

51
Leg.



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

PROGRAMA DE EXPORTACION DE PRODUCTOS
Y ARTICULOS EN PLATA

SEMINARIO DE ADMINISTRACION

Investigación Administrativa en opción al grado de
Licenciado en Administración

p r e s e n t a n

ENRIQUE GARAY PADILLA
ALEJANDRO CARREON FARRERA

Asesor de la Investigación:
Licenciado Rutilio Torres Franco

México, D. F.

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.

INDICE

I.- LA PLATA

II.- LOS ARTESANOS

III.- FENOMENO DE TAXCO

**IV.- REQUERIMIENTOS FISCALES PARA LA EXPORTACION
DE PLATA**

V.- ANALISIS DE LA INVESTIGACION

VI.- PLAN DE ARTESANIAS PARA EXPORTACION DE PLATA

**VII.- DESARROLLO DEL PLAN PARA LA EXPORTACION DE LA
PLATA.**

ANEXOS

BIBLIOGRAFIA

CONTENIDO

LA RELACION QUE EXISTE CON EL ADMINISTRADOR

LA PROFESION

LA PLATA 6

LOS ARTESANOS 22

FENOMENO DE TAXCO 25

REQUERIMIENTOS FISCALES PARA LA EXPORTACION DE PLATA 34

PLAN DE ARTESANIAS PARA LA EXPORTACION DE PLATA 47

DESARROLLO DEL PLAN PARA LA EXPORTACION DE LA PLATA 50

CONCLUSIONES 59

BIBLIOGRAFIA 63

ANEXOS 64

LA RELACION QUE EXISTE CON EL ADMINISTRADOR

Este estudio se basa en la poca productividad que se ha conseguido del mercado de artesanía de plata, a pesar de que la calidad del artesano - y la cantidad de plata en México son de primer nivel mundial.

Es un problema que corresponde resolver a los Administradores ya que nos referimos a una falta de trabajo conjunto de los mencionados factores. Cualquiera podría preguntar qué está pasando, hay demasiada plata, tenemos a los mejores artesanos que trabajan con excelente calidad, y sin embargo el producto genera divisas que participan ridículamente del total -- nacional. La plata no participa ni en un dos por ciento en la generación del producto interno bruto, todo ello, definitivamente, por falta de un -- buen programa que la impulse al exterior.

El administrador tiene bases para hacer los estudios de mercado necesarios que determinen exactamente que es lo que quiere el consumidor europeo. Podemos también determinar el mejor canal de distribución y de igual forma manejar las divisas generadas.

Una gran parte de los problemas que tiene nuestro país son problemas de Administración. El problema es que está administrando quien no sabe de administración, y las cosas no son tan fáciles como parece.

Indudablemente que el gobierno ha descuidado tanto al mineral de plata - como al artesano. México es el productor número uno de plata porque --

posee el mineral en cantidades abundantes. Y con los artesanos es lo mismo. Generaron tres millones de dólares en 1986 porque es tan bueno su producto, bajos sus precios y alta calidad, que la población nacional y turistas van a ellos en busca de su producto.

Con los conocimientos adquiridos en la carrera de Administración y los síntomas que a primera vista detectamos en la artesanía de plata, concluimos en que no hay otro profesional en México que pueda encontrar la solución al problema más que el Licenciado en Administración. De ahí que hayamos seleccionado este tema como de nuestra investigación final.

METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

Seguiremos los pasos del método planteado por el Profesor Felipe Pardini en su obra "Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias -- Sociales".

Nos referimos a estos pasos: Estudio de las teorías y conocimientos existentes relacionados con el tema, la observación, problema, hipótesis, diseño de la investigación, realización del diseño de la investigación, conclusiones y bibliografía.

* Estudio de las teorías y conocimientos existentes relacionados con el tema:

La relación entre los niveles de producción de plata en México y el bajo potencial de realización de los artesanos plateros, debería situar a -- nuestro país entre uno de los mejores productores y exportadores de piezas de artesanía platera. Sin embargo, se dan resultados completamente diferentes a lo supuesto, a pesar de que el gobierno ha trabajado fuerte para otorgar facilidades de exportación a este grupo de trabajadores.

En las últimas décadas, particularmente desde los años sesentas, México se ha mantenido como el principal productor de plata en el mundo. Particularmente en los años ochentas no se ha bajado de los dos primeros sitios en este aspecto. Para 1985 era México el primer productor de plata en el mundo, con cerca de un 25% de superioridad sobre la producción de

Perú, que ocupaba el segundo puesto; en tercer lugar estaba la Unión Soviética.

Respecto al trabajo de los artesanos, México también tiene cifras interesantes. La artesanía en general dejó a nuestro país ventas por 1,100 millones de pesos en 1986, la mayor parte de esto correspondió a la producción en madera y barro. Particularmente la artesanía platera dejó sólo a la Ciudad de Taxco en 1986, ventas por 2,400 millones de pesos (3 millones de dólares), que representaron un incremento del cien por ciento respecto al año anterior.

Se estima que del total de producción de plata sólo el 13.3 por ciento se vende trabajada artesanalmente, el resto es vendida como materia prima para su industrialización.

Por otro lado, las posibilidades de exportación de este mineral trabajado artesanalmente son muy altas. El Gobierno de México ofrece grandes facilidades a la comercialización en el exterior las que van desde exención de impuestos, otorgamiento de créditos, ayudas en los canales de distribución, y algunas más que posteriormente estudiaremos.

* Observación:

De este primer análisis ligero y genérico, observamos que destacan los siguientes puntos:

- Abundante producción de plata que coloca a México como el productor número uno del mundo.

- *Elevado nivel potencial y de producción real de los artesanos plateros, quienes además poseen un alto grado de calidad.*
- *Facilidades del Gobierno Federal para la fabricación y promoción en serie del mineral de plata.*

Aparentemente, los factores necesarios para participar con gran actividad en el mercado mundial de la plata se están dando en nuestro país. Hay abundante producción del mineral, igual mano de obra altamente calificada para trabajar artesanalmente, así como una serie de incentivos de la Federación que deberían activar este mercado.

Sin embargo, México obtiene del mercado artesanal platero, una muy baja participación para la formación del producto interno bruto, la cual no llega ni siquiera al 1.0 por ciento.

De igual forma, el mineral de plata se une al grupo de productos que son grandemente producidos en nuestro país y que, sin embargo, son exportados sólo como materia prima. Nuestro poder para su industrialización es prácticamente nulo.

** El Problema:*

Dados los factores producción de plata, alto potencial de los artesanos plateros y el mal aprovechamiento de los incentivos para exportar, encontramos el siguiente problema.

¿ Si México es el productor de plata número uno del mundo y tiene una población artesanal de gran calidad, así como incentivos para su exportación, por qué no es un mercado productivo para el país ?

*** Hipótesis:**

Naturalmente que la solución a nuestro problema no saldrá de un sólo -- supuesto. Por ello propondremos varias alternativas de solución, para -- después estudiarlas cada una y encontrar el problema real que está limi-- tando la producción artesano-platera y su expansión internacional.

1.- *¿ La falta de una administración conjunta para los factores pla-- ta-artesanos--incentivos fiscales, es la causa de la baja producti-- vidad de este mercado en la economía nacional ... ?*

2.- *¿ Los ingresos locales que obtiene el artesano con la venta de sus productos le son suficientes para llevar una vida decente, y al -- mismo tiempo son el limitante para su crecimiento y expansión in-- ternacional ... ?*

*** Diseño de la Investigación:**

Plantearemos ahora en forma resumida y clara los puntos que serán el obje

to de nuestra investigación.

- a).- Investigaremos a fondo la producción de plata en México para conocer los niveles reales; generalizaremos sobre los aspectos básicos de este mineral.
- b).- Investigaremos al artesano platero, su forma de vida, cómo trabaja, sus costos y los problemas que enfrenta. De igual forma visitaremos la Ciudad de Taxco, Guerrero, que es famosa por su gran mercado de artesanía platera.
- c).- Visitaremos la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, el Banco de Comercio Exterior, así como cualquier otra Institución Gubernamental que regule el comercio nacional y de exportación, para conocer requisitos y factores de apoyo para este mercado.
- d).- Se analizarán los tres factores para responder a las hipótesis que nos planteamos y encontrar el problema real.
- e).- Propondremos una medida de solución al problema.

