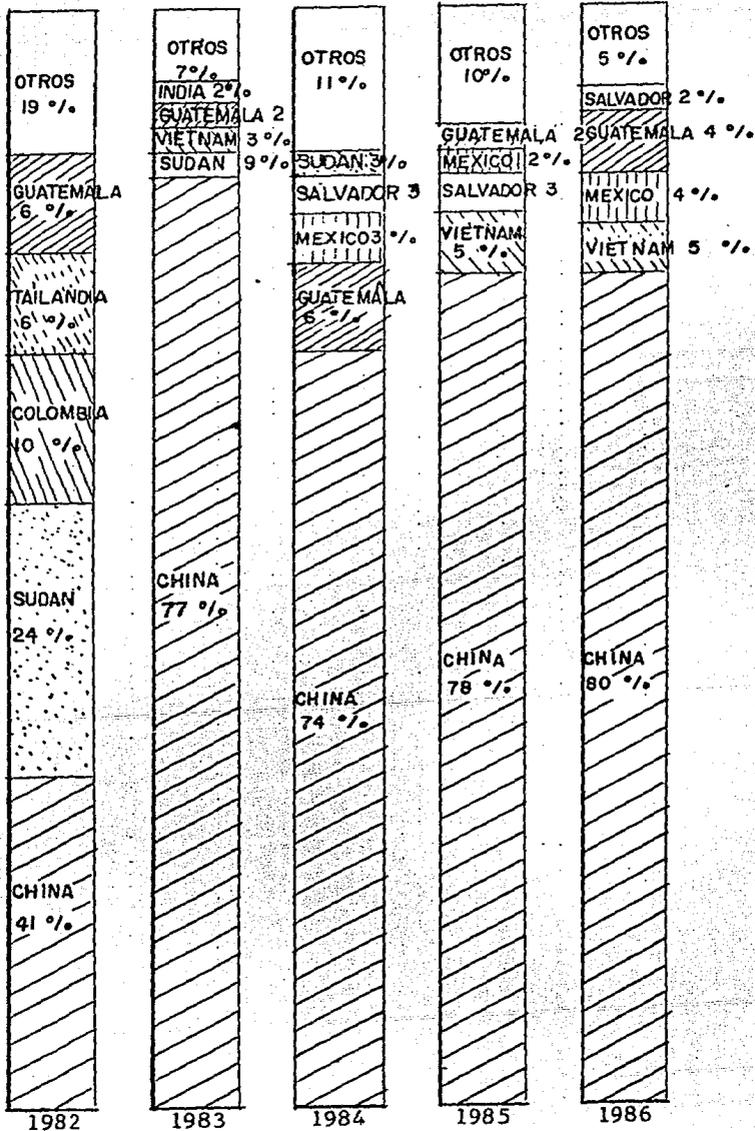
ANEXO 13
 PRINCIPALES PRODUCTOS JAPONESES EXPOR-
 TADOS A MEXICO POR JAPON.
 1984 - 1985
 (Miles de Dólares)

<u>PRODUCTO</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>
TOTAL	887,933	993,954
ALIMENTOS	439	210
Pescados y Mariscos	171	1
TEXTILES	2,958	4,412
Fibras sintéticas discontinuas	111	176
Hilos sintéticos	468	1,711
Tejidos de algodón	97	45
PRODUCTOS QUIMICOS	23,143	31,378
Productos medicinales	1,918	1,807
Materiales plásticos	6,695	8,570
PRODUCTOS METALICOS	159,604	126,885
Productos de hierro y acero	131,692	94,312
Metales no ferrosos	845	2,069
Artículos manufacturados de metal	27,067	30,504
MANUFACTURAS DE MINERALES NO FERROSOS	3,163	5,359
Porcelana	26	217
Perlas	392	225
MAQUINARIA Y EQUIPO	671,995	782,491
Máquinas generadoras de energía	101,303	114,323
Máquinas de oficina	13,369	32,051
Televisores	1,759	4,683
Radios	6,640	6,540
OTROS	26,631	43,219
Llantas y tubos de goma	2,349	3,537
Calzados	18	17
Juguetes	109	601

Fuente: COMO EXPORTAR A ... JAPON. BANCO
 NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.
 N.C. 1986.

ANEXO 14

JAPON: PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES DE AJONJOLI



FUENTE: JAPON: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. JETRO 1982 - 1986.

ANEXO 15

JAPON: VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE LOS 5
PRINCIPALES PAISES
(Miles de Dólares.)

AÑO : 1981

TOTAL 48,835

PAIS	CHINA	COLOMBIA	GUATEMALA	SUDAN	MEXICO
VALOR	13,230	7,469	5,893	5,713	3,932

AÑO : 1982

TOTAL 54,483

PAIS	CHINA	SUDAN	COLOMBIA	THAILANDIA	GUATEMALA
VALOR	22,147	13,284	5,634	2,659	3,468

AÑO : 1983

TOTAL 65,275

PAIS	CHINA	SUDAN	VIET NAM	GUATEMALA	INDIA
VALOR	49,760	5,597	1,200	1,457	1,281

AÑO : 1984

TOTAL 59,751

PAIS	CHINA	GUATEMALA	MEXICO	SALVADOR	SUDAN
VALOR	43,148	3,681	1,705	2,024	1,629

AÑO : 1985

TOTAL 57,945

PAIS	CHINA	VIET NAM	SALVADOR	MEXICO	GUATEMALA
VALOR	44,582	1,884	2,243	1,067	1,235

AÑO : 1986

TOTAL 51,409

PAIS	CHINA	VIET NAM	MEXICO	GUATEMALA	SALVADOR
VALOR	40,270	1,554	1,032	2,373	2,157

FUENTE: JAPON: IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. JETRO, 1980-86.



DIRECCION GENERAL DE SANIDAD Y PROTECCION
AGROPECUARIA Y FORESTAL
DIRECCION DE INTEGRACION Y REGULACION SANITARIA
SUBDIRECCION DE APLICACION CUARENTENARIA
DEPARTAMENTO DE CUARENTENAS Y CONTROLES INTERNACIONALES
AUTORIZACION SANITARIA

ANEXO 16

NR _____

CON FUNDAMENTO EN LA LEY DE SANIDAD FITOPECUARIA DE LOS
ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, SE CONCEDE AUTORIZACION SANI-
TARIA PARA:

- IMPORTACION ANIMALES PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS ANIMALES OTROS
 EXPORTACION VEGETALES PRODUCTOS Y SUBPRODUCTOS VEGETALES

SARH/ccvp

SECOFI

SEDUE

Nombre o razón social		Reg. Fed. Caus.	
Domicilio	Calle	Código Postal	
Localidad	Estado	Teléfono	

Producto a importar o exportar		
Cantidad	Unidad de Medida	Valor aproximado
Aduana de entrada	Punto de procedencia	
Aduana de salida	Destino	
País de origen	Localidad	

REQUISITOS ZOOSANITARIOS

- Certificado sanitario de origen
 Toma de muestras
 Inspección ocular
 Tratamientos

REQUISITOS FITOSANITARIOS

- Certificado fitosanitario internacional
 Toma de muestras
 Certificado de origen
 Tratamientos
 Inspección ocular

VIGENCIA 270 DIAS

Requisitos adicionales

FECHA DE EXPEDICION

AÑO MES DIA

AUTORIZACION

FIRMA _____
NOMBRE _____
PUESTO _____

REVISED

CONTRACT OF PURCHASE

MITSUBISHI CORPORATION as Buyer hereby confirms the purchase from the undermentioned Seller of the following goods (the "Goods") on the terms and conditions given below INCLUDING ALL THOSE PRINTED ON THE REVERSE SIDE HEREOF, which are expressly agreed to, understood and made a part of this Contract:

SELLER'S NAME & ADDRESS DIPASA P.O. Box 60 Cortazar, GTO., 38300 MEXICO		BUYER'S DEPT. NAC/EP-A	DATE May 14, 1985	
		BUYER'S CONTRACT NO. 5A4006	SELLER'S REFERENCE NO.	
MARKING	COMMODITY & QUALITY	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
	<u>Mexican Mixed Sesameseed</u> F.A.Q. 1985 New Crop Oil Content : Min. 52% Moisture : Max. 6% Admixture : Max. 2% F.F.A. : Max. 1.5%	100 Metric Ton 5% more or less allowed (at Seller's option)	US\$619.00 per Metric Ton for Net Weight FOB Manzanillo Mexico	US\$61,900.00 *****
TERMS OF DELIVERY FOB Manzanillo, Mexico		TIME OF SHIPMENT Nov./Dec. '85 (at Buyer's option)		
PORT OF SHIPMENT Manzanillo, Mexico				
PORT OF DESTINATION Nr va, Japan				
INSPECTION Weight and Quality, weighed and analyzed by Independent Authorized Surveyor at time of shipment to be final		PACKING In 50 kgs net polypropylene bag		
PAYMENT To be covered by buyer Irrevocable at sight letter of Credit to be opened by buyer in favor of seller.		SPECIAL TERMS & CONDITIONS 1. Seller should guarantee buyer to obtain Export License by seller's risk and account. 2. Other terms as per FOSFA 13.		

