

# MERCADOS Y PRODUCTOS

DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ECONOMICOS  
*Banco Nacional de Comercio Exterior, S. A.*

## PRECIOS DE FIBRAS DURAS

Al ocuparnos de los precios de las fibras duras nos referimos específicamente al sisal núm. 1, procedente de Africa Oriental Inglesa y al henequén calidad "A" de la Península Yucateca.

El análisis de las fluctuaciones cíclicas verificadas en la línea representativa de los precios de estas dos fibras, nos permite establecer algunas proposiciones de carácter general. Por carecer de espacio nos dedicaremos exclusivamente a las dos siguientes:

Primera.—La producción de fibras rígidas no es susceptible de aumentarse substancialmente de un año a otro porque el período de crecimiento de las plantas para llegar al momento de explotación requiere un promedio de 7 años. De esta afirmación se desprende como corolario que tampoco es factible una reducción apreciable en el corte de las pencas debido a la posible aparición prematura del escape floral que significa la muerte del agave.

Segunda.—La demanda de fibras duras puede incrementarse inusualmente en un momento dado como resultado de una mayor actividad económica mundial, consecuente con la formación de "stocks" en prevención de dificultades de abastecimiento durante un conflicto de carácter internacional. Para probar la veracidad de esta última aseveración basta con observar la situación del mercado de estas dos materias primas en los años 1918, 1941 y 1951.

Tomaremos como base ilustrativa de correlación en las dos proposiciones anteriores, la línea que representa los movimientos de precios por considerarla como el consenso del mercado internacional, es decir, la relación de equilibrio en tiempo y espacio a un precio determinado del más o menos libre juego de oferta y demanda para las dos fibras duras consideradas.

Si la producción henequén-sisal no es susceptible de aumentar considerablemente de un año a otro, proposición núm. 1, y la demanda crece como resultado de mayor actividad de compra, proposición núm. 2, tendremos a fortiori un movimiento ascendente marcado en la línea representativa de los precios para estas fibras.

Así los precios del henequén mexicano se elevaron desde el nivel de 5 centavos de dólar la libra, que prevalecía a la iniciación de la Guerra Mundial I, hasta 17 centavos en 1918, precisamente a la entrada de Esta-

dos Unidos de Norteamérica, nuestro principal consumidor, al conflicto bélico.

A la entrada de Estados Unidos a la Guerra Mundial II, se repite el mismo fenómeno. El henequén mexicano vendido en promedio anual a 3.2 centavos de dólar por libra clase "A" en 1941 (Pearl Harbor, diciembre 7 de ese año) se vende a principios de 1942, según el primer contrato entre "Henequeneros de Yucatán" y la "Defense Supplies Corporation" a un precio de 9 centavos de dólar por libra.

Se observa la misma tendencia para las fluctuaciones de los precios de sisal, con la diferencia de que no se cuenta con cotizaciones comparativas para el año 1918, en virtud de los arreglos y dificultades concernientes a la transferencia de propiedad colonial de lo que hasta aquel momento era el Africa Oriental Alemana para pasar a ser Africa Oriental Inglesa. Pero en el siguiente conflicto bélico internacional puede observarse que los precios del sisal británico, aun bajo los controles del "British Board of Trade", continuaron el ascenso desde 1940 hasta 1948 en que sale a un mercado relativamente libre.

Los precios elevados de postguerra, 1946-1949, corresponden al aumento lento y gradual de la producción, tratando de satisfacer la creciente demanda del aumento de población y a la mayor actividad económica del período transitorio.

La estabilidad en el nivel de precios durante el segundo semestre de 1949 y el primero de 1950 era indicio cierto de que se estaba llegando a un equilibrio entre la producción y la demanda mundial de fibra. Así lo atestiguan los cálculos más autorizados en la materia, comparando la producción total mundial de fibras de preguerra, 527,000 toneladas largas, con 526,000 toneladas que se estimaban para 1950. El alza, baja o estabilidad temporal del nivel de precios nos hubiera indicado claramente en 1950, cuál de los dos miembros de la ecuación aumentaba con mayor rapidez.

Al estallar el conflicto coreano en junio de 1950, se repite por tercera vez el fenómeno del alza de precios, correspondiente a una correlación negativa entre la producción de la materia prima no susceptible de aumento substancial en ese momento dado y la aparición de una demanda inusitada en la compra de fibra para la formación de

"stocks" de un producto estratégico en la economía de guerra.