EL MINERAL DE PLATA

Generalidades :

La plata es un mineral metálico de color blanco brillante, más duro que el oro y menos que el cobre. Fundido al aire absorbe oxígeno que al solidificar lo expulsa violentamente arrojando parte de la masa fundida; este fenómeno se llama galleo y sólo ocurre cuando la plata es muy dura.

La ataca el ácido nítrico y sulfúrico caliente. La atacan ligeramente los compuestos de azufre del aire.

Fue conocido desde la antigüedad, se menciona ya en libros egipcios de 3,600 AC.

<i>Símbolo químico</i>	<i>Ag</i>
<i>Número atómico</i>	<i>47</i>
<i>Peso atómico</i>	<i>107.88</i>
<i>Densidad</i>	<i>10.49</i>
<i>Punto de fusión</i>	<i>2210 grados C</i>
<i>Punto de ebullición</i>	<i>2210 grados C</i>

Algunas de sus propiedades químicas son las siguientes:

** A la temperatura y presión ordinarias no se oxida.*

- * Los alcalis la atacan muy poco.
- * La disuelve fácilmente el ácido nítrico diluido o concentrado.
- * También la disuelve el ácido sulfúrico de sulfuro y ciertos cloruros - para dar el cloruro.
- * La disuelve el ácido sulfúrico concentrado
- * No la atacan los ácidos orgánicos
- * Equivalente electroquímico: 4.025 gramos/amp. hora al cien por cien- to de eficacia.
- * Se alea con la mayor parte de metales menos con el hierro y al cobal- to y difícilmente con el níquel.

Los artesanos se interesaron mucho en este mineral porque puede adqui- rir gran pulimiento y brillo que llama poderosamente la atención.

Es muy manejable, se puede extender en láminas e hilos delgadísimos lla- mados "panes de plata", muy usados para el plateado.

Entre sus propiedades mecánicas mencionaremos que después del oro es, el más dúctil y maleable de todos los metales. Puede laminarse a panes de hasta 0.00025 mm. de espesor y con 0.1 gramos de plata puede obte- nerse un hilo hasta de 180 metros de longitud.

* Resistencia a la tracción	29Kg/mm ² -estirada
	16Kg/mm ² -recocida
* Alargamiento, según tratamiento	3-45%
* Módulo de elasticidad	6000-8000 kg/mm ²

Usos interesantes:

Se emplea para la fabricación de monedas, alhajas, relojes, utensilios domésticos y objetos artísticos.

También se emplea para el plateado galvánico de objetos, especialmente sobre el cobre o latón. Una prueba de esto son los recubrimientos exteriores que utilizan varios edificios, los que parecen estar cubiertos de cristales por sus paredes exteriores.

De sus compuestos el más importante es el nitrato del cual se parte para la obtención de todas las sales de plata.

Su mayor aplicación es aleada con otros metales y de éstos especialmente el cobre y el oro.

Otros dos usos industriales importantes son en las películas fotográficas y como conductor eléctrico. Las hojas de película en las que se revelan las radiografías para el cuerpo humano, tienen también compuestos de plata.

Es el metal que mejor conduce la electricidad y el calor, sólo que su alto costo impide que sea de uso común y sólo se limita a procesos muy especializados o detallados.

Procedimientos de obtención:

Hay un gran variedad de procesos para la explotación de este mineral de su estado natural. Hablando en general, dichos procesos se pueden dividir en dos: procedimientos de extracción por vía seca y por vía húmeda.

La compañía "Industrial Minero de México" y el grupo "Peñoles", que son las principales explotadores de plata en México, utilizan varios procesos de acuerdo a la forma en que descubran el mineral. En Taxco, Guerrero, por ejemplo, la compañía "Industrial Minero México" utiliza el sistema de "Flotación", que se expone brevemente a continuación:



En general, los procedimientos de extracción de plata por vía húmeda, con el de "Flotación", consisten en someter los minerales de plata a la acción de determinadas substancias que lo disuelven, y a su vez se dividen en dos grupos: por amalgamación y por disolventes diversos.

En este procedimiento se somete la plata a tostación previa para convertir todo el metal en cloruro antes de amalgamarlo. Los minerales se muelen, se mezclan con 10 por 100 de sal común y se tuestan. Terminada la tostación se extrae la masa del horno, se pulveriza, se le añade agua y sal común y se le introduce en túneles giratorios juntamente con trozos de hierro. Así se logra que se disuelva el cloruro argéntico y la plata metálica se deposita sobre el hierro. Se recoge la plata mediante mercurio, que la disuelve, y la amalgama de plata se exprime en sacos de lona para separar el exceso de mercurio, luego se calienta en hornos con lo que se consigue eliminar el mercurio y queda la plata libre.

Hoy en día se emplean muchos más procedimientos, como el de "Cianuración" y "Amalgamación Europea", pero no corresponde a esta investigación encontrar las formas de explotación de plata, así que los limitaremos a sólo nombrar algunos de esos procesos y explicar brevemente el utilizado por la compañía "Industrial Minera México".

Formas en que se produce la Plata:

México tiene dividida en cuatro grandes rubros la forma de producción del mineral: plata afinada, barras impuras, concentradas y mixtas. -- Estas, a su vez, son producidas en forma de lingotes y de granalla -- (polvo).

La plata afinada es plata pura, con la que aún no se puede trabajar ya que sería fácilmente afectada. Se vende así y posteriormente se mezcla con otros materiales.

Las barras impuras (lingotes) llevan sólo parte del proceso, es decir, aún contienen impurezas y deben recibir un posterior trabajo antes de utilizarse.

Tanto la plata concentrada como la mixta son derivados de las dos anteriores.

Producción mundial y nacional de Plata en los últimos años:

Hasta 1986 México mantenía el primer lugar mundial entre los product-

res de plata, seguido indistintamente por los Estados Unidos, Perú, Canadá y la Unión Soviética que no eran constantes en su producción anual.

Específicamente desde 1977 y hasta 1986, México mantuvo la vanguardia en cuanto a producción mundial de este mineral. Su participación en la producción total del planeta se mantuvo entre el 16 y el 19 por ciento. En 1985 se rebasó la barrera de los dos millones de kilogramos producidos, lo que fue más de un 18 por ciento, arriba del total producido por Perú que ocupó el segundo puesto mundial en producción.

La producción de plata se rige por las leyes de oferta y demanda, con una fuerte dependencia en el mercado del oro cuya oferta y demanda hacen variar los índices de demanda (y con ello de producción) de la plata. Se podría producir mucha más de lo que demuestran los totales, especialmente en el caso de México, lo que sucede es que no hay un mercado constante que garantice una igual demanda durante todo el año a buenos precios.

Cabe hacer notar que la producción mundial de plata durante 1985 y todos los años anteriores de esta década, fue básicamente de países del hemisferio occidental. Entre México, Perú, Estados Unidos y Canadá se produjo poco más del 52 por ciento del total mundial. Sólo la producción de la Unión Soviética puede considerarse de importancia a nivel mundial, pues varía entre el 11 y 13 por ciento del total. El resto del mundo no tiene una participación relevante.

Estos son los datos de la producción mundial de plata durante los últimos años; cifras en kilogramos:

Año	México	Perú	E. U.	URSS	Total
1977	1,438,000	1,036,000	1,096,000	-----	7,674,000
1978	1,036,000	1,061,000	1,130,000	-----	7,705,000
1979	1,417,000	1,228,000	1,093,000	-----	7,780,000
1980	1,277,000	1,136,000	898,000	-----	7,258,000
1981	1,297,000	1,150,000	1,033,000	-----	7,576,000
1982	-----	-----	-----	-----	-----
1983	1,910,000	1,738,000	1,349,000	1,468,000	12,150,000
1984	1,986,000	1,757,000	1,380,000	1,474,000	12,272,000
1985	2,152,000	1,772,000	1,337,000	1,461,000	12,448,000

Los totales de producciones de nuestro país se dividen en cuatro formas: afinada, barras impuras, concentrados, barras mixtas y otros productos metalúrgicos.

Las siguientes cifras son las formas en que se subdivide la producción de plata de México de 1983 a 1985 (cifras en kilogramos).