(SELLER) Accepted and confirmed by

(BUYER) Mitsubishi Corporation

BY _____

BY 

ON _____

19 _____

Manager of Oilseeds Sect.
Oil & Fats Dept.

(SEE GENERAL TERMS AND CONDITIONS ON REVERSE SIDE)

01-2 ORIG Y CF-25 UNIDAS (NUEVA) ANEXO 18
FERROCARRILES NACIONALES DE MEXICO CONOCIMIENTO ORIGINAL
 CLASE DE TRAFICO

Sello de la Dirección que expide este conocimiento

RECIBIDO para su transporte, con sujeción a la Clasificación y Tarifa en vigor en la fecha de este conocimiento los artículos que se describen en el mismo, en aparente buen estado (excepto lo que se especifica en contrario) con las marcas y números, consignación y destino que se indican, a continuación, los cuales entregarán los ferrocarriles en las mismas condiciones al consignatario, o a su orden en el punto de destino siempre que éste estuviera situado en sus líneas, o de otra manera, los entregarán en la estación de empalme de su ruta, a la Empresa de transportes en conexión siempre que haya convenio de intercambio para que éste los haga llegar hasta el lugar de destino. Queda convenido mutuamente que el servicio de transportes estará sujeto a la Ley de Vías Generales de Comunicación y a los Reglamentos Ferroviarios, así como a todas las estipulaciones contenidas en este documento.

DETENGASE ESTE CARRO EN:	PESO DOCUMENTO		LONGITUD DEL CARRO		CAPACIDAD DEL CARRO		TAMA MARCADA EN EL CARRO	PESO	
	Bruto	Neto	Solicitado	Suminis trado	Solicitado	Suminis trado		Máximo	Mínimo

PARA

Iniciales y número del carro: Sellos originales números: Fecha de la Guía: Número de la Guía:

DESTINO: Número de la estación: Nombre Estado: **ORIGEN:** Número de la estación: Nombre Estado: a/c:

RECONSIGNADO A: Estación: Estado: **Nombre completo del Remitente:**

Autorización: **Domicilio:**

RUTA: [Si es señalado por el remitente, anótese "R"] **Espacio reservado para revalidación de este conocimiento en el caso de cambio de destino o de consignación de la remesa.**

CONOCIMIENTO No.

CONSIGNATARIO: [Si es a la orden del remitente, exprésese con claridad] **La cantidad que se pague adelantada por cuenta de fletes, escríbase también con letra. Si el total de los cargos es por cuenta del consignatario, anótese "POR COBRAR".**

Domicilio:

FINAL DESTINO: **Remítase este conocimiento al consignatario para que pueda recoger su cargo en el destino y evitarle perjuicios.**

Instrucciones sobre Hielo, Ventilación, etc. **ANTES DE EFECTUAR CUALQUIER TRANSACCION COMERCIAL CON ESTE DOCUMENTO COMPRUEBE-SE LA AUTENTICIDAD DEL MISMO.**

NUM DE BULTOS	DESCRIPCION DE ARTICULOS Y MARCAS	PESO EN KILOGRAMOS	AUTORIZACION	CUOTA	CARGOS FLETE (1)	ADELANTOS (2)	PAGADO (2)
1							PAGADO HASTA SU DESTINO (10)
TOTALES							

ESTACION DE FECHA DE 19

Reciba la carga que aquí se describe en buen estado aparente, o en las condiciones que se hacen, notar, aceptando todas las cláusulas del contrato de porte impresas al dorso.

FIRMA DEL CONSIGNATARIO
 CONFIERO poder amplio, cumplido y bastante para que el

S/

Reciba este contrato de porte y reciba las mercancías que ampara bajo las cláusulas que en el mismo se expresan.

FIRMA DEL CONSIGNATARIO
 Le timbre común de \$ 0.20 (veinte centavos)

Toda reclamación por sobrecargo que se presente en contra de esta Empresa deberá ser acompañada invariablemente de las cuentas de gastos originales respectivos que se hayan extendido en la estación de destino, y tratándose de reclamaciones por pérdidas o averías de la carga, de las cuentas de gastos también originales debidamente anotadas y firmadas por el Jefe de Estación de destino, certificando las excepciones o bien por este conocimiento original, según corresponda, agregándose los demás documentos comprobatorios de la naturaleza, cantidad y valor de la mercancía perdida o averiada.

ESTACION **FECHA**

.....
JEFE DE ESTACION

GT-2 ORIG. Y CF-23 UNIDAS (NUEVA)
FERROCARRILES NACIONALES DE MEXICO

ANEXO 18
ORDEN DE REMISION
Y COPIA DE GUIA
 Archívese esta Copia en la
 Estación Remitente en
 perfecto orden numérico

CLASE DE TRAFICO _____

RECIBAN ESOS FERROCARRILES los siguientes artículos en aparente buena condición (excepto lo que se especifica en contrario) con la marca y número, consignación y destino que se indican a continuación, para ser transportados de conformidad con la clasificación y tarifas en vigor así como con las estipulaciones que constan al dorso de este documento y en el conocimiento respectivo, debiendo entregarlos en esas condiciones al consignatario, o a su orden, en la estación de destino, o de otra manera en el punto de empalme de la ruta de la empresa de transportes en conexión, siempre que haya convenio de intercambio y destino indicado esté situado más allá de los puntos que tocan esos Ferrocarriles.

COPIA DE GUIA DE CARGA PARA AMPARAR EMBARQUES EN MENOS DE CARRO ENTERO

Iniciales y Número del Carro		Fecha de la Guía		Número de la Guía				
DESTINO: Núm. de la Estación Nombre Estado Jo a/c			ORIGEN: Núm. de la Estación Nombre Estado a/c					
RUTA. (Si es señalada por el remitente, anótese "R")			Nombre completo del Remitente					
CONOCIMIENTO No. <input type="text"/>			Domicilio:					
CONSIGNATARIO: (Si es a la orden del remitente, exprésese con claridad)			PROCEDENCIA original y referencias anteriores					
Domicilio								
Final	Destino	1er. TRANSBORDO	2do. TRANSBORDO	3er. TRANSBORDO				
NUM DE BULTOS	DESCRIPCIÓN DE ARTICULOS Y MARCAS	PESO EN KILOGRAMOS EXACTO	FRACCIONAL	AUTO- TACION	CUOTA	CARGOS DE FLETE (1)	ADELANTOS (2)	PAGADO (3)
	3							PAGADO HASTA SU DESTINO (10)
Cl. de Gastos No.	TOTALES							

INSTRUCCIONES

Para aceptar esta ORDEN DE REMISION, téngase presente las instrucciones de la Circular CLF-4-A o la que la sustituya. En esta forma deben anotar los jefes de Estación el número y fecha de la guía respectiva, el número del conocimiento y cualquier otro dato necesario que no pueda indicar el remitente

Orden de Remisión presentada en

LUGAR Y FECHA

FIRMA DEL REMITENTE

Sello Fichador
de la
Estación Remitente



SEGUROS AZTECA

SOCIEDAD ANONIMA

POLIZA DE SEGURO DE TRANSPORTES

ASEGURADO

ANEXO 19
INSURANTES SUR 102
TEL 5-25 45 00
MEXICO & D. F.

LET. SUR MODIFICADO	POLIZA NO. POLICY NO.	AGENCI AGENT	FECHA DE EMISION			DESDE FROM			VICENCIA VIGENCY			HASTA AT	PAGO
			DIA	MES	AÑO	DIA	MES	AÑO	DIA	MES	AÑO		
MONEDA	CANTIA ASIGURADA INSURED AMOUNT	PREMIA PREMIUM	CARGOS CHARGES		IMPUESTO TAX	TOTAL		REGISTRO					

1. NACIONAL 7. DOLARES

SEGUROS AZTECA S A DENOMINADA EN ADELANTE "LA COMPAÑIA" DE ACUERDO CON LAS CONDICIONES GENERALES Y ESPECIALES ESTIPULADAS EN ESTA POLIZA (HEREINAFTER CALLED "THE COMPANY," SUBJECT TO THE GENERAL AND SPECIAL CONDITIONS STIPULATED IN THIS POLICY, THE LATTER HAVING PREFERENCE OVER THE FORMER DOES INSURE IN FAVOR OF THE PERSON ABOVE INDICATED (DENOMINADA EN ADELANTE "EL ASEGURADO") POR CUENTA DE QUEM CORRESPONDA SOBRE

BIENES ASEGURADOS PROPERTY INSURED

CANCELADA

TRANSPORTADO POR CARRIED BY

DESDE FROM HASTA TO

CONSIGNADO A COMIGNED TO

REMITENTE SHIPPER

ESTOY A LOS EFECTOS Y CONDICIONES DE SUJECION DE LOS TERMINOS Y CONDICIONES DE ESTA POLIZA. AGENT'S SIGNATURE

CONDICIONES ADICIONALES QUE AMPARA ESTA POLIZA, COMO LOS BOMBEROS INCENDIOS Y ERACICIONES EN EL REVERSO DE ESTA POLIZA Y/O EN LOS ANEXOS RESPECTIVOS. ADDITIONAL BEES COVERED BY THIS POLICY AS PER THE FOLLOWING BEES ARE THE DEFINITION AT THE REVERSE SIDE OF THIS POLICY AND/OR IN THE ATTACHED CLAUSES.