El sisal núm. 1, procedente de Africa Oriental Inglesa, venía mejorando su nivel de precios desde octubre de 1949 en un esfuerzo por recuperar el 30% que había perdido con la devaluación de la libra esterlina hasta alcanzar una cotización de 16 centavos de dólar la libra, al principiar las hostilidades en Corea. Se registraron ventas para entregas a corto plazo y por cantidades limitadas a 18, 19, 20.5 y 25 centavos de dólar por libra para los meses de agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre de 1950, respectivamente. Principió enero de 1951 a 26¼ centavos de dólar la libra, ascendió a 28¼ en febrero y continuó a 30.6 centavos hasta agosto de 1951. Sufrió ligero descenso en los últimos 4 meses de ese año para terminar a 26.6. En una interpretación falsa del reavivamiento temporal del mercado se aumentó el precio del sisal a 28.7 para los primeros 3 meses de 1952. La demanda proveniente de las posibilidades de que la chispa coreana causara una conflagración mundial había desaparecido para fines de 1951. Por lo tanto, los precios ficticios de los primeros meses de 1952 se derrumbaron en abril de ese año a 21¼, en junio a 17.8, en julio a 15 y en agosto de ese mismo año de 1952 se había tocado el fondo con 11.8 centavos de dólar la libra. Se había completado así la curva perfecta, resultado del conflicto coreano, que se inició a un nivel de 16 centavos de dólar por libra, alcanzó el cenit con 30 centavos y comenzó su declinación hasta pasar el nivel de principios. Los precios del sisal británico con ligeras alzas más bien que bajas se mantienen alrededor de los 11.8 centavos de dólar por libra, desde agosto de 1952 hasta julio de 1953.

En función de nuestras dos proposiciones apuntadas era lógico suponer que el nivel de precios correspondiente al henequén mexicano hubiese fluctuado semejantemente al movimiento de precios acabado de describir para el sisal británico aceptando el diferencial de precios acostumbrado.

Al iniciarse el conflicto coreano en junio de 1950 nuestro henequén mantenía un nivel por varios meses, alrededor de 11.5 centavos de dólar la libra. Allí se sostuvo por 13 meses, es decir, hasta junio de 1951. En julio de ese año aparecen ventas a 15 centavos y se mantiene ese nivel hasta abril

de 1952, en que se produce el colapso en los precios de las fibras duras.

Un porcentaje considerable de estas ventas registradas a 15 centavos no pudo satisfacerse porque se habían contratado cantidades excesivas a 11.5 centavos de dólar la libra, por reducción en el corte de pencas debido a la sequía y porque a precios atractivos en el mercado exterior, la industria nacional exigía su cuota normal de fibra.

Era tan lógico esperar que la curva de los precios para el henequén mexicano, con su margen diferencial aceptado, se ajustara a la del sisal británico que podemos confirmarlo con las siguientes cifras correspondientes a los precios mensuales para henequén clase "A", publicadas por una organización de reconocida seriedad en el extranjero:

1950 Promedio anual	12.5
1951 Enero	20.3
Febrero	21.3
Marzo	21.3
Abril	26.3
Mayo	26.3
Junio	26.3
Julio	27.0
Agosto	27.0
Septiembre	27.0
Octubre	24.0
Noviembre	24.0
Diciembre	23.3
1952 Enero	23.3
Febrero	22.8
Marzo	23.0
Abril	23.0
Mayo	23.0
Junio	23.0

De ahí en adelante los precios del henequén mexicano siguen normalmente el derribe de precios experimentado por el sisal británico hasta la fecha de esta publicación.

Si estos precios son efectivamente reales, los registrados en los contratos del organismo contralor oficial son excesivamente bajos. Por otra parte, si estos precios nominales llevan implícita la aceptación en el extranjero de la política comercial de ventas que debía haber observado la institución vendedora.

### CAFE

En nuestro país el café se ha convertido en uno de los principales productos agrícolas de exportación durante los últimos años. En 1952 el valor de las ventas de este grano en el mercado exterior, con relación al valor total de nuestras exportaciones, fué del 8%; y en relación con el valor total de las exportaciones agrícolas fué del 20%. De todos los países exportadores de café, el nuestro ocupó el séptimo lugar; antes que México fueron por su orden respectivo: Brasil, Colombia, Dominios Franceses en Africa Continental, Africa Oriental Inglesa, El Salvador y Guatemala. Se espera que

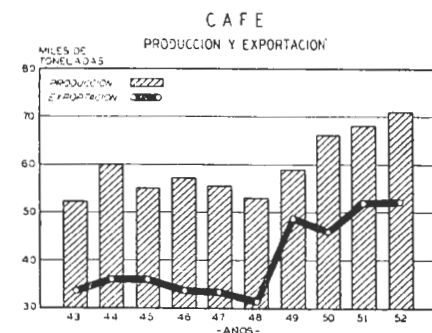
durante el presente año ocupemos un tercer o cuarto lugar, por el ritmo tan acelerado que han tenido las ventas al exterior durante este primer semestre, gracias a una cosecha sin precedente en la industria cafetalera mexicana.