	1983	1984	1985
Afinada	1,603,634	1,649,202	1,917,559
Barras impuras	107,790	156,242	76,989
Concentrados	89,902	119,821	98,255
Barras mixtas	49,513	55,055	57,064

...

Otros productos metalúrgicos	-----	6,370	3,092
	1,910,000	1,986,000	2,152,000

En los estados de la zona norte y centro del país se localizan las más --- grandes minas de plata. Zacatecas es el estado productor número uno, - ahí se encuentra la mina más grande de México, la de "Noria de Angeles" cuya producción fue de 346,411 kilogramos en 1985.

Es gracias a esa mina por lo que Zacatecas es el estado productor número uno de México, totalizó más de 650,000 kilogramos en 1985. Detrás de Za catecas vienen Chihuahua, Durango, Sonora y Guanajuato como principa- les productores. Y en lo que se refiere a las minas más grandes, las de "Fresnillo" "Sombrerete" ambas al igual que la de "Noria de Angeles", se encuentran en Zacatecas y fueron el segundo y tercer lugar por su gran producción.

Esta fue la producción de plata en el Estado de Zacatecas durante ----- 1984 y 1985, cifras en kilogramos:

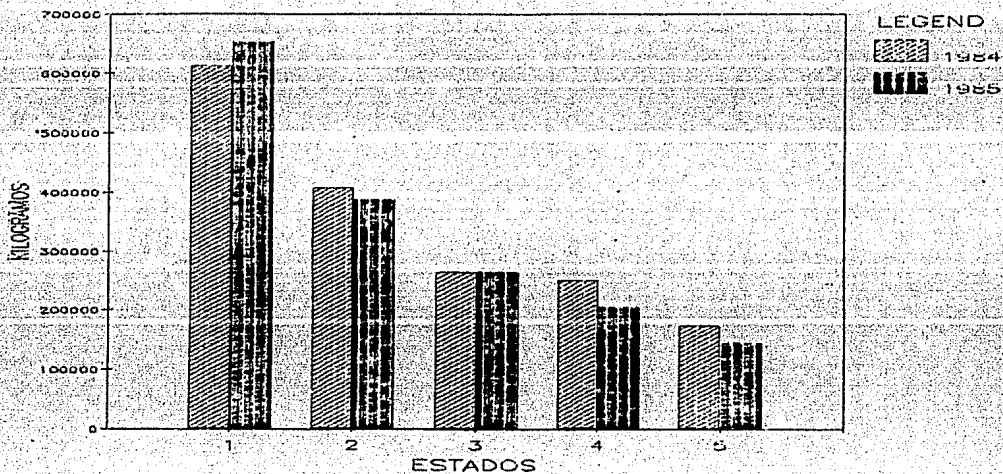
ZACATECAS	1984	1985
Concepción del Oro	4,092	4,535
Chalchihuites	12,423	10,884
Fresnillo	153,792	134,805
Gral. Fco. Murguía	207	193
Gral. Pánfilo Natera	772	912
Guadalupe	2,164	697
Jiménez del Teúl	287	180

ZACATECAS	1984	1985
Juan Aldama	31	402
Mezapil	9,636	9,180
Melchor Ocampo	10,623	13,279
Miguel Auza	955	891
Morelos	112	---
Nieves	634	1,285
Noria de Angeles	288,176	346,477
Ojocaliente	1,658	2,304
Pánuco	372	2,094
Río Grande	840	528
Sain Alta	102	217
Sombrerete	99,576	98,096
Vetagrande	4,912	5,563
Villa González Ortega	8	---
Villa Hidalgo	1,131	858
Zacatecas	21,594	21,481
TOTAL:	614,299	654,768

Los cinco estados que encabezan la producción nacional son los siguientes:

Estado	1984	1985
Zacatecas	614,299	654,768
Chihuahua	408,219	388,994
Durango	265,606	266,356
Sonora	250,804	207,038
Guanajuato	175,040	146,326

PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES 1984-1985



Gráfica de: **PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES**

- 1.- Zacatecas
- 2.- Chihuahua
- 3.- Durango
- 4.- Sonora
- 5.- Guanajuato

Puede notarse en las cifras anteriores que todas corresponden a estados de la Zona Centro y Norte del país, lo que claramente ejemplifica que es en esa parte de nuestro territorio nacional donde se encuentra la mayor cantidad de plata, en tanto que en la zona sur la plata es poco existente.

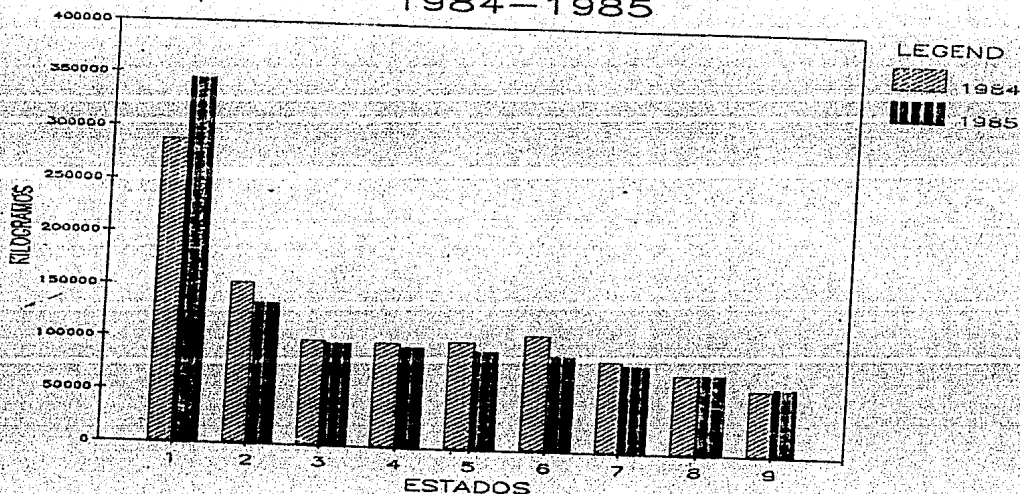
Ahora se enlistan las diez principales minas de plata del país, indicando al estado que pertenecen y con cifras que reflejan los totales de kilogramos producidos.

Mina/Estado	1984	1985
Noria de Angeles (Zac)	288,176	346,411
Fresnillo (Zac)	153,792	134,805
Sombrerete (Zac)	99,576	98,096
Saucillo (Chihuahua)	99,098	96,543
Nacozarria de Garcia (Son)	102,422	94,237
Taxco de Alarcón (Gro)	109,728	90,667
Pueblo Nuevo (Durango)	86,531	83,664
Pachuca (Hidalgo)	75,368	76,763
Zimapán (Hidalgo)	62,863	65,307

El consumo y la exportación de plata:

El país consumidor de plata número uno del mundo son los Estados Unidos, seguidos de Japón que está treinta por ciento abajo de los norteamericanos.

PRINCIPALES MINAS DE PLATA DEL PAIS 1984-1985



Gráfica de: **PRINCIPALES MINAS DE PLATA DEL PAIS**

- 1.- Noria de Angeles (Zacatecas)
- 2.- Fresnillo (Zacatecas)
- 3.- Sombrerete (Zacatecas)
- 4.- Saucillo (Chihuahua)
- 5.- Nacozari de García (Sonora)
- 6.- Taxco de Alarcón (Guerrero)
- 7.- Pueblo Nuevo (Durango)
- 8.- Pachuca (Hidalgo)
- 9.- Zimapón (Hidalgo)

Como consumidor número uno del mundo los Estados Unidos también son los clientes número uno de México para la compra de este mineral. En 1985 este país importó un millón, 34 mil 414 kilos de plata mexicana, lo que fue un 48 por ciento de nuestra producción total.

El mercado norteamericano es sin duda el más atractivo para la plata ya que corresponde a un 38 por ciento del consumo total en el mundo.

Los fines para los que destinaron los Estados Unidos la plata que importaron, son los siguientes: productos galvanizados, un 4.6 por ciento artículos de mesa, 4.6 por ciento joyería, 4.9 por ciento; materiales fotográficos, 37.7 por ciento; artículos médicos y dentales, 1.7 por ciento espejos, 0.37 por ciento aleaciones de soldadura; 7.5 por ciento productos eléctricos y electrónicos, 4.8 por ciento conductores y contactos, 24 por ciento conexiones, 0.22 por ciento catalizadores, 4.1 por ciento monedas, medallas y 2.5 por ciento otros.