LAS PERDIDAS IRREPARABLES SE PAGARAN AL ASEGURADO O A SU ORDEN, EN EL DOMICILIO DE LA COMPAÑIA, CONTRA LA ENTREGA DE ESTA POLIZA, Y LA COMPROBACION DEL LOSSIS, IF ANY, SHALL BE PAYABLE TO THE INSURED OR ORDER AT THE COMPANY'S HEAD OFFICES OR AT THE OFFICES OF ITS AGENCIES, AGAINST SURRENDER OF THE POLICY AND UPON PROOF OF THE INSURABLE INTEREST OF THE CLAIMANT.

PARA LA COMPROBACION DE LOS DAÑOS O PERDIDAS SUFICIENTES POR LOS BIENES O BIENES REALES UN CERTIFICADO DE EVENTOS, IN CASE OF LOSS OR DAMAGE TO THE PROPERTY, A CERTIFICATE OF DAMAGES SHOULD BE SECURED FROM

EN ESTE POLIZA SE MENCIONA EN EL ARTICULO DE LA LEY AZTECA DE LOS SEGUROS DE TRANSPORTES

EN TESTIMONIO DE LO CUAL SEGUROS AZTECA S A, FIRMA LA PRESENTE POLIZA EN MEXICO, D...
Art. 25 de la Ley Sobre el Control de Seguro "Si el contenido de la póliza o sus modificaciones no concuerdan con lo ofrecido, el Asegurado podrá pedir la rectificación correspondiente dentro de los treinta días que sigan al día en que reciba la póliza. Transcurrido este plazo se con...
... nes de la póliza o de sus modificaciones."

SEGUROS AZTECA SOCIEDAD ANONIMA

Firma del Agente

AUT. C.N.S. OF 2034 EXP. 7374 15 26/11 DE 12/11/69

SI ESTA POLIZA FUERE EXPEDIDA POR ALGUNA FORANEA, DEBERA SER RETENIDA POR PERSONA AUTORIZADA POR LA COMPAÑIA.

CLAUSULAS ESPECIALES
(ESPECIFICACION DE INCISOS DE RIESGOS ADICIONALES)

Cuando en la carátula de la póliza se indiquen como amparados uno o varios de los riesgos adicionales sobre los bienes objeto de la misma, se entenderá que:

Sujeta a todas sus otras condiciones, tales riesgos se amparan según las siguientes incisos:

1. BODEGA A BODEGA PARA EMBARQUES TERRESTRES Y AEREO.

Desde la bodega u oficina del remitente durante el curso normal del viaje y hasta su llegada a la bodega u oficina del consignatario indicados en la carátula, o hasta la expiración de 15 días si tal bodega se encuentra en el puerto final de destino o 30 días si el destino final de los bienes asegurados queda fuera de los límites del puerto, lo que acontezca primero. Los límites de días antes mencionados, se cuentan a partir de la media noche del día en que queda terminada la descarga de los bienes asegurados en el costado del barco transportador. Para que el seguro cubra un periodo mayor, deberá recabarse oportunamente el consentimiento de la Compañía, quedando en su caso el Asegurado obligado a pagar la prima adicional correspondiente.

2. BODEGA A BODEGA PARA EMBARQUES MARITIMOS.

Desde la bodega o almacén del punto de embarque, durante el curso normal del viaje y hasta su llegada a la bodega u oficina del consignatario indicados en la carátula, o hasta la expiración de 15 días si tal bodega se encuentra en el puerto final de destino o 30 días si el destino final de los bienes asegurados queda fuera de los límites del puerto, lo que acontezca primero. Los límites de días antes mencionados, se cuentan a partir de la media noche del día en que queda terminada la descarga de los bienes asegurados en el costado del barco transportador. Para que el seguro cubra un periodo mayor, deberá recabarse oportunamente el consentimiento de la Compañía, quedando en su caso el Asegurado obligado a pagar la prima adicional correspondiente.

3. ESTADIA DURANTE 30 DIAS.

Estadía en bodegas de la Aduana de destino, durante 30 días, de acuerdo con los términos de la cláusula 9 de las Condiciones Generales de la Póliza.

4. ESTADIA DURANTE 60 DIAS

Estadía en bodegas de la Aduana de destino, durante 60 días, de acuerdo con los términos de la cláusula 9 de las Condiciones Generales de la Póliza.

5. RIESGOS ORDINARIOS DE TRANSITO TERRESTRE Y AEREO.

Exclusivamente contra los riesgos especificados en la Cláusula 6a. de las Condiciones Generales de la Póliza.

6. RIESGOS ORDINARIOS DE TRANSITO MARITIMO

Exclusivamente contra los riesgos especificados en la Cláusula 4 de las Condiciones Generales de la Póliza.

7. ROBO DE BULTO ENTERO.

Contra falta de entrega de bulto por entero por extravío o robo. Queda estipulado que no habrá responsabilidad para la Compañía por falta de contenido en los bultos, ni por robo en el que interviene directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del Asegurado.

8. ROBO PARCIAL.

Contra falta de entrega por extravío o robo. Queda sin embargo estipulado que no habrá responsabilidad para la Compañía por robo en

el que interviene, directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del Asegurado.

9. MOJADURA DE AGUA DULCE, DE MAR O DE AMBAS.

Contra los daños materiales causados por mojaduras de agua dulce, de mar o de ambas.

10. CONTACTO CON OTRAS CARGAS

Contra daños materiales causados por contacto con otras cargas, quedando específicamente excluidos los que provengan de rotura, rajadura, raspadura, abolladura y desportilladura.

11. OXIDACION.

Contra los daños materiales causados directamente por oxidación.

12. MERMAS Y/O DERRAMES.

Contra pérdidas y/o daños causados directamente por mermas y/o derrames a consecuencia de rotura o rajadura de los envases.

13. ECHAZON O BARREDURA.

Contra los riesgos de echazón o barredura de sobre cubierta por las olas.

14. TODO RIESGO.

Contra toda pérdida o daño físico por causa externa, con las excepciones consignadas en la Cláusula 11 de sus Condiciones Generales. Queda estipulado que no habrá responsabilidad para la Compañía por robo en el que interviene directa o indirectamente un enviado, empleado o dependiente del Asegurado.

15. HUELGAS Y ALBOROTOS POPULARES.

Contra los riesgos de huelgas y alborotos populares en los términos del endoso adjunto.

16. ROTURA.

Contra los daños materiales causados por roturas o rajaduras, quedando específicamente excluida la raspadura, abolladura o desportilladura.

17. GANADO.

Contra la muerte o lesiones que sufra el ganado debido a la realización de cualesquiera de los riesgos enumerados en las cláusulas 4a. o 6a. según el caso, de las condiciones generales impresas en esta póliza. En consecuencia, la muerte o lesiones de los animales por otras causas o por enfermedades no quedan cubiertas por esta póliza. El choque proveniente de enganches, maniobras o movimientos propios del medio de Transporte, no se considera como una colisión para los efectos de este seguro.

18. GUERRA.

Contra los riesgos de guerra en los términos del endoso adjunto.

19. DEDUCIBLE.

En caso de pérdidas o daños que ameriten indemnización conforme a este seguro, la Compañía sólo responderá por el exceso de lo que se anota en el cuadro respectivo de la carátula, calculado sobre el valor asegurado.

LAS RECLAMACIONES DE PERDIDA QUE OCURRAN EN EL EXTRANJERO PODRAN PRESENTARSE POR CONDUCTO DE LOS SIGUIENTES COMISARIOS DE AVERIAS CLAIMS IN LOSS OCCURRING ABROAD MAY BE PRESENTED THROUGH THE FOLLOWING CLAIMS AGENCIES

ARGENTINA BUENOS AIRES	MESSIAS F. REIC & Co MR CARL REIC	ROSENTHAL S S MONCKENBERGSTRASSE 31 III
BELGICA BRUSELAS	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	MATRU 215
BELGICA BRUSELAS	DECKERS & MACLEBERG	PLACE DE MER 2830
BRAZIL RIO DE JANEIRO SAO PAULO	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	EDIF. BIC. 46 9150 AVE. 8. A. FRANCO 862480 501
CANADA TORONTO MONTREAL	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	491 EDGINGTON AVENUE 1111 W. HASTINGS STREET
COLOMBIA BOGOTA	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	CARRERA No. 13 76 45
COSTA RICA SAN JOSE	FELPE J. ALVARADO & CIA. SUCES. S. A.	DOMICILIO CONOCIDO
CHILE SANTIAGO	HANNA & COMPANY, LTD	CASILLA 9193
ESPAÑA BARCELONA BILBAO MADRID	M. ANDREWS & Co. LTD SUCESSION DE J. INYER	PLAZA DEL DUQUE DE WINDHAGEN 3 BARROETA ALDAMA No. 3 AV. DE JOSE ANTONIO 88
ESTADOS UNIDOS LOS ANGELES MILWAUKEE SAN FRANCISCO	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	4050 WILSHIRE BOULEVARD 79 JOHN F. STREET P. O. BOX 3738 PHILA. PA. 1915 ONE EMBARCADERO CENTER 44-11
FRANCIA PARIS	J. DUCROCO CHRISTIAN HARBEL COURTES	113 BOUL. DE STRASBOURG RUE BELLAUX 81 7. RUE BAILLY DE SUFFREN
MARSIHA PARIS	MESSIAS F. REIC & CIE	18 RUE VIVENNE 24