Desde la terminación de la última guerra, existe un desequilibrio entre la demanda y oferta mundiales del café. La primera ha superado a la segunda y como consecuencia, los precios se han elevado considerablemente. En Estados Unidos, principal mercado consumidor, se han duplicado desde 1947 a la fecha. En junio de aquel año los cafés Coatepec y Tapachula se cotizaron a 27.90 y 26.65 centavos de dólar por libra, respectivamente, y en junio último las cotizaciones fueron de 56.20 y 55.75.

La elevación tan notable en los precios en el mercado exterior ha sido un poderoso estímulo para que cada año se incremente nuestra producción y como consecuencia de ello se aumenten constantemente las exportaciones, dejando en el país las cantidades necesarias para abastecer el consumo interno, que se estima en alrededor de 16,000 toneladas.

En el siguiente cuadro se comprueba el ritmo que han seguido la producción, las exportaciones y el valor de éstas en el último decenio:

	Producción		Exportaciones	
	Tons.	Tons.	Miles de pesos	
1943	52,325	34,365	52,110	
1944	60,108	35,724	58,437	
1945	54,719	35,714	58,519	
1946	56,888	33,308	63,372	
1947	55,400	32,869	92,451	
1948	53,165	31,424	103,293	
1949	59,027	49,029	229,017	
1950	65,594	46,020	333,700	
1951	68,125	51,526	402,381	
1952	70,837	52,264	407,188	



Otros factores fundamentales que han contribuido al incremento de la producción nacional, a partir de 1948, además de la elevación de los precios en el exterior, han sido:

1o.—Aumento de la superficie dedicada a este cultivo. En el período considerado en el cuadro anterior, este aumento fué del 14%.

2o.—Mayor rendimiento por hectárea debido al uso cada vez mayor de fertilizantes y abono para los suelos; además por los diferentes trabajos que se llevan a cabo por la conservación de las tierras y renovación de las agotadas.

3o.—La entrega a los caficultores por parte de la Comisión Nacional del Café, de semillas seleccionadas de las variedades Arábigo y Bourbon.

4o.—Los cambios constantes de las plantaciones antiguas por otras nuevas de mayores rendimientos y más precoces.

5o.—Los diversos trabajos que al respecto está llevando a cabo la Comisión Nacional del Café. Entre los más importantes se cuenta el de la construcción de semilleros y planteles.

La totalidad de las exportaciones salen del país por las Aduanas de Veracruz, Ver.; Coatzacoalcos, Ver.; Salina Cruz, Oax.; Puerto Angel, Oax. y Puerto Escondido, Oax. Alrededor del 95% del total son destinadas a los mercados norteamericanos y el resto a los canadienses y europeos. El mayor volumen de éstas se realiza en los meses de diciembre, enero, febrero y marzo.

En México son trece las zonas que cultivan el café, pero entre éstas se destacan por el volumen de su producción, las siguientes: la zona que comprende a Coatepec y Córdoba, del Estado de Veracruz; las del Soconusco y Pichualco en Chiapas; la de Pochutla, la de Las Huastecas, la de Teotitlán y la que se encuentra en la Sierra de Puebla.

Del total de los impuestos a la exportación que el Gobierno Federal recaudó durante 1951, el 11% correspondió al café. Actualmente por cada kilo de café en grano que se exporta, el Fisco Federal obtiene \$1.47 por concepto de impuestos, incluidos el específico, que es de \$0.24, el 15% de sobretasa ad-valórem (el precio oficial es de \$8.00) y el impuesto adicional del 2% sobre el total de los anteriores.

Como conclusión se puede afirmar que la situación del café para el futuro presenta magníficas perspectivas. Según un estudio hecho por la Oficina Panamericana del Café, se prevé una mayor demanda internacional originada principalmente por el crecimiento natural de la población mundial; por un aumento en el consumo per cápita; por el desarrollo industrial del mundo que viene a crear mayor poder de compra y por último, intensificación de la campaña de propaganda para que el hábito de beber café sea cada vez mayor.