De estas cifras se destaca que son los conductores y contactos electrónicos así como el material para fotografía, lo que mayor demanda de plata presentan. Como también es lógico pensarlo, nuestro país es un simple exportador de plata sin procesar, para ser trabajada por los sofisticados procesos de las compañías de Estados Unidos.

Desde principios de esta década el consumo de plata en E.U. se ha incrementado en poco más de un cinco por ciento anual. Países de Europa occidental son también importantes consumidores de plata, Italia, Alema-

...

nia Occidental y Francia son los consumidores tercero, cuarto y quinto del mundo, respectivamente.

Las exportaciones de plata que realizó México en los últimos años se componen de la siguiente manera:

País	1983	1984	1985
<i>RFA</i>	42,910	-----	-----
<i>Brasil</i>	20,747	1,691	-----
<i>Estados Unidos</i>	677,722	1,034,414	1,737,210
<i>Francia</i>	51,967	25,325	-----
<i>Japón</i>	343,309	273,769	110,200
<i>Reino Unido</i>	149,107	48,681	-----
<i>Suiza</i>	100,545	90,000	323,900

Las importaciones de plata en Estados Unidos son muy variables, sin presentar una tendencia definida, ya que van de acuerdo a las alzas y bajas del precio mundial tanto de la plata como del oro. La misma situación se presenta en la utilización de la plata industrialmente.

Como ejemplo de lo anterior, se tiene que en 1977 se utilizaron 44 millones de kilogramos de plata alcanzando su máximo nivel del año siguiente con 46 millones, sin embargo, para 1980 el consumo mundial cayó a 35.7 millones a consecuencia del alto precio que alcanzó este metal.

Para México los principales importadores de barras de plata no son compa-

EXPORTACION DE PLATA AL MUNDO 1983-1985

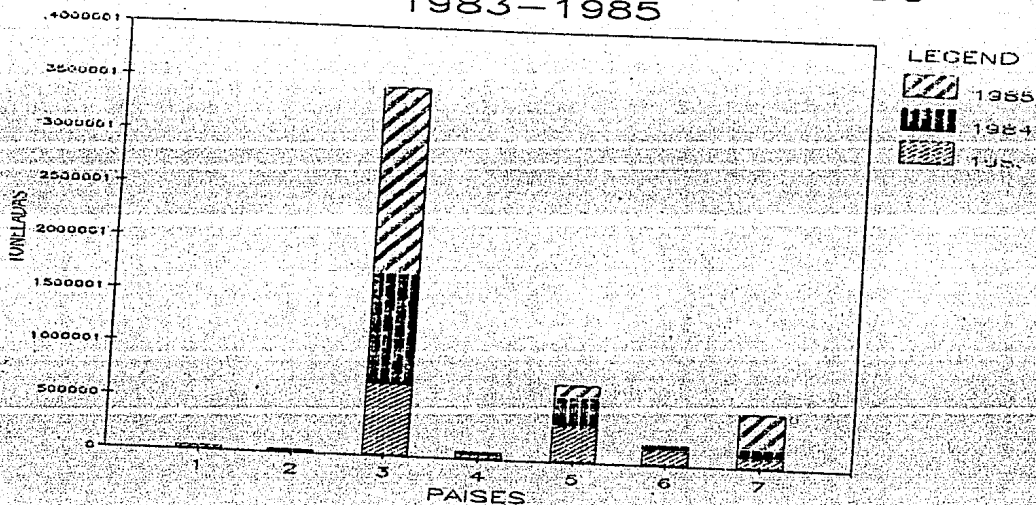


Gráfico de **EXPORTACION DE PLATA EN MEXICO**

- 1.- Plata Afinada
- 2.- Barras Impuras
- 3.- Concentrados
- 4.- Barras Mixtas
- 5.- Otros Productos Metalúrgicos

ñas de los Estados Unidos, sino del Japón. Las cinco primeras son las siguientes:

Mitsubishi Corporation

6-3, Marunouchi 2-chome, Chiyoda-Ku, Tokyo 100

Tel: 210-2121

Télex: J22222 MITSUBISHI

Tekuriki Honten Co., LTD.

8-12, Kaji-cho 2-chome Chiyoda-ku, Tokyo

Télex: 02226384 TRHJ

Amino Kinzoku Sangyo Co., LTD

9-1, Motoasakusa 1-chomo Taito-ku, Tokyo

Tel: 842-3441

Atención Mr. Setsuro Amino, General Manager

Dowa Metal Industry Co., LTD

8-2-8, Ginza Chuo-ku Tokyo

Kyoto-Center Bldg.,

Tel: 572-5531

Atención: Mr. Yoshitaka Nitta, Manager, Sales dept.

Nippon Mining Co., LTD

2-10-1, Toranomom Minato-ku, Tokyo

Tel: 582-2111

Télex: 24552 MINICO

Atención: Mr. Hideo Ikeda, Metal Business Dept.

...

Respecto a las divisas que ha generado al país la exportación de plata en los últimos años, así como su participación en la formación del producto interno bruto de la nación, los resultados son realmente depreciantes.

Como se ha dicho, México es el actual productor número uno de plata en todo el mundo y exporta tres cuartas partes de esa producción total. -- Sin embargo, las divisas que genera por la vía de la exportación no son más del 2 por ciento del total captado por el país en el comercio exterior. Y lo que es peor, para la formación del producto interno bruto la plata participa en menos de 0.5 por ciento.

Estas son las cifras:

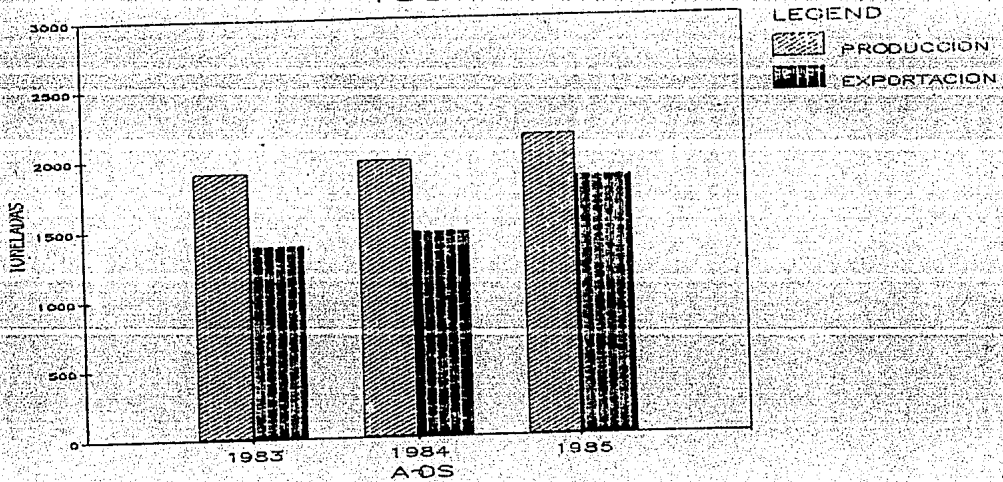
Respecto a la producción-exportación:

	<i>Producción (t)</i>	<i>Exportación (t)</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>1983</i>	<i>1,910.84</i>	<i>1,386.37</i>	<i>72 %</i>
<i>1984</i>	<i>1,986.70</i>	<i>1,473.80</i>	<i>74 %</i>
<i>1985</i>	<i>2,153.00</i>	<i>1,854.90</i>	<i>86 %</i>

Divisas generadas por exportaciones: (millones de pesos)