GUATEMALA GUATEMALA	AGENCIAS UNIDAS S. A.	APARTADO 291
HONDURAS TEGUCIGALPA	DE VOL. E. 2004	HERBERGACHT 514
HONDURAS TEGUCIGALPA	"EL AHORRO HONDURENO" S. A.	DOMICILIO CONOCIDO
INGLATERRA LONDRES	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	34 35 LINDENHALL ST LIVERPOOL, BRIDGEC, LITCH & BENDALL LTD 123 DERBY HOUSE, LITCHGATE BUILDINGS
ISLANDIA REYKJAVIK	JOHN ATKINSON & Co	STATE BUILDING, ARTHUR STREET
JAPON OSAKA YOKOHAMA	MESSIAS CHRISTOFORO DAVID	VIA CAROLIN N. 14
INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	P. O. BOX 462 HONG KONG & SHANGHAI BANK BLDG	
NICARAGUA MANAGUA	SALVADOR GUERRERO M.	AVENIDA EDUARDO
NORUEGA OSLO	WESMANS HAVAMBUREAU A/S	PRINSSENSAT 7
PANAMA PANAMA	COMPANIA GENERAL DE SEGUROS S. A.	JOSE BALDA 7
PERU LIMA	M. M. BEAUSIRE & Co. S. A.	APARTADO 278 MULLAGA 23
PUEBLO RICO SAN JUAN	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	33 112 PONCE DE LEON AVE HAIGREYSON, KIAN
EL SALVADOR SAN SALVADOR	LA CENTRO AMERICANA S. A.	CALLE RUBEN DARIO No. 45
ESTADOS UNIDOS ESTOCOLMO	FRICK & FRICK, LTD	MAUMSELIINADIGATAN 33
VENTURELA CARACAS	INSURANCE COMPANY OF NORTH AMERICA	EDIF. 102 ELECTRICA 34. PISO



COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

(HOJA "A") ANEXO 20

I. IDENTIFICACION DEL C.V.D. (PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR BANCOMER)

INSTRUCCIONES DE LLENADO AL REVERSO DE ESTA FORMA

NUMERO DE C.V.D.	BANCO 019	SUCURSAL	TIPO	FECHA DE REGISTRO
CONSTA DE	HOJA "A"	HOJA "B"	HOJA "C"	AGUANO DE SALIDA

II. DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO (PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR BANCOMER)

NOMBRE: BANCOMER, SOCIEDAD NACIONAL DE CREDITO		SUCURSAL (NOMBRE Y NUMERO)
DOMICILIO (CALLE Y NUMERO)		
CUIDAD	ESTADO	CODIGO POSTAL

III. DATOS DEL EXPORTADOR

NUMERO, DENOMINACION O RAZON SOCIAL	R.F.C.	R.U.F.E.
DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES (CALLE Y NUMERO)		TELEFONO
CUIDAD	ESTADO	CODIGO POSTAL

IV. DATOS DE LA LIQUIDACION (PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR BANCOMER)

FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA	_____
FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO	_____
PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS: (FECHA REVOLON ANTERIOR MAS 90 DIAS NATURALES)	_____
TOTAL EXPORTACIONES: (HOJA "B" COLUMNA 7)	_____
MENOS	_____
TOTAL DE ANTIPOPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)	_____
(HOJA "C" PUNTO 2.1)	_____
DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS (HOJA "C" PUNTO 2.2)	_____
A) EXPORTACIONES	_____
B) IMPORTACIONES	_____
NETO DIVISAS A VENDER	_____

V. FORMALIZACION DEL C.V.D.

EL EXPORTADOR SE OBLIGA A VENDER A LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO EL PRESENTE COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS, A TRAVES DE LA SUCURSAL MENCIONADA, AL TIPO DE CAMBIO CONTROLADO DE COMPRA, LA TOTALIDAD DE LAS DIVISAS CORRESPONDIENTES AL VALOR DE LAS EXPORTACIONES QUE SE REALICEN AL AMPARO DE ESTE C.V.D. HECHAS, EN SU CASO, LAS DEDUCCIONES AUTORIZADAS EN LOS TERMINOS Y CONDICIONES ESTABLECIDOS EN LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIOS DE LAS CUALES ESTE ANEXO FORMA PARTE.

ASIMISMO, EN CASO DE INCUMPLIMIENTO, EL EXPORTADOR AUTORIZA A LA INSTITUCION DE CREDITO PARA QUE PROCEDA EN LOS TERMINOS ESTABLECIDOS EN LOS ARTICULOS 14 Y 119 DE LAS DISPOSICIONES DE REFERENCIA.

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL

EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL DEBERA IDENTIFICARSE A SATISFACCION DE LA INSTITUCION DE CREDITO.

VI. REGISTRO DEL C.V.D.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS	IDENTIFICACION	OBSERVACIONES
 N. 09-27/C. CAMB. 27 AG	INDICAR DOCUMENTO, NUMERO Y FECHA DE EXPEDICION CON EL QUE SE IDENTIFICA EL EXPORTADOR	

**COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS
INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO**

ANEXO 20

I IDENTIFICACION DEL C.V.D.
ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO.

No. DE C.V.D.
EL QUE AL EFECTO DETERMINE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE LO REGISTRE.

FECHA DE REGISTRO
LA CORRESPONDIENTE AL DIA DE REGISTRO DEL DOCUMENTO.

CONSTA DE 1 HOJA "A", HOJAS "B" Y HOJAS "C", EN LOS ESPACIOS VACIOS SE ANOTARA LA CANTIDAD DE HOJAS "B" Y "C" QUE SOLICITE EL EXPORTADOR.

ADUANA DE SALIDA
SE ANOTARA LA QUE AL EFECTO INDIQUE EL EXPORTADOR.
EN CASO DE QUE SE EXPORTEN MERCANCIAS POR ADUANAS DIFERENTES, DEBERA REGISTRARSE UN C.V.D. POR CADA ADUANA.

II. DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO.
ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO.

NOMBRE
NOMBRE COMPLETO DE LA INSTITUCION.

SUCURSAL
EL NOMBRE QUE CORRESPONDA A LA SUCURSAL QUE REGISTRE EL C.V.D.

DOMICILIO
DEBERA CONTENER, SIN ABREVIATURAS, LA CALLE, NUMERO, CIUDAD, ESTADO Y CODIGO POSTAL, DE LA SUCURSAL BANCARIA QUE REGISTRE EL C.V.D.

III. DATOS DEL EXPORTADOR
ESTOS DATOS DEBERAN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL
ESTOS DATOS DEBERAN SER COMPLETOS, Y NO DEBERAN USARSE ABREVIATURAS E INICIALES.

R.F.C. Y R.M.I.E.
LOS ASIGNADOS AL EXPORTADOR POR LA AUTORIDAD COMPETENTE LOS EXPORTADORES OCASIONALES NO REQUEREN INDICAR EL R.M.I.E.

DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES.
SE ANOTARA, SIN ABREVIATURAS, LA CALLE, NUMERO, CIUDAD, ESTADO Y CODIGO POSTAL DEL EXPORTADOR.

IV. DATOS DE LA LIQUIDACION.
ESTE CUADRO DEBERA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR LA INSTITUCION DE CREDITO.

EL EXPORTADOR PODRA OPERAR HASTA EN DOS DIVISAS DIFERENTES, INDIICANDO EN CADA COLUMNA LA DIVISA DE QUE SE TRATE.

FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA
SE ASENTARA LA FECHA CORRESPONDIENTE A LA PRIMERA SALIDA DE LA MERCANCIA, QUE SE OBTENDRA TANTO DEL PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACION COMO DEL DESGLOSE DE LA HOJA "B".

FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS.
SE DETERMINARA SUMANDO 90 DIAS NATURALES A LA FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE LA MERCANCIA.

TOTAL EXPORTACIONES
CORRESPONDERA LA SUMA DE LA COLUMNA DE 7 DE LAS HOJAS "B" POR DIVISA.

TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)
DEBERA ASENTARSE LA SUMA DE LA COLUMNA "MONTO" DE LAS HOJAS "C" PUNTO II. POR DIVISA.

DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS
SE ANOTARAN LOS GASTOS ASOCIADOS EN QUE HAYA INCURRIDO EL EXPORTADOR.

AL EXPORTACIONES
SE ASENTARA POR DIVISA EL IMPORTE DE GASTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION QUE CORRESPONDA DE CONFORMIDAD CON EL DESGLOSE PRESENTADO EN LA HOJA "C" PUNTO #2.

EL IMPORTACIONES
SE ANOTARA POR DIVISA EL IMPORTE DE LOS GASTOS ASOCIADOS A LA IMPORTACION, QUE CORRESPONDA DE CONFORMIDAD CON EL DESGLOSE PRESENTADO EN LA HOJA "C" PUNTO #2.