### COPRA

La producción nacional de copra y quitito de aceite fué hasta hace unos cuantos años insuficiente para cubrir la demanda de nuestras industrias aceitera y jabonera, siendo necesario importar grandes volúmenes de copra filipina; sin embargo, a últimas fechas se ha podido disponer de mayores cantidades de esta materia prima, como puede

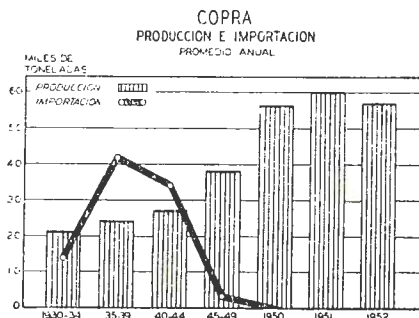
observarse en las siguientes cifras de producción:

Promedio anual	Toneladas
1930-1934 .....	20,694
1935-1939 .....	23,906
1940-1944 .....	26,571
1945-1949 .....	38,167
1950 .....	56,441
1951 .....	59,821
1952 .....	56,503

Casi ha triplicado México su producción de copra y coquito de aceite en los últimos veinte años, con lo que ha logrado llegar a abastecer satisfactoriamente el consumo interior de la industria.

Como resultado del aumento en la producción, las importaciones de copra fueron disminuyendo en forma inversamente proporcional a aquélla, hasta quedar nulificadas a partir del año de 1950, como se ve en seguida:

Promedio anual	Toneladas
1930-1934 .....	13,659
1935-1939 .....	42,499
1940-1944 .....	34,043
1945-1949 .....	2,864
1950 .....	2
1951 .....	—
1952 .....	—



Los volúmenes importados resultarían mayores aún si se tomaran en consideración las adquisiciones de aceite de coco, mismas que durante el primer quinquenio analizado tuvieron gran importancia, con un promedio anual de 2,760 toneladas. Después de tal período fueron disminuyendo hasta quedar nulificadas totalmente desde hace doce años.

La mayor demanda por la copra y la mejoría de precios, fueron motivos suficientes para que se ampliaran notablemente las plantaciones de palma de coco, sobre todo en las costas de Guerrero, donde se obtiene actualmente más del 60% del volumen total de la copra producida en México, siguiéndole en orden decreciente de importancia los Estados de Campeche, Tabasco, Colima y Quintana Roo.

A continuación se mencionan las cotizaciones medias al mayoreo en la ciudad de México durante los años de 1949 a 1952 y mensuales 1953, para la copra de Guerrero, Quintana Roo y Tabasco, así como las cotizaciones de copra en la Costa del Pacífico de los Estados Unidos.

#### Pesos por tonelada

Mes o año	Guerrero	Quintana Roo y Tabasco	Estados Unidos
1949 .....	1,773	1,868	1,547
1950 .....	1,796	1,879	1,914
1951 .....	1,971	2,059	1,983
1952 .....	1,507	1,597	1,436
1953:			
Enero .....	1,175	1,235	2,143
Febrero .....	1,040	1,111	2,102
Marzo .....	1,050	1,215	2,344
Abril .....	1,250	1,300	2,228
Mayo .....	1,280	1,332	1,953
Junio .....	1,450	1,520	1,825
Julio * .....	1,600	1,750	1,763

\* Primera quincena.

Aun cuando no hemos sido exportadores de copra, en algunas ocasiones nuestros precios se han movido en forma paralela a los que rigen en los Estados Unidos.

Filipinas obtuvo una buena cosecha en 1950, cuya mayor proporción fué absorbida por los Estados Unidos, cotizándose en lugar de origen a \$1,548.00 tonelada. Durante el primer semestre de 1951 se observó una fuerte demanda y buenos precios, ya que en febrero de dicho año la copra filipina se llegó a cotizar en el país vecino a razón de \$2,992.00 tonelada. La situación del mercado durante el período indicado fué debido a tres factores: a) inciertas pláticas en Corea que produjeron el deseo de aumentar los stocks de reserva; b) reducida oferta de aceite de semilla de algodón y sebo; y c) al período de baja producción de copra en Filipinas, ya que el mayor volumen de las cosechas es obtenido en los meses de septiembre a enero. Durante el segundo semestre de 1951 disminuyó la demanda y cambió la situación, a pesar de lo cual la cotización media en el año resultó de \$1,983.00 para bajar en 1952 a ... \$1,436.00 tonelada.