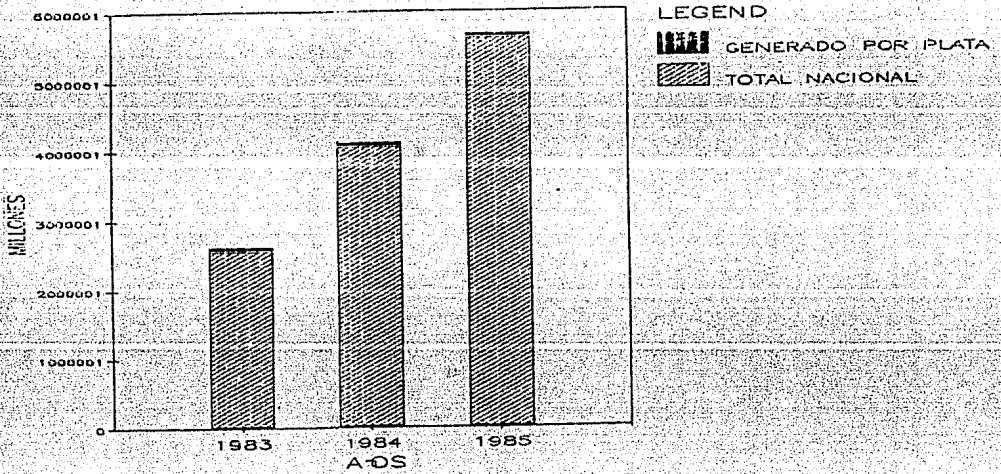
	<i>Total Nacional</i>	<i>Generado por Plata</i>	<i>Participación</i>
<i>1983</i>	<i>2,571,440</i>	<i>60,855.9</i>	<i>2 %</i>
<i>1984</i>	<i>4,059,339</i>	<i>63,906.8</i>	<i>1.5 %</i>
<i>1985</i>	<i>5,618,725</i>	<i>58,584.1</i>	<i>1 %</i>

PRODUCCION Y EXPORTACION 1983-1985



Grafica de: **PRODUCCION Y EXPORTACION**

DIVISAS GENERADAS 1983-1985



Gráfica de :

DIVISAS GENERADAS

Producto Interno Bruto: (millones de pesos)

	<i>Producto Interno Bruto</i>	<i>Generado por Plata</i>	<i>Participación</i>
<i>1983</i>	<i>17,141,694</i>	<i>83,425,751</i>	<i>0.58 %</i>
<i>1984</i>	<i>28,748,889</i>	<i>87,376,603</i>	<i>0.3 %</i>

De esta forma encontramos que a pesar de la abundancia de este mineral en nuestro país, de la buena explotación que se le practica y de los altos volúmenes que se exportan, su participación en la economía nacional no es determinante, como se pudiera pensar. En parte esta situación se presenta porque las leyes de oferta y demanda no se aplican puramente con la plata, puesta que siempre estará en dependencia directa con esa relación oferta-demanda, pero del oro.

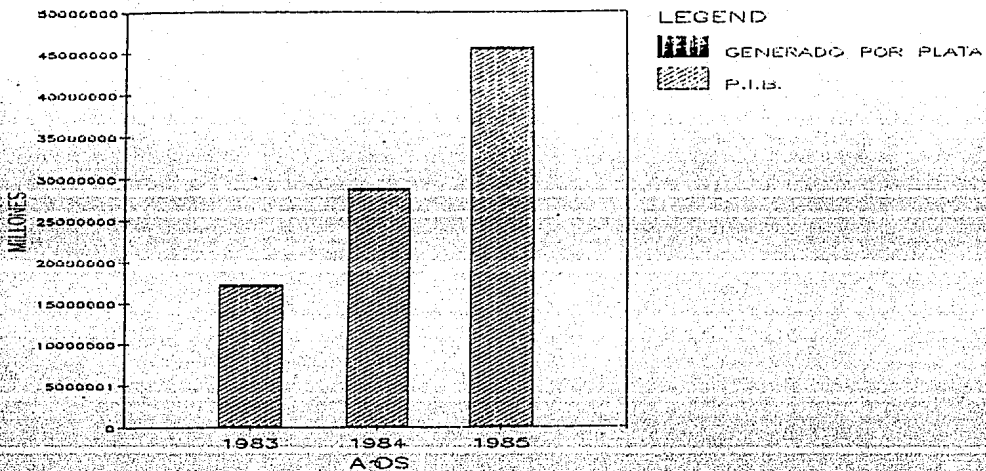
También es consecuencia de que se exporta sin procesar, lo que en combinación con la poca necesidad que de ella existe se traduce en una baja de demanda y con ello un bajo precio.

Seguramente serían diferentes las cosas si México sacara mejor provecho de su condición como "potencia de plata". Se podría crear una mayor demanda de plata si nosotros la procesáramos; de esa forma también se manejaría la oferta y con ello indudablemente que el precio podría incrementarse.

Con la plata está sucediendo exactamente lo mismo que con el petróleo, ---

México lo tiene en abundancia pero lo exporta sólo como materia prima -- "en bruto" o "sin procesar"; y poco después compramos lo que antes veñ dimos como plata sólo que en películas fotográficas o conductores electrónicos.

PRODUCTO INTERNO BRUTO 1983-1985



Gráfica de:

PRODUCTO INTERNO BRUTO

LOS ARTESANOS PLATEROS

En México hay ocho millones de artesanos, una cifra de poco más del diez por ciento del total de la población. Se estima que son 16 mil productos diferentes los que se trabajan por las pacientes y habilidosas manos de esta gente quienes en su mayoría están establecidos en Chihuahua, Michoacán, Oaxaca, Jalisco, Guanajuato y Veracruz, y que principalmente trabajan la madera y el barro.

Las estadísticas reflejan que el trabajo artesanal aparecen en gran escala en México y en muy variadas formas. Sin embargo, la artesanía de plata no cabe completamente dentro de esa clasificación, las características de este producto y sobre todo sus costos de fabricación la dejan fuera del grupo de artesanías "populares", por llamarles de alguna forma.

En Taxco hay aproximadamente 18,000 artesanos plateros, es difícil que esa cifra rebase los 25,000 en todo México. No son la actividad más común entre los artesanos, y eso les da una posición de exclusividad entre otros mercados que además de multiplica por la clase de material que están trabajando, la plata.

Artesanía de plata, su proceso de producción:

Antes de iniciar el proceso de fabricación, lógicamente que el artesano debe conseguir la plata. No está a la venta en cualquier parte, el gobierno rige su venta ya que es un mineral y como tal, es propiedad de la nación.

Banca Cremi regula su venta y para ello sólo exigirá los comprobantes que demuestren el fin que se le dará.

En el caso de los artesanos de Taxco, consiguen la plata por varios medios, muchas veces no los correctos o que marca la ley, pero así sucede. Muchas veces la plata del "mercado negro" lleva impurezas y al trabajarla se reduce su cantidad pues se eliminan las partes que son de otro material.

Conseguida la plata, ya sea por medio de Banca Cremi o por otros medios, se le da el siguiente tratamiento:

- 1).- Se compra en forma de granalla (en polvo).*
- 2).- Es fundida y mezclada con otros minerales, generalmente el cobre o el latón; ésto se realiza con soplete y gas butano.*
- 3).- Es colocada en la chaponera de donde saldrá en barras.*
- 4).- Pasa al laminador para lograr láminas de diferentes gruesos, dependiendo del tipo de pieza que se vaya a trabajar.*
- 5).- La colocan en lingoteras para formar alambre cuadrado o redondo.*
- 6).- Se inicia el trabajo de modelación de la pieza.*
- 7).- El acabado se logra puliendo y finalmente se le da brillo.*

Algunas partes del proceso podrían evitarse ya que existe alambre laminado a la venta. También hay laminadoras públicas, ya que el alto costo de esta máquina la hace prácticamente incomprable para los pequeños fabricantes. Después de salir del laminador se recomienda golpearla por diferentes puntos con un marro, para hacer más consistente su forma.

Dependiendo del tipo de pieza que el artesano vaya a trabajar, serán las herramientas que utilice. Hay una gran variedad de estas ya que el grueso, la forma, el acabado y varios otros detalles implican que se trabaje estrictamente con un tipo de herramienta.

Algunas de esas herramientas que utiliza el artesano están fuera de su alcance, de ahí que muchos no tengan una gran variedad de piezas o se especialicen sólo en determinado tipo.

Estos son los precios de las principales y más comunes herramientas que se utilizan:

Laminador Automático	4,374,500
Laminador Manual	2,702,146
Lingotera	105,740
Chaponera	29,250
Manta para pulir	2,145
Tijeras	29,185
Pinzas de punta redonda	18,850
Soplete	50,700
Pinzas para cargar	1,625
Arco para segueta	7,670
Segueta	2,080
Pasta para pulir	1,040
Brillo	2,925
Acido Sulfúrico	715
Altincar	18,500

EL FENOMENO DE TAXCO

Este estudio sobre la artesanía de plata debería incluir de manera necesaria una visita a la ciudad de Taxco de Alarcón, en el estado de Guerrero. Esta ciudad es reconocida como el centro platero artesanal del país, y la verdad es que a pesar de la fama que se ha ganado es mucho más impactante de lo que se comenta.