NETO DE DIVISAS A VENDER.
SE DETERMINARA EN LA DIVISA CORRESPONDIENTE, LA DIFERENCIA ARITMETICA RESULTANTE DE RESTAR AL TOTAL DE EXPORTACIONES EL TOTAL DE ANTICIPOS DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES.

V. FORMALIZACION DEL COMPROMISO.
LOS DATOS DE ESTE CUADRO DEBERAN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL
EN ESTA LINEA EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL DEBERA ASENTAR SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA.

VI. REGISTRO DEL C.V.D.
ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS.
EN ESTE CUADRO SE ESTAMPARA EL SELLO Y FIRMAS AUTOGRAFAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRE EL C.V.D.

IDENTIFICACION
EN ESTE ESPACIO DEBERA ANOTARSE EL NOMBRE DEL DOCUMENTO, NUMERO Y FECHA DE EXPEDICION CON EL CUAL SE IDENTIFIQUE EL EXPORTADOR EN CASO DE QUE EL SUSCRIPTO ACTUE EN REPRESENTACION DE PERSONAS FISICAS O JURIDICAS, LA CLASE DE PODER OTORGADO NUMERO Y PLAZA DEL NOTARIO PUBLICO ANTE QUIEN SE OTORGO EL PODER ASI COMO EL NUMERO Y FECHA DE LA ESCRITURA.

OBSERVACIONES
ESTE ESPACIO SE RESERVA PARA LOS COMENTARIOS QUE RESULTEN PERTINENTES DE LA OPERACION.

NOTA: EL C.V.D. DEBERA REQUISITARSE EN ORIGINAL Y 3 COPIAS, QUE SE DISTRIBUIRAN COMO SIGUE:

- ORIGINAL PARA EL EXPORTADOR.
- PRIMERA Y SEGUNDA COPIA PARA LA ADUANA DE SALIDA DE LA MERCANCIA.
- TERCERA COPIA PARA LA SUCURSAL DE LA INSTITUCION QUE REGISTRE EL C.V.D.
- RESPECTO DE LAS HOJAS "B" Y "C", NO SERA NECESARIO QUE LA INSTITUCION DE CREDITO CONSERVE LA COPIA DE LA HOJA "B" SE ENTREGARA AL EXPORTADOR ORIGINAL Y DOS COPIAS EN TANTO QUE DE LA HOJA "C" SOLO SE LE ENTREGARA EL ORIGINAL.

EL EXPORTADOR AL EFECTUAR LA PRIMERA EXPORTACION DEBERA PRESENTAR ANTE LA ADUANA DE SALIDA LA DOCUMENTACION SEÑALADA EN EL ARTICULO 25 DE LA LEY ADUANERA Y "B" DE SU REGLAMENTO ADICIONADA DEL ORIGINAL PRIMERA Y SEGUNDA COPIA DEL C.V.D. DEBIDAMENTE REGISTRADA.

LAS SUBSECUENTES EXPORTACIONES QUE SE EFECTUEN REALIZADAS AL IMPORTE DE ESTE MISMO C.V.D. DEBERAN EFECTUARSE POR LA MISMA ADUANA E IN ACOMPAÑADAS INVARIABILMENTE DEL ORIGINAL DEL C.V.D.



COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

ANEXO 21
HOJA "B" DE

SECRETARÍA DE ECONOMÍA

ESTADO LIBRE ASOCIADO

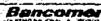
INSTITUCIÓN DE CRÉDITO BANCOMER, SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO	INSTITUCIÓN DE CRÉDITO Y DEPOSITARIO	No. C.V.D. R.F.C.	SERIE 019	FECHA	CELULAR
--	--------------------------------------	----------------------	--------------	-------	---------

II REGISTRO DE LAS EXPORTACIONES HECHAS ADIJS AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.

1	2	3	4	5	6 VALOR DE LA AGENCANCIA		8	9
					F.O.B.	DE FACTURA		

III REGISTRO DEL C.V.D.

ESTA HOJA PARA LA CARTA EN BLANCA CONTIENE EL SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO QUE REGISTRA EL C.V.D.	OBSERVACIONES:
--	----------------



**INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO ANEXO 21
HOJA "B"**

I. ENCABEZADO

ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO.

II. REGISTRO DE LAS EXPORTACIONES REALIZADAS AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.

- LOS DATOS DE LAS COLUMNAS 1 A 4 Y 5 DEBEN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL.
- EN CASO DE QUE EL EXPORTADOR DESCONOZCA LOS DATOS REFERENTES A LAS COLUMNAS 2, 3, Y 4, PODRAN TRATARSE DE EXPORTACIONES OCASIONALES, CORRESPONDERA A LA AUTORIDAD ADUANERA EL LLENADO DE DICHAS COLUMNAS.
- NO PODRAN REALIZARSE EXPORTACIONES AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D. DESPUES DE TRANSCURRIDOS 90 DIAS NATURALES CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE HUBIERE REALIZADO LA EXPORTACION MAS ANTIGUA AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.
- EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL, PODRA REALIZAR UN ÚNICO ADUANAL QUE NO EFECTUE MAS EXPORTACIONES POSTERIORES AL AMPARO DE ESTE C.V.D.

NUMERO PROGRESIVO DE LA OPERACION (COLUMNA 1)

SE ANOTARA EL NUMERO PROGRESIVO POR CADA PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACION QUE AMFARE UNA O VARIAS SAJAS DE MERCANCIAS.

PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACION (COLUMNA 2 Y 3)

SE ANOTARA EL NUMERO Y LA FECHA QUE CORRESPONDAN A DICHO DOCUMENTO.

FRACCION DECLARADA (COLUMNA 4)

CORRESPONDERA A LA FRACCION QUE ANCLARIA DE CONFORMIDAD CON LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACION.

SELLO Y FIRMA DEL VISTA ADUANAL (COLUMNA 5)

DEBERA ASENTARSE EL SELLO Y FIRMA DEL VISTA ADUANAL COMO CONSTANCIA DE QUE HA VERIFICADO LOS DATOS ANOTADOS POR EL EXPORTADOR EN ESTA HOJA, EN LOS TERMINOS DE LAS DISPOSICIONES VIGENTES.

VALOR E.O.B. (COLUMNA 6)

SE ANOTARA INVARIABLEMENTE EL VALOR LIBRE A BORSO (E.O.B.) DE LAS MERCANCIAS EXPORTADAS, QUE PODRA SER CUAL O DIFERENTE AL DE FACTURACION, SEGUN LOS TERMINOS DE ENTREGA.

VALOR DE LA FACTURA (COLUMNA 7)

EN ESTA COLUMNA SE ANOTARA EL VALOR DE LA FACTURA DE LA MERCADEA EXPORTADA, EN CUANTO A LOS CON LOS TERMINOS DE ENTREGA FACTURADOS (F.O.B. C.I.F. O F.P.A.S., ETC.) TRATANDOSE DE CASOS DE EXPORTACIONES DE MERCANCIAS QUE INCORPORA SIEMPRE PORTADOS TEMPORALMENTE, EN DICHA COLUMNA DEBERA ASENTARSE EL VALOR TOTAL DE LAS MERCANCIAS EXPORTADAS.

TIPO DE DIVISA (COLUMNA 8)

SE ANOTARA EL NOMBRE DE LA DIVISA EN LA QUE SE FACTURO EL VALOR DE LA MERCANCIA, Y NO PODRAN ANEXARSE HASTA DOS DIVISAS DIFERENTES, NO PROCEDE LA FACTURACION EN MONEDA NACIONAL.

FIRMA DEL EXPORTADOR (COLUMNA 9)

EN ESTA COLUMNA EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL ASENTARA SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA, COMO CONSTANCIA DE HABER PRESENCIADO EL RECONOCIMIENTO ADUANERO Y EXPRESAR SU DESEO DE QUE SALGAN DEL PAIS LAS MERCANCIAS.

III. REGISTRO DEL C.V.D.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

EN ESTE CUADRO SE ESTARA PARA EL SELLO Y FIRMAS AUTOGRAFAS DE FUNCIONARIOS AUTORIZADOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO PRECISAMENTE EN LA FECHA DE SU EMISION.

OBSERVACIONES

SE ASENTARAN LOS COMENTARIOS QUE RESULTEN PERTINENTES DE LAS EXPORTACIONES REALIZADAS.

NOTAS:

EL EXPORTADOR AL REGISTRAR EL C.V.D. PODRA SOLICITAR EN LA INSTITUCION DE CREDITO QUE LO REGISTRE TANTAS HOJAS "B" COMO SEAN NECESARIAS PARA DESGLOSAR LAS EXPORTACIONES. PARA SER VALIDAS DEBERAN CONTENER SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS AUTOGRAFAS DE FUNCCIONARIOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO.