Mientras en los primeros cuatro años citados se observa similitud entre nuestros precios y los norteamericanos, en los siete primeros meses del presente año la tendencia ha sido completamente opuesta, ya que mientras el precio en ese país ha bajado en los últimos cuatro meses, de \$2,344.00 a \$1,763.00, en México ha subido de \$1,040.00 en febrero a \$1,600.00 en julio, para la copra de Guerrero, y de \$1,111.00 a \$1,750.00 la de Quintana Roo y Tabasco.

Durante el presente año se estima que la producción total de los principales aceites vegetales (algodón, ajonjolí, copra y ca-

cahuate) será de unas 141,200 toneladas, de las cuales el 40% está representado por aceite de algodón; el 30% por aceite de ajonjolí, el 24% por aceite de coco y solamente el 6% por aceite de cacahuete. Por tanto, el aceite derivado de la copra, no obstante el notable incremento de las cose-

chas de esta oleaginosa, alcanza un volumen inferior al de los aceites de algodón y de ajonjolí. La razón es el aumento más rápido de la producción de estas dos semillas.

#### IXTLE DE PALMA

La situación actual del mercado del ixtle de palma se caracteriza por una marcada reducción de la demanda exterior e interior, a consecuencia de muy diversos factores, entre los que no son de menor importancia los que configuran la tendencia general de la coyuntura en la economía mundial. Sin embargo, en el caso específico del ixtle de palma han actuado de modo especial, en primer término, la política de restricciones en materia de exportación que implantó el Gobierno Federal a partir de 1941, con fines de asegurar el abastecimiento de materia prima para la industria nacional y el consumo de envases de palma; pero además, ha jugado un papel de importancia en el proceso de reducción de la demanda externa por esta fibra, el poco interés que pusieron los exportadores para mejorar y uniformar la calidad del producto. Sin embargo, el factor que en definitiva ha determinado la actual reducción de la demanda en el exterior, ha sido la concurrencia, en especial al mercado norteamericano, de otras fibras que compiten ventajosamente con el ixtle de palma tanto en calidad como en precio. Resulta, por ejemplo, de gran interés, observar el fenómeno ocurrido en relación con la baja de precios de otras fibras rígidas, particularmente del henequén. En la medida en que los precios del henequén se han ido acercando a los precios del ixtle de palma, las industrias

han venido substituyendo a éste por aquél, dado que sus cualidades son muy superiores a las del ixtle de palma. El mismo proceso ha ocurrido también en algunas empresas nacionales. En efecto, mientras que el precio oficial del ixtle de palma para la industria nacional se ha mantenido a \$1.05 por kilogramo, los precios de las clases secundarias de henequén se han ido acercando a \$1.10 por kilogramo.

Por lo que se refiere al descenso en el consumo interior, la causa principal es la competencia de los envases de fibra de algodón y eventualmente el empleo preferente de telas de yute o sacos de esta fibra para diversos usos.

En lo que hace al costo de producción del ixtle de palma, ciertamente se han registrado algunas modificaciones en consonancia con la tendencia del mercado, sólo que esas modificaciones han afectado casi exclusivamente el precio que se paga al tallador, o sea que han venido a ocasionar un grave descenso en el ingreso de núcleos importantes de la población campesina.

El costo total por tonelada de ixtle de palma puede estimarse en este momento como sigue:

Precio de compra .....	\$600.00
Comisión al recopilador .....	35.00
Fletes hasta punto de concentración	25.00
Limpia, sacudido, empaque y fletes locales .....	50.00
Mermas .....	40.00
Impuesto de explotación .....	50.00
Impuesto de ingresos mercantiles.	50.00
Derechos monte, estudios e inspecciones .....	10.00
Otros gastos (renta, seguros, gastos, administración, etc.) .....	20.00
Costo total .....	<u>\$830.00</u>

Es interesante consignar la forma como la Distribuidora y Exportadora de Ixtle de Palma, S. de R. L. ha manejado durante once años los volúmenes que ha podido controlar. Sus ventas han sido como sigue:

### Toneladas

Años	Al consumo nacional	A la exportación	Total manejado
1942 .....	9,173	5,692	14,865
1943 .....	9,858	9,763	19,621
1944 .....	8,022	10,488	18,510
1945 .....	8,799	6,514	15,293
1946 .....	9,116	3,124	12,240
1947 .....	6,009	6,185	12,194
1948 .....	10,864	774	11,638
1949 .....	11,116	1,760	12,876
1950 .....	6,814	1,631	8,445
1951 .....	11,379	1	11,380
1952 .....	6,266	42	6,308

Puede observarse en las cifras anteriores que el abastecimiento a las fábricas nacionales ha registrado una notable regularidad, pues las altas y bajas, aun en los casos extremos, son relativamente reducidas.