Situada a 242 kilómetros de la ciudad de México, Taxco se ha desarrollado de una manera muy peculiar. No posee infraestructura suficiente para atender de manera correcta al gran turismo que recibe, en su mayoría de los Estados Unidos. Y sin embargo, fueron capaces de generar ventar por 3 millones de dólares durante 1986, lo que fue un incremento del cien por ciento respecto al año anterior.

En el centro de la ciudad, rodeado por pequeñas tiendas de artesanía de plata, hay casas modicamente construidas de un sólo nivel pero que en la parte del frente tienen no menos de cuarenta o cincuenta millones de pesos en piezas de plata a la venta al público. Taxco es, indudablemente, un fenómeno muy particular.

Cerca de 250 platerías:

El taller familiar es lo más común en esta sociedad. Se calcula en 250 el total de platerías en el municipio, de las cuales el 80 por ciento son de tipo familiar y las demás revendedoras o primeros intermediarios del artesano.

El capital invertido por cada una es muy alto, no importa que se trate de las pequeñas tiendas. Las grandes platerías como "Rancho Alegre", "Joyería Gloria" o "Los Castillos Plateros" fácilmente rebasan los 300 o 250 millones de pesos invertidos tan sólo en sus piezas artesanales. En cualquiera de ellas es común ver piezas de orfebrería como ensaladeras, platonés, charolas o jarras cuyo precio no baja de los dos o tres millones de pesos. Y en el caso de integrarse por un juego de té o una pequeña vajilla, el precio aumenta tranquilamente arriba de los 15 millones de pesos.

Como anteriormente se afirmó, aún las pequeñas platerías tienen inversiones fuertes. En ellas, en las que la venta de joyería es la principal (piezas como aretes, pulseras, anillos y gargantillas), se manejan precios entre los 650 y 800 pesos por cada gramo de plata trabajada. Si consideramos que un par de aretes de los más ligeros pesa entre 15 y 18 gramos, su precio será aproximadamente de 11,500 pesos. Cada una de estas platerías tiene no menos de cien pares de aretes, lo que daría más de un millón de pesos invertidos tan sólo en los aretes.

Las platerías más grandes son las que mejores utilidades logran. Sus inversiones, como se ha dicho, son de varios cientos de millones de pesos y juegan entre sí una fuerte competencia. De igual forma sus márgenes de utilidad se elevan en comparación a los pequeños productores ya que ellos no venden según el precio en gramos, sino por pieza y así elevan su porcentaje de ganancia.

La competencia que juegan no sólo se gana por dar los precios más bajos, tienen también otro tipo de estrategias. Por ejemplo, mandan ---- "buscadores" de clientes al centro de la ciudad para que los lleven hasta su platería. Basta sólo caminar un poco por el centro de la ciudad para que se acerque una de esas personas y le pregunte "quiere plata a buen precio, venga yo lo llevo a donde la dan más barata". Y así será, porque de inmediato llaman un taxi y lo llevan al lugar, el taxi lo pagarán los dueños de la platería. En algunos casos, al entrar al local los dueños saludan de mano, otros invitan una fruta, y en el caso de concretar alguna venta fuerte, después invitarán una copa de vino tinto.

Algo común en todas las platerías es el "regateo", la disputa o negociación para bajarle un poco el precio a los productos. Cuando un cliente menciona la palabra "mayoreo", el platero de inmediato asegurará que puede bajar su precio por gramo o por pieza (según sea) dependiendo de la cantidad que se vaya a comprar.

Son buenos vendedores, nadie responde "no" cuando se piden cantidades grandes de cualquier pieza. Solicitarán un adelanto para comprar la materia prima y darán su fecha de entrega de pedido, la que muy -- difícilmente no cumplirán. Su calidad tampoco está en discusión y es algo que cuidan y muy celosamente, cada uno sabe que es el punto por el que puede ganar un cliente.

Las pequeñas localidades situadas alrededor de Taxco, como Tehuilotepic, también tienen sus "buscadores" de clientes en el centro de Taxco

y de igual forma pagarán un taxi de cinco o seis mil pesos con tal de recibir un cliente en casa. La principal forma de venta de esa gente es de mayoreo a los clientes que les llegan o a las grandes platerías del centro de la ciudad que no tienen capacidad para fabricar toda su producción.

El artesano y sus bajos porcentajes de utilidad:

La calidad del trabajo de los artesanos de Taxco no se puede discutir, algunas de sus obras merecen el calificativo de "obras maestras" por el detalle y perfección que cada uno pone.

Lo lamentable del caso con los artesanos, es la forma en que se aprovechan de ellos los grupos fuertes de intermediarios, quienes les compran sus piezas a precios muy bajos y las venden con márgenes de utilidad - de más del 200 por ciento.

Podemos dividir en tres los grupos de estos artesanos de la plata:

- 1).- Los que tienen capital para fabricar sus propias piezas y poner una tienda para venderlas.
- 2).- Quienes sólo alcanzan a comprar la plata y la trabajan en su casa, para después salir al mercado e ir de tienda en tienda ofreciendo su creación.
- 3).- Aquellos que no tienen dinero ni para comprar sus instrumentos - de trabajo y plata para moldear, por lo que se vuelven asalariados

y trabajan en talleres.

La mayor cantidad de artesanos laboran de una forma muy sencilla. -- Compran la plata en granalla (polvo), la trabajan y crean una pieza que los agrade, que sea vistosa e impactante a primera vista, después salen a la calle y recorren una por una las grandes o medianas platerías hasta encontrar la que les de un buen precio por su pieza. Como no tienen capacidad para producir demasiadas piezas, usan el dinero que recibieron por la anterior para comprar nuevamente plata que la trabajarán y posteriormente volverán a salir a la calle para vender su creación. Esta operación la repiten todo el tiempo, en su forma de vida, dependiendo del primer intermediario, de cual él les quiera comprar y al precio que lo desee.

Cuando el artesano está trabajando como obrero asalariado para algún taller (que son los menos comunes) se presenta una característica especial, se trata de jóvenes de no más de veinte años de edad, o de personas ya grandes (más de 50 años). Se entienden los dos casos, en el primero son jóvenes que inician su carrera en esta actividad y no tienen capital suficiente para crear su taller y mucho menos su tienda; en el otro caso, adultos de edad avanzada que seguramente fracasaron en su vida joven y se pasaron la mayor parte del tiempo buscando establecerse hasta terminar como asalariados.

Las familias con cierto potencial para abrir su tienda y tener taller propio, presentan también una característica. El taller es pequeño, con herramien

...

tas de mucho uso, tienen dos o tres trabajadores que realizan diferentes estilos, o sólo una parte del proceso de producción. Su tienda también es sencilla, una o dos vitrinas de mediano tamaño y una buena cantidad de luz para alumbrar perfectamente el lugar.

Anualmente el municipio de Taxco realiza un concurso para premiar a la mejor y más novedosa pieza. El concurso es abierto, todo artesano platero sea chico, mediano o grande, puede participar. Se presentan creaciones tan impresionantes como un barco velero de 23 centímetros de altura y 27 de largo, también hubo una corona de rey que tenía un diámetro de trece centímetros. El premio es de un millón de pesos y se presenta al vencedor durante la feria anual de la plata. Resulta realmente impresionante ver las creaciones de algunos plateros, manejan la plata como si fuera plastilina o arena de mar. Esas creaciones sólo pueden calificarse como "obras maestras".

Una sociedad joven y talentosa; y en problemas.

Es demasiado el talento del artesano de Taxco, su potencial podría alcanzar niveles muy superiores a los ya sorprendentes que tiene, es por ello que está en problemas.

El área de influencia por actividad artesano-platera en esta ciudad es de 78,726 personas (cálculo del municipio), siendo casi una perfecta división al cincuenta por ciento entre hombres (39,526) y mujeres (39,200). El cuarenta por ciento de los varones representan personas entre los 15 y 44 años de edad, y el 38 por ciento corresponden a los económicamente activos.