- LAS HOJAS NO UTILIZADAS DEBERAN ANEXARSE AL MOMENTO DE EFECTUAR LA LIQUIDACION.
- EN EL SUPUESTO DE QUE LAS HOJAS "B" SOLICITADAS ORIGINALMENTE ANTE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRE EL C.V.D. SEAN INSUFICIENTES PARA DESGLOSAR EL TOTAL DE EXPORTACIONES, DEBERA REGISTRAR UN NUEVO C.V.D. PARA LAS EXPORTACIONES ADICIONALES, EN VIRTUD DE QUE EL NUMERO DE HOJAS ANOTADO EN EL CUADRO 1 DE LA CARATULA NO PODRA SER MODIFICADO.

- I. **ENCABEZADO**
ESTOS DATOS LOS ANOTARA LA INSTITUCION DE CREDITO
- II.1 **ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)**
ESTOS DATOS DEBERAN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR.

NUMERO PROGRESIVO DE LA OPERACION
LA NUMERACION DE ESTA COLUMNA, EN SU CASO, DEBERA RELACIONARSE CON EL NUMERO PROGRESIVO DE LA OPERACION QUE CORRESPONDA AL ASENTADO EN LA COLUMNA 1 DE LA HOJA "B".

DOCUMENTO
EN ESTAS COLUMNAS DEBERAN DETALLARSE LOS DOCUMENTOS QUE SE PRETENDAN DEDUCIR DEL COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS.

NOMBRE
EN ESTA COLUMNA SE ANOTARA EL TIPO DE DOCUMENTO EXPEDIDO A NOMBRE DEL EXPORTADOR.
(PERMISOS DE IMPORTACION, FACTURAS, CONOCIMIENTOS DE EMBARQUE, COMPROBANTE DE VENTA DE DIVISAS, ETC.)

NUMERO
SE ASENTARA EL QUE MUESTRE EL DOCUMENTO

FECHA
SE ANOTARA LA DE EXPEDICION DEL DOCUMENTO

CONCEPTO
EN ESTE ESPACIO SE DESCRIBIRA EL RUBRO AUTORIZADO QUE SE PRETENDA DEDUCIR O MODIFICAR.
(ANTICIPOS, MODIFICACIONES POR DEVOLUCION DE MERCANCIAS, PERDIDA TOTAL O PARCIAL, PAGO DE IMPORTACIONES, PAGO DE ADEUDOS VENCIDOS A FAVOR DE PROVEEDORES DEL EXTRANJERO, PAGO DE ADEUDOS A FAVOR DE ENTIDADES FINANCIERAS DEL EXTERIOR O INSTITUCIONES DE CREDITO MEXICANAS, ETC.)

MONTO
SE ANOTARA EL IMPORTE QUE AMPARE EL DOCUMENTO CORRESPONDIENTE.

DIVISA
SE ASENTARA EL NOMBRE DE LA DIVISA QUE AMPARE EL DOCUMENTO CORRESPONDIENTE, Y SI O PODRAN UTILIZARSE HASTA DOS DIVISAS DIFERENTES, QUE DEBERAN SER LAS MISMAS QUE SE USARON EN LAS HOJAS "B".

II.2 **REDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS.**

A) **SIN PRESENTAR DOCUMENTACION COMPROBATORIA**
SE ANOTARA EN LAS COLUMNAS DE PORCENTAJE E IMPORTE LOS GASTOS ASOCIADOS, SEGUN CORRESPONDAN A EXPORTACION O IMPORTACION, SIEMPRE QUE NO EXCEDAN DE LOS PORCENTAJES SEÑALADOS EN LOS INCISOS A) DE LOS ARTICULOS 35 Y 37 RESPECTIVAMENTE DE LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIOS, TENIENDO LOS EXPORTADORES LA OBLIGACION DE CONSERVAR A DISPOSICION DE LAS AUTORIDADES DURANTE UN PERIODO DE 3 AÑOS, LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA DE DICHS GASTOS.

B) **PRESENTANDO DOCUMENTACION COMPROBATORIA**
SE ANOTARA EL PORCENTAJE E IMPORTE DE GASTOS ASOCIADOS SEGUN SE TRATE DE EXPORTACION O IMPORTACION CUANDO ESTOS SEAN SUPERIORES AL PORCENTAJE MAXIMO AUTORIZADO PARA EL INCISO A) ANTERIOR Y NO EXCEDAN DE LOS PORCENTAJES SEÑALADOS EN LOS ARTICULOS 34 Y 36 RESPECTIVAMENTE, DE LAS DISPOSICIONES DE REFERENCIA, DEBIENDO ANEXAR LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA DEL TOTAL DE GASTOS ASOCIADOS INCURRIDOS.

C) **CON DICTAMEN DE LA SECOFI**
CUANDO EL PORCENTAJE DE GASTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION O IMPORTACION EXCEDAN AL MAXIMO AUTORIZADO PARA EL INCISO B) ANTERIOR O SE TRATEN DE GASTOS INCORRECTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACION, SE ANOTARAN LOS PORCENTAJES E IMPORTES AUTORIZADOS SEGUN DICTAMEN EXPEDIDO POR EL INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, TENIENDO LOS EXPORTADORES LA OBLIGACION DE CONSERVAR A DISPOSICION DE LAS AUTORIDADES, DURANTE UN PERIODO DE 3 AÑOS, LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA DE DICHS GASTOS.

II.3 **SUMAJIL - II.2**
SE ANOTARA EL IMPORTE QUE RESULTE DE SUMAR LOS APARTADOS II.1 Y B.2

III. **FORMALIZACION**
EN ESTE CUADRO EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL ASENTARA SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA, RATIFICANDO LOS DATOS ANOTADOS EN ESTA HOJA.
NOTA: EL EXPORTADOR, AL REGISTRAR EL C. V. D. PODRA SOLICITAR EN LA INSTITUCION DE CREDITO QUE LO REGISTRE, TANTAS HOJAS "C" COMO SEAN NECESARIAS PARA DESGLOSAR LOS ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES

LAS HOJAS UTILIZADAS DEBERAN ANEXARSE AL MOMENTO DE EFECTUAR LA LIQUIDACION



ANEXO 23
CARTA COMPROBACION DE DIVISAS

NOMBRE DE LA INSTITUCION FINANCIERA REGISTRADA		EJECUTIVO		NO. DE FOLIO	

ASUNTO: COMPROBACION DE COMPRA DE DIVISAS AL TIPO DE CAMBIO CONTROLADO EN UNA INSTITUCION DE CREDITO DIFERENTE A LA QUE REGISTRO EL C.V.D.

DIRECCION A INSTITUCION DE CREDITO DONDE SE ENCUENTRAN REGISTRADOS EL(LOS) C.V.D.(S)
(NOMBRE Y DOMICILIO):

EN BASE A LO QUE ESTABLECE EL ARTICULO 10 DE LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIOS, COMUNICAMOS A USTEDES QUE EL DIA DE HOY LE HEMOS COMPRADO DIVISAS AL TIPO DE CAMBIO CONTROLADO DENTRO DEL PLAZO AUTORIZADO A: _____, QUIEN REGISTRO CON USTEDES (NOMBRE COMPLETO DEL EXPORTADOR)

EL(LOS) COMPROMISO(S) DE VENTA DE DIVISAS, CUYO(S) NUMERO(S) ANOTAMOS A CONTINUACION Y DEL(DE LOS) CUAL(ES) ANEXAMOS COPIA(S).

DATOS DE LA COMPRA		DATOS DEL COMPROBANTE DE VENTA DE DIVISAS	
<small>ESTADO</small> <small>CIUDAD</small> <small>NUMERO</small>	DATOS DEL(DE LOS) C.V.D.(S)	NUMERO	
	NUMERO	FECHA	
		DIVISA	
		IMPORTE	
		TIPO DE CAMBIO	
OBSERVACIONES		EQUIVALENTE EN MON. NAL.	

POR OTRA PARTE, COMUNICAMOS A USTEDES QUE EL EXPORTADOR NOS HA MANIFESTADO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE EL MONTO DE LAS DIVISAS VENDIDAS CORRESPONDEN A LAS EXPORTACIONES REALIZADAS Y LA VENTA SE EFECTUO DENTRO DEL PLAZO AUTORIZADO. ASIMISMO, EL EXPORTADOR FUE INFORMADO QUE DEBERA PRESENTARSE ANTE USTEDES A CANCELAR EL(LOS) C.V.D.(S) A QUE SE REFIERE LA PRESENTE COMUNICACION Y ENTREGARLES LA DOCUMENTACION COMPROBATORIA CORRESPONDIENTE A ESTA(S) OPERACIONES).