En cambio, la exportación ha venido perdiendo importancia hasta casi desaparecer al par que la industria doméstica consumía mayores cantidades.

### NICARAGUA

El café constituyó en 1951 más del 51% de las exportaciones de Nicaragua. Debido al aumento de su precio, el total exportado subió a 18.7 millones de dólares, en comparación a 8.5 millones en 1948. El número de sacos exportados en 1951 fué de 227,000 y para 1952 ascendió a 300,000 sacos.

El segundo producto de exportación de Nicaragua es el algodón. Como su precio se ha mantenido bajo durante los últimos

meses, se cree que su cultivo disminuya durante el presente año. El tercer producto en importancia es el ajonjolí y constituye el 7% de la exportación. La producción de ajonjolí durante 1952 disminuyó 20% con respecto a la del año anterior.

Las cosechas del presente año se esperan buenas, debido a que las condiciones climatológicas han sido favorables y por ello existe gran optimismo en los círculos agrícolas y de exportación. La cosecha de arroz de 1952 a 1953 fué de 27 millones de kilos, más del doble de lo que se producía en el año de 1946.

La balanza de pagos de Nicaragua fué favorable en 1952; como consecuencia de ello sus reservas se incrementaron en 31% con respecto a las del año anterior, llegando a 17 millones de dólares. La balanza comercial fué favorable durante el año pasado, no obstante el aumento de las importaciones; esto se debió a que las exportaciones también ascendieron. Además de los

productos ya mencionados, Nicaragua exportó plátano, ganado vacuno, maderas y maíz en cantidades considerables.

Por lo expuesto se ve que Nicaragua es un país netamente agrícola y que paga sus importaciones con productos de la tierra, de los cuales el más importante es el café.

Todas las importaciones necesitan permiso y se conceden cuando el importador deposita el valor de las mercancías al hacer la solicitud. Sin embargo, con el objeto de facilitar su importación, últimamente se ha suprimido ese depósito previo cuando las importaciones se refieren a tractores, arados, sembradoras, cultivadoras, semillas, etc., por ser artículos esenciales.

Existe en Nicaragua un control de cambios, con tipos diferenciales, según la operación de que se trate; las importaciones de bienes esenciales se hacen al tipo de 7 córdobas por dólar; las semi-necesarias a 8 córdobas por dólar y las no necesarias a 10. Las exportaciones también necesitan de permiso, que se concede cuando los exportadores se comprometen a entregar las divisas al tipo de 2.60 córdobas por dólar. Desde 1950 el Gobierno eliminó el sistema de cuotas individuales de exportación así como las prácticas compensatorias, limitándose el uso del tipo de 5 córdobas por dólar para ciertos pagos gubernamentales.

Entre los principales artículos importados por Nicaragua figuran manufacturas de algodón; manufacturas de hierro y acero; maquinarias y aparatos; aceites, harina de trigo, productos químicos y farmacéuticos, vehículos y gasolina.

Considerando el desarrollo alcanzado por algunas industrias mexicanas, se puede decir que México estaría en condiciones de intensificar sus envíos a Nicaragua de productos, tales como: manufacturas de algodón, telas de algodón, gasolina, petróleo y derivados, cerveza, jabones, vidrio y cristalería, manufacturas de lana, perfumería y cosméticos, cobre, fibras vegetales, cemento, películas cinematográficas, productos químicos y farmacéuticos, pieles curtidas, etc.

Las exportaciones mexicanas a Nicaragua ascendieron en 1951 a 5.7 millones de pesos y las importaciones únicamente a 131 mil pesos, con saldo favorable para nuestro país de 5.6 millones. Este saldo de igual signo, se elevó en 1952 a 9.3 millones de pesos, como resultado de exportaciones mexicanas por 9.4 millones y de importaciones desde Nicaragua por una cifra menor de los cien mil pesos. Entre las principales importaciones procedentes de Nicaragua se encuentran las siguientes: aparatos para reproducir escritos; máquinas calculadoras y sumadoras y cuadros pintados sobre telas, los cuales son simples reexportaciones y no productos nicaragüenses, pues éstos, por ser similares a los de México, no tienen mercado en nuestro país.