Esos números quieren decir que tres de cada cinco varones tienen edad para desempeñar su trabajo con mayor fuerza y mejor grado de innovación, y que la misma relación de 3 de 5 corresponde a los económicamente activos. Dicho en otras palabras, 3 de cada 5 varones son artesanos y tienen edad para desempeñarse al mejor nivel que podrían alcanzar.

Lamentablemente el municipio de Taxco no tiene recursos para aprovechar el potencial de sus artesanos. Se calcula que sólo el 20 por ciento del total de artesanos están debidamente registrados, y suena lógico ya que el registro representa muy poca ayuda y, en cambio, ciertos pagos que a sus niveles les provocan una seria reducción a sus ingresos.

Taxco, con sus principales minas de plata que son "Pedregal", "Guerrero", "San Antonio" y "Jesús", producen de 1,000 a 1,200 kilogramos diarios de plata que podrían aprovecharse formidablemente por los artesanos si existiera un buen programa que les favoreciera.

Se juntan factores en favor de este mercado: existe la plata en abundancia, existe mano de obra de la mejor calidad también en abundancia, y existe un buen número de turistas extranjeros que constantemente visita a la ciudad y que tienen el potencial de compra a precios relativamente altos.

Es difícil de creer, pero cierto, que a pesar de su desorganización los artesanos de Taxco generaron ventas por tres millones de dólares en 1986. Si lo lograron (prácticamente sin darse cuenta) y lo hicieron de esta manera:

Esos números quieren decir que tres de cada cinco varones tienen edad para desempeñar su trabajo con mayor fuerza y mejor grado de innovación, y que la misma relación de 3 de 5 corresponde a los económicamente activos. Dicho en otras palabras, 3 de cada 5 varones son artesanos y tienen edad para desempeñarse al mejor nivel que podrían alcanzar.

Lamentablemente el municipio de Taxco no tiene recursos para aprovechar el potencial de sus artesanos. Se calcula que sólo el 20 por ciento del total de artesanos están debidamente registrados, y suena lógico ya que el registro representa muy poca ayuda y, en cambio, ciertos pagos que a sus niveles les provocan una seria reducción a sus ingresos.

Taxco, con sus principales minas de plata que son "Pedregal", "Guerrero", "San Antonio" y "Jesús", producen de 1,000 a 1,200 kilogramos diarios de plata que podrían aprovecharse formidablemente por los artesanos si existiera un buen programa que les favoreciera.

Se juntan factores en favor de este mercado: existe la plata en abundancia, existe mano de obra de la mejor calidad también en abundancia, y existe un buen número de turistas extranjeros que constantemente visita a la ciudad y que tienen el potencial de compra a precios relativamente altos.

... difícil de creer, pero cierto, que a pesar de su desorganización los artesanos de Taxco generaron ventas por tres millones de dólares en 1986.

... (prácticamente sin darse cuenta) y lo hicieron de esta mane

De todas las casas con artesanías en venta, diez son las más grandes, aquellas en las que había una inversión no menor a los 300 millones de pesos. De ellas, cinco coincidieron en señalar que tienen diez semanas al año en las que sus ventas crecen mucho, ocurren durante el período vacacional (con mayor recepción de turismo) y durante su feria anual. En ese período llegan a vender hasta 50 kilos semanales.

Si consideramos que al mayoreo venden el gramo de plata trabajada a un promedio de 450 pesos (kilo a 450,000), hablamos de que esos cincuenta kilos semanales les dejan 22.5 millones de pesos.

Como mencionamos, cinco de esas diez grandes platerías fueron las que señalaron que eran unos 50 kilos semanales lo que vendían en su mejor época. Así que 22.5 millones por 5 da 112.5 millones tan sólo es una semana; y como son diez semanas, el gran total se convierte en 1,125 millones de pesos.

Suponiendo que en las otras 42 semanas del año sus ventas sean sólo de un cincuenta por ciento de lo que ganan en el mejor período del año, estaremos hablando que sólo esas cinco platerías captan otros 562.5 millones, que sumados a la cifra anterior nos dan 1,687.5 millones de pesos anuales.

De las restantes cinco platerías (consideradas entre las diez grandes), calculamos sólo un treinta por ciento de ventas en comparación a las anteriores, es decir 506.25 millones de pesos anuales. Finalmente, las otras 240 platerías de Taxco, las que tienen una inversión de capital promedio

que sería de un 15 por ciento en comparación a las más grandes. Entonces, del mismo porcentaje calcularemos sus utilidades, el 15 por ciento - de 1,687.5 millones o sea 253 millones.

Tenemos tres grandes totales a sumar. Los 1,687.5 millones de pesos que generaron cinco de las diez platerías más grandes; los 506.25 de las otras cinco platerías grandes, pero con ventas inferiores; y finalmente los 253 millones que captaron las platerías "promedio" al sumar sus totales anuales. Hablamos de 2,446.7 millones de pesos vendidos en 1986.

En este año de 1986 el dólar norteamericano se cotizaba a 600 pesos en el mes de enero y para diciembre rebasó los 1000 pesos por dólar; entonces dejamos un promedio de 800 pesos por dólar en ese año. A esa cotización, tres millones de dólares en ventas que declaró el municipio de Taxco en -- 1986, corresponden a 2,400 millones de pesos.

Estas cifras reflejan que la gente si tiene dinero, que la venta de artesanía de plata les representa un gran negocio. A pesar de que no aparenten tener mucho dinero, de no ser demasiado ostentosos en sus pertenencias, el dinero si lo generan. Y una prueba de esto fue una declaración un directivo de la agencia Volkswagen de Taxco, quien dijo que esa agencia era la número uno de México en la venta de vehículos al contado.

Aunque esté confirmada la rentabilidad de este negocio para los artesanos, darnos cuenta de su desorganización y de que aún así generaron tres millones de dólares en 1986, confirma que un buen programa de comercialización en el extranjero reportaría muy interesantes ganancias.

LOS REQUISITOS PARA EXPORTAR

La exportación es una actividad que realiza una persona, física o moral, para vender sus productos más allá de sus fronteras territoriales. Es - participar sistemática y exitosamente en un mercado extranjero.

Es el momento que vive la economía de México, con problemas por la baja en los precios internacionales del petróleo, impulsar las exportaciones no petroleras se ha convertido en una medida prioritaria. Ante ello nuestro gobierno ha implementado una serie de incentivos a los exportadores de - productos no petroleros, base para la reactivación de nuestra economía.

Para alcanzar los objetivos planteados un exportador debe tener en cuenta todos los factores que utiliza para comercializar sus productos en el mercado doméstico, adicionados de algunos más que le permiten competir ventajosamente y aquellos que puedan limitar sus ventas.

Dentro de los primeros estímulos mencionados, se encuentran apoyos fiscales, financieros, de promoción, de ventas, establecido por el Gobierno General, así como las ventajas negociadas o establecidas por otros países como serían las preferencias arancelarias, la existencia de convenios de pago y crédito recíprocos, la complementación industrial, que favorecerían su posición competitiva.

Referente a los estímulos al comercio internacional, se encuentran los im-- puestos a la importación, las cuotas y permisos, las disposiciones comercia

les, por citar algunos de ellos.

Una consideración importante para lograr el éxito en la exportación, es el diseño de los productos, el etiquetado de los mismos, su empaque - y embalaje de tal manera que se ajusten a los gustos y requerimientos del nuevo mercado.

La exportación es para una empresa la ampliación del mercado interno, lo que significa mayores ingresos y la posibilidad de alcanzar la eficiencia más alta de su planta, así como permitirle operar al máximo de su capacidad con la consecuente disminución de costos.

Para el país, la exportación es la generación de divisas para hacer frente a las necesidades y compromisos internacionales, como son las importaciones necesarias al desarrollo industrial y el pago de intereses y capital de la deuda externa.

Como mencionamos anteriormente, en las condiciones actuales de México - la exportación es prácticamente el único medio para conseguir divisas, - pues otras fuentes como son el turismo, las transacciones fronterizas, -- los préstamos y las inversiones directas, se encuentran muy limitadas.

Adicionalmente, puede señalarse algunas ventajas extra de las exportaciones, puesto que ningún país produce todos los bienes y servicios que requiere en las mejores condiciones de precio y calidad, por lo que recurre a los productos que fabrican en otros países en mejores condiciones de precio y calidad.