ATENAMENTE SOCIEDAD NACIONAL DE CREDITO		CONFORME: _____ NOMBRE Y FIRMA DEL EXPORTADOR O DE SU REPRESENTANTE LEGAL
C.C.P. EXPORTADOR	BMCC - 033	_____ ANEJO(S)

IMPORTE EN DIVISAS — MAQUINA PROTECTORA

P. 219 - C. CAMB. 22-A

INFORME Y DICTAMEN DE INSPECCION PREVIA DE CREDITO AVIO AGRICOLA
PARA CULTIVOS BASICOS. ANEXO 25

I GENERALIDADES DEL SOLICITANTE (SUJETO DE CREDITO)

NOMBRE _____ DIRECCION _____
DELEGACION _____ FECHA DE INSP. _____
ADEUDOS CON LA INSTITUCION _____ SECTOR _____ FORMA ORG. _____

II GENERALIDADES DEL PREDIO DONDE SE LLEVARA A EFECTO LA INVERSION.

a) NOMBRE _____
b) UBICACION _____
c) CLASIFICACION _____
d) ES PROPIO, PRESTADO O REINTADO _____
e) No. DE FRACCIONES _____
f) SUP./CULTIVO SOLICITADA Y RECTIFICADA: _____

TOTAL DE CULTIVOS _____ TOTAL DE SUP. _____

g) FERTILIDAD APARENTE _____

h) CULTIVOS SEMBRADOS LOS ULTIMOS 3 AÑOS _____

i) TOPOGRAFIA _____

j) PROFUNDIDAD DEL SUELO _____

k) PEDREGOSIDAD _____

m) GRADO DE EROSION _____

n) COLOR DEL SUELO _____

o) FUENTE Y CAP. DE AGUA _____

p) GRADO DE ENFUNDACION _____

OBSERVACIONES : _____

B) TERRENOS

SUBT:

C) CONSTRUCCIONES

SUBT:

D) MAQUINARIA Y EQUIPO

SUBT:

E) GANADO

SUBT:

GRAN TOTAL

RAMO

ACTIVO

IV.- VALOR DE GARANTIAS OFRECIDAS :

A) HIPOTECARIAS :

a.1) TERRENOS _____

SUBTOTAL : _____

a.2) CONSTRUCCIONES _____

SUBTOTAL : _____

B) GARANTIAS PRENDARIAS :

b.1) MAQUINARIA Y EQUIPO _____

SUBTOTAL : _____

b.2) GANADO _____

SUBTOTAL : _____

GRAN TOTAL : _____

V.- DICTAMEN TECNICO : _____

a) LINEA DE CREDITO

ANEXO 25

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

a.1).- SUPERFICIE Y/O UNIDADES POSIBLES (REAL)

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

a.2).- CUOTA

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

a.3).- MONTO

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

TOTAL 1: _____

b).- RENDIMIENTO MEDIO

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

b.1).- VALOR UNITARIO

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

b.2).- PROBABLE VALOR DE COSECHA:

- 1.- _____
- 2.- _____
- 3.- _____

TOTAL 2: _____

c).- INGRESO BRUTO = TOTAL 2 - TOTAL 1: _____



BANCO DE CREDITO RURAL DEL CENTRO S.A. S.N.C.
 INSTITUCION DE BANCA DE DESARROLLO

ANEXO 26
 NO.

SUCURSAL:
 PROPOSICION Y DICTAMEN DE CREDITO
 DATOS DEL SOLICITANTE:

Fecha _____ de _____ de 19 _____

Sector de tenencia: _____
 No. de individuos: _____
 Años en operación: _____
 Ciclo: _____
 No. de créditos ref. anteriores: _____
 Monto acumulado _____

CREDITO PROPUESTO:

Tipo y Línea	Unid.	Cuota	Monto	T. de Int.	Vencimientos	
					Monto \$	Fechas
TOTAL \$						

PLAZO _____ años AÑOS DE GRACIA _____ PARA CAPITAL Y _____ PARA INTERESES
 PRODUCTOS y/o COSECHAS

Concepto	Total	Valor Unit.	Valor	Condiciones
TOTAL \$				

Garantías otorgadas según avalúo al _____ de _____ de 197 _____ Hipot. \$ _____
 Valor total de los bienes \$ _____ Prend. \$ _____

Inmobiliaria \$ _____	Mobiliaria \$ _____
Terrenos rústicos \$ _____	Ganado \$ _____
Terrenos urbanos \$ _____	Maquinaria y equipo \$ _____
Construcciones \$ _____	Vehículos \$ _____
Cultivos perennes \$ _____	

Adeudos con el Banco al _____ de _____ de 19 _____ (millares de pesos)
 Vigente _____ Vencido _____ Intereses _____ Total _____

Promedios Créditos prop. por individuo \$ _____ por hectárea \$ _____
 de: C. vencida " " \$ _____ " " \$ _____
 Créd. prop. " " \$ _____ " " \$ _____
 total adeudos

Créditos anteriores aprobados por ejercer \$ _____ en _____ años.

RELACIONES CREDITO/GARANTIAS:

Créditos propuestos x 100 _____ % (A)
 productos derivados del crédito

(Créditos prop. + adeudos) x 100 _____ % (B)
 Garantías hipot. + prendarias

Total obligaciones ciclo x 100 _____ % (C)
 Valor total productos del ciclo

Obligaciones al ciclo:
 Por créditos propuestos \$ _____
 Por adeudos anteriores \$ _____
 Otras obligaciones \$ _____
TOTAL \$ _____

Calificación del cliente: _____

<p>1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)</p>		<p>Reference No</p> <p style="text-align: center;">GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A</p> <p>Issued in <small>(country)</small></p> <p style="text-align: right;"><small>See notes overleaf</small></p>			
<p>2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)</p>		<p>4. For official use</p>			
<p>3. Means of transport and route (as far as known)</p>					
<p>5. Item number</p>	<p>6. Marks and numbers of packages</p>	<p>7. Number and kind of packages; description of goods</p>	<p>8. Origin criterion <small>(see notes overleaf)</small></p>	<p>9. Gross weight or other quantity</p>	<p>10. Number and date of invoices</p>
<p>11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.</p>		<p>12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <small>(country)</small> and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to <small>(importing country)</small></p>			
<p>..... <small>Place and date, signature and stamp of certifying authority</small></p>		<p>..... <small>Place and date, signature of authorized signatory</small></p>			

NOTES

1. Countries which accept this form for the purposes of the generalized system of preferences (GSP):

Australia*	Norway	European Economic Community	Ireland
Austria	Sweden	Belgium	Italy
Canada	Switzerland	Denmark	Luxembourg
Finland	United States of America	France	Netherlands
Japan		Federal Republic of Germany	United Kingdom

* Details of the rules governing admission to GSP in these countries are obtainable from the customs authorities there. The main elements of the rules are indicated in the following paragraphs.

2. Conditions. The main conditions for admission in preference are that goods sent to any of the countries listed above

- must fall within a description of goods eligible for preference in the country of destination, and
- must comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, goods must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination, but in some cases passage through one or more intermediate countries, with or without transshipment, is accepted provided that at the time they are exported the goods are clearly intended for the declared country of destination and that any intermediate transit, transshipment or temporary warehousing arises only from the requirements of transportation, and
- must comply with the origin criteria specified for those goods by the country of destination. A summary indication of the rules generally applicable is given in paragraphs 3 and 4.

3. Origin criteria. For exports to the abovementioned countries, with the exception of Australia, Canada and the USA, the position is that either

- the goods shall be wholly produced in the country of exportation, that is, they should fall within a description of goods which is accepted as "wholly produced" under the rules prescribed by the country of destination concerned or
- alternatively, if the goods are manufactured wholly or partly from materials or components imported into the country of exportation or of undetermined origin these materials or components must have undergone a substantial transformation there into a different product. It is important to note that all materials and components which cannot be shown to be of that country's origin must be treated as if they were imported. Usually the transformation must be such as to lead to the exported goods being classified under a Customs Cooperation Council Nomenclature Tariff heading other than that relating to any of the above materials or components used. In addition, special rules are prescribed for various classes of goods in Lists A and B of certain countries' rules of origin and other subsidiary provisions and these should be carefully studied.

If the goods qualify under the above criteria, the exporter must indicate in Box 8 of the form the origin criteria on the basis of which he claims that his goods qualify for the GSP, in the manner shown in the following table:

Circumstances of production or manufacture in the first country named in Box 12 of the form	Insert in Box 8
(a) Goods, worked upon but not wholly produced in the exporting country, which were produced in conformity with the principles of 3 (ii), which fall under a CCC Nomenclature tariff heading specified in Column 1 of List A and which satisfy any conditions in Columns 3 and 4 of List A which are relevant to these goods.	'A', followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature heading number of the exported goods. example: 'A 74.07
(b) Goods, worked upon but not wholly produced in the exporting country, which fall within an item in Column 1 of List B and which comply with the provisions of that item.	'B', followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature heading number of the exported goods. example: 'B 71.15
(c) Goods, worked upon but not wholly produced in the exporting country, which were produced in conformity with principles of 3 (ii), which are not specifically referred to in List A, and which do not contravene a general provision of List A.	'X', followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature heading number of the exported goods. example: 'X 99.02
(d) Goods, wholly produced in the country of exportation (see 3 (i) above).	'Y'

NOTE: 'List A' and 'List B' refer to the lists of qualifying processes specified by the countries of importation concerned.

- Origin criteria for exports to Canada and the United States of America. For exports to these two countries the position is that either
 - the goods shall be wholly produced in the country of exportation that is they should fall within a description of goods which is accepted as "wholly produced" under the rules prescribed by the country of destination concerned or
 - alternatively, if the goods are manufactured wholly or partly from materials or components imported into the country of exportation or of undetermined origin, those materials or components must have undergone a substantial transformation there into a different product. It is important to note that all materials and components which cannot be shown to be of that country's origin must be treated as if they were imported.
- In the case of Canada the value of such materials and components (excluding any that are of Canadian origin) must not exceed 40% of the ex-factory price of the exported article.
- In the case of the United States the cost or value of materials produced in the beneficiary country plus the direct cost of processing performed there, should not be less than 35% for single countries, or 30% when an association of countries is treated as one country, of the appraised value of such article at the time of its entry into the US. Materials imported into the beneficiary country and then substantially transformed into a component material of which the eligible article is composed may be included in calculating the minimum percentages. The phrase "direct cost of processing" includes costs directly incurred or reasonably allocated to the processing, such as: all actual labour costs, dies, moulds, tooling and depreciation; research and development; inspection and setting, but does not include business overheads, administrative expenses and salaries, or profit.

If the goods qualify under the above criteria, the exporter must indicate in Box 8 of the form the origin criteria on the basis of which he claims that his goods qualify for the GSP, in the manner shown in the following table:

Countries applicable	Circumstances of production or manufacture in the first country named in Box 12 of the form	Insert in Box 8
Canada and United States	(a) Goods wholly produced in the country of exportation (see 4 (i) above)	'Y'
Canada	(b) Goods which are covered by the value-added rule described in 4 (ii) (a) above	'Z', followed by the value of materials and components used (including any that are of Canadian origin) or of undetermined origin, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported goods. example: 'Z 34%
United States	(c) Goods which are covered by the value-added rule described in 4 (ii) (b) above	For single country shipments insert 'Y' or for shipments from an association of countries 'Z', followed by the sum of the cost or value of the materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported goods. example: 'Y' 38% or 'Z' 32%

- Each Article must qualify. It should be noted that all the goods in a consignment must qualify separately in their own right. This is of particular relevance when similar articles of different sizes or spare parts are sent.
- Description of goods. The description of goods must be sufficiently detailed to enable the goods to be identified by the customs officer examining them.

* For Australia, the main requirement in the exporter's declaration on the normal commercial invoice Form A is an acceptable alternative, but official certification is not required. Direct consignment is not necessary.

PEDIMENTO DE EXPORTACION

CLAVE X ALIENACION REPUBLICA EXPORTADOR CLAVE A A SINCIO EL ESPACIO DE LAS MERCANCIAS PARA SU EMBARQUE EN: CIUDAD DE ORIGEN: FECHA DE SALIDA: FACTORIAS BOLSA: FIETES:		EXPORTADOR: DOMICILIO: R.F.C.: INTERMEDIO: DOMICILIO: VALOR FACTURADO: REGIMEN: REGIMEN ADEUADO:		NUM. DE PEDIMENTO: FECHA DE PRESENTACION: NUM. DE REGISTRO DE INGRESOS: VISTA: CLAVE: AUTORIZACION: CERTIFICACION DE CAJA: RETORNO:	
SECTOR PUBLICO:		INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO EL C.V.D.:		No. DE C.V.D.:	
NOMBRE:		SUCURSAL:		BANCO: SUCURSAL: FOLIO:	
DOMICILIO:		CALLE Y NUMERO:		CIUDAD: ESTADO: CODIGO POSTAL:	

BULTOS			DESCRIPCION DE LA MERCANCIA	FRACCION ARANCELARIA	REDUCCION DE CANTIDADES	AJUSTE DE LOS IMPUESTOS			IMPUESTO GENERAL DE ESP. Y OTROS	VALOR AGREGADO
NUMEROS Y MARCAS	CANTIDAD	CLASE				VALOR COMERCIAL	TASA ADVALOREM	PRECIO OFICIAL		

HOJA NUM. DE ... DIMENSIONES 31 x 21 CM

NO SE ACEPTA CON BORRONES, TACHADURAS O ENMIENDAS.

Ejemplar Especial para la comprobación de pago de impuestos a la Aduana, de conformidad al instructivo publicado por la S.H.C.P. en el diario oficial del 3 de Mayo de 1984.

Nº 24326

HACIENDADIRECCION GENERAL DE ADUANAS
UNIDAD DE INFORMATICA, CONTABILIDAD Y GLOSA**SOLICITUD DE INSCRIPCION AL
REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES
Y EXPORTADORES
PERSONAS FISICAS**

ANEXO 30

FECHA		
DA	MES	AÑO

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD Y EN CUMPLIMIENTO A LO PREVISTO EN EL ARTICULO 42 DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR, SOLICITO A ESA H. DIRECCION GENERAL LA INSCRIPCION AL REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA SIGUIENTE PERSONA FISICA () MORAL () PARA LO CUAL PROPORCIONO LOS SIGUIENTES DATOS:

DATOS GENERALES:

*Colonia**c. postal*CVE. MOV. R.N.E.

NOMBRE O RAZON SOCIAL

NOMBRE O RAZON SOCIAL													
NOMBRE O RAZON SOCIAL			CALLE			No. EXTERIOR		No. INTERIOR		POBLACION			
ESTADO		CVE. EDO.	REGTO. FED. CONT.			ACTIVIDAD PRINCIPAL		CVE. ACT.					
SECTOR		CAPITAL SOCIAL		1er. TELEFONO			2o. TELEFONO		TELEX				

SE ANEXA COPIA FOTOSTATICA:

PERSONAS MORALES

ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA
 REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES
 CEDULA DE ESTABLECIMIENTO ()
 COMPROBANTE DE DOMICILIO

PERSONAS FISICAS

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ()
 COMPROBANTE DE DOMICILIO ()

CUALQUIER CAMBIO A LOS REQUISITOS ANTERIORES DEBERA SER NOTIFICADO POR ESCRITO Y OPORTUNAMENTE.

SOLICITO SE SIRVAN TENER POR PRESENTADA ESTA DECLARACION.

NOMBRE, RUSTO Y FIRMA DEL SOLICITANTE



DIRECCION GENERAL DE ADUANAS
UNIDAD DE INFORMATICA, CONTABILIDAD Y GLOSA

SOLICITUD DE INSCRIPCION AL
REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES
Y EXPORTADORES
PERSONAS MORALES

ANEXO 30

FECHA		

BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD Y EN CUMPLIMIENTO A LO PREVISTO EN EL ARTICULO 42 DE LA LEY ADUANERA EN VIGOR, SOLICITO A ESA H. DIRECCION GENERAL LA INSCRIPCION AL REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES Y EXPORTADORES DE LA SIGUIENTE PERSONA FISICA () MORAL () PARA LO CUAL PROPORCIONO LOS SIGUIENTES DATOS:

DATOS GENERALES:

CVE. MOV. R.N.I.E.

NOMBRE O RAZON SOCIAL													
NOMBRE O RAZON SOCIAL			CALLE			No. EXTERIOR		No. INTERIOR		POBLACION			
ESTADO		CVE. EDO.	REGTO. FED. CONT.			ACTIVIDAD PRINCIPAL				CVE. ACT.			
SECTOR	CAPITAL SOCIAL			1er. TELEFONO			2o. TELEFONO		TELEX				

SE ANEXA COPIA FOTOSTATICA:

PERSONAS MORALES

ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA ()
REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ()
CEDULA DE ESTABLECIMIENTO ()
COMPROBANTE DE DOMICILIO ()

PERSONAS FISICAS

REGISTRO FEDERAL DE CONTRIBUYENTES ()
COMPROBANTE DE DOMICILIO ()

CUALQUIER CAMBIO A LOS REQUISITOS ANTERIORES DEBERA SER NOTIFICADO POR ESCRITO Y OPORTUNAMENTE.

SOLICITO SE SIRVAN TENER POR PRESENTADA ESTA DECLARACION.

NOMBRE, PUESTO Y FIRMA DEL SOLICITANTE

BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

- Asociación Iberoamericana de Cámaras de Comercio. Boletín Internacional de Oportunidades Comerciales. 1985.
- Banca Confía. Manual del Exportador. 1986.
- Banco de México. Informe anual. 1980-1986.
- Banco de México. ¿Qué es FIRA?. 1987
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.. Comercio Exterior. Volúmen 32. Números: 4, 5. Abril, Mayo. 1982. Volúmen 34. Número 3. Marzo. 1984.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.. Comercio Exterior. Volúmen 36. Número 4. Abril. 1986.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.. Como Exportar a ... Japón. 1986.
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.. Oportunidades Comerciales. Boletín Números: 60,62. Enero, Agosto. 1985.
- Dirección General de Economía Agrícola. S.A.R.H.. Valor de la Producción Agrícola. 1980-1986.
- Instituto Nacional de Economía, Geografía e Informática. INEGI. S.P.P.. Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos. 1980-1985.
- Instituto Nacional de Investigaciones Agrícolas. INIA. S.A.R.H.. Logros y Aportaciones de la Investigación Agrícola en Ajonjolí, Cacahuatate y Girasol. 1982.

- Nacional Financiera. El Mercado de Valores. Número 12. Año XLVI. Marzo. 1986.
- NAFINSA. La economía Mexicana en Cifras. 1986.
- Organización Mundial para la Agricultura y la Alimentación. Anuario F.A.O. de Producción. 1980-1985.
- Organización Mundial para la Agricultura y la Alimentación. Anuario F.A.O. de Comercio. 1980-1985.