Una razón mas es la evolución acelerada de la tecnología. Al no poderse disponer de todos estos avances, la importación de productos resultantes de esa avanzada tecnología es una forma sencilla de disponer de lo que de otra forma sería muy costoso al tener que adquirir tecnología de elevado precio.

Los principales mercados a la exportación de México son los Estados Unidos, Japón y España, que en los últimos años han mantenido ese orden en cuanto a importadores de nuestros productos y servicios. Los siete lugares siguientes corresponden a países desarrollados excepto uno, -- Brasil que es un país en vías de desarrollo como el nuestro y con el -- cual mantenemos una importante corriente comercial mutua, sobre todo -- en auto partes. Los mencionados países son: Reino Unido, Francia, Brasil, Canadá, Israel, Italia y la República Federal de Alemania.

Desde el punto de vista de bloques económicos, la mayor cantidad de exportaciones corresponde a la Comunidad Económica Europea, después la -- Asociación Lationamericana de Integración, la Asociación Europea de Libre Comercio y el Consejo de Ayuda Mutua.

Los documentos básicos:

Una de las grandes facilidades que se otorga a la exportación de artesanía de plata, es que está libre de impuestos. Por lo tanto, sólo requiere de los documentos básicos y de algunos más por el producto específico de que se trata.

Los documentos básicos para darse de alta como exportador son dos:

- **Inscripción al Registro Nacional de Importadores y Exportadores.**
- **Compromiso de venta de divisas, conocido como el Compromiso de Venta de Divisas.**

Ninguno de estos dos requisitos representa un problema. Su trámite es rápido y no implica gastos.

El Registro Nacional de Importadores y Exportadores se tramita en la --- Secretaría de Hacienda y Crédito Público. En el se declara bajo protesta de decir verdad en los datos de la persona, ya sea moral o física. Es sólo una hoja donde se pide la dirección, nombre o razón social de la empresa, número telefónico y de télex.

El Compromiso de Venta de Divisas (C.V.D.) es un requisito que los exportadores de cualquier magnitud o tipo de productos deben tener necesariamente. Es un compromiso con el Gobierno Federal a venderle las divisas que se generaron por la exportación. Se tramita cada vez que se exporte un pedido.

A partir de diciembre de 1982, se estableció en nuestro país el "control de cambios" por ello las divisas que generan nuestras exportaciones deben ingresar al sistema bancario nacional. La aduana mexicana exige para autorizar el despacho aduanal, la presentación del Compromiso por Venta de Divisas, documento mediante el cual el exportador se compromete ante su Banco (cualquiera que sea) a venderle las divisas que obtenga por ese con

cepto, y el Banco le entregará el equivalente en moneda nacional al tipo de cambio controlado.

La única excepción al Compromiso por Venta de Divisas es para los envíos de cualquier tipo de mercancía cuyo valor sea menor de 5,000 dólares norteamericanos a la semana. Para las artesanías ese valor no debe ser mayor de 8,000 dólares por operación.

El compromiso por Venta de Divisas consta de tres hojas, la primera -- contiene los datos esenciales, tales como: la identificación del Compromiso por Venta de Divisas, los datos de la institución de crédito en la que se registró, los datos del exportador, aquellos datos que establezcan la liquidación de las divisas, la formalización legal de este documento y el registro que le haya otorgado la institución bancaria.

La segunda hoja está dedicada a registrar todas y cada una de las exportaciones que se realicen al amparo de ese documento, y la tercera hoja -- se destina a contener los anticipos, deducciones o modificaciones que deberán descontarse o adicionarse al total de las divisas facturadas y que constituyen el cien por ciento de la obligación del exportador, es decir, que el exportador tendrá al final de la operación que entregar al Banco de México únicamente el importe que reste después de realizar las restas por pagos anticipados que le haya hecho y que él haya vendido oportunamente a la institución de crédito que corresponda o por otros pagos al extranjero, de los que no puede abstenerse por ningún motivo.

El Gobierno Federal exige el Compromiso de Venta de Divisas para garan-

tlizar que se le venderán las divisas generadas por la exportación. El exportador acudirá a cualquier sucursal bancaria que desee (puede ser con la que acostumbra trabajar) y ahí lo tramitará. Una vez que el comprador en el extranjero pague por su mercancía, depositará el dinero en el banco acordado el cual lo enviará hacia la sucursal en México. Una vez en México el pago, el banco entregará al exportador mexicano la cantidad correspondiente a su exportación en moneda nacional y al tipo de cambio controlado, con lo que se cerrará este paso.

El resto de los documentos:

Una vez dado de alta en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores, así como realizado el trámite para el compromiso de venta de divisas, el exportador continúa con los trámites que corresponden de manera más directa a su producto.

Son los siguientes:

- * **Factura Comercial**
- * **Documentos de embarque**
- * **Lista de Empaque**
- * **Póliza de Seguro**
- * **Visa Consular (cuando el país de destino la requiera)**
- * **Certificado de Origen**
- * **Certificado de Contraste**
- * **Pedimento de Exportación**

Brevemente explicaremos de lo que consiste cada uno de estos pasos:

- * *Factura comercial: Para el cumplimiento de los requisitos aduanales en México y en el país de destino, es necesario que todos los embarques vayan acompañados de la factura comercial correspondiente. Además de los datos que contiene una factura destinada al mercado interno, la factura para exportación debe indicar el número de registro nacional de importadores y exportadores. El valor se expresará en dólares, incluyendo el equivalente en moneda nacional al tipo de cambio controlado de la fecha de facturación. La descripción de los artículos debe hacerse en español y en el idioma del país de destino o en inglés. Se debe presentar en original y seis copias.*

Otros de los datos que debe llevar, son los correspondientes a la empresa exportadora (nombre, dirección, teléfono); el registro federal de causantes, cédula de empadronamiento, número de factura, fecha de expedición; todos los datos del importador (nombre, dirección, teléfono); y referente al contenido del embarque, el número de piezas, descripción, peso unitario y peso total, valor unitario y valor total.

- * *Documentos de embarque: Se le llama talón de embarque o guía aérea (dependiendo del medio que se utilice) es un contrato entre el transportista y el exportador, por medio del cual el primero se compromete a entregar mercancía en el lugar indicado por el segundo. Es el comprobante de que éstas ya han sido expedidas.*

En ocasiones es requerido para hacer efectiva una carta de crédito.

- * *Lista de empaque: Sirve a las autoridades aduaneras, tanto del país de origen como del de destino para localizar las mercancías. La emite el exportador en original y seis copias, en papel sin membrete y en forma horizontal.*

Normalmente contiene la siguiente información: Datos del remitente en la parte superior izquierda y del destinatario en la superior derecha. Número progresivo del bulto así como la cantidad y descripción de los artículos que contiene, peso, valor --- volumen de cada bulto así como del total del embarque al final de la lista.

- * *Póliza de Seguro: Protege la mercancía contra riesgos de tránsito, como pueden ser riesgos en el transporte, de huelga, de fuerza mayor, de mercado, incumplimiento de contrato, de entrega de mercancía, de aceptación del comprador o de tipo de cambio. Algún otro riesgo especial se negociaría mediante el llamado "convento expreso" con la compañía aseguradora.*

- * *Visa Consular: Podría ocurrir que se requiera para la exportación de la artesanía de plata, pero sería muy extraño. Generalmente - los países que lo exigen son de Centro América y el Caribe, que no está considerados como potencialmente compradores de este producto. Sin embargo, puede darse el caso.*

- * *Certificado de origen: Este documento, más que un requisito pa-*

ra el exportador, es una preferencia arancelaria que conceden de terminados países. Fue creado gracias a propuestas de los Estados Unidos y los pertenecientes a la Comunidad Económica Europea.

Los artículos de artesanía de plata, ya sea joyería u orfebrería, gozan de una exención total a impuesto. Quiero decir que nuestro comprador en los Estados Unidos, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania Federal, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda y Gran Bretaña, así como Australia, Austria, Canadá, Finlandia, Japón, Nueva Zelanda, Noruega, Suecia y Suiza, (comprometidos con su firma en los artículos mencionados anteriormente), no tienen que pagar impuestos por importar nuestra plata trabajada artesanalmente. Esto puede ser suficiente razón para ganar la preferencia en alguna exportación.

El certificado de origen se llena en original y cinco copias.

Consta de doce datos a llenar, que son:

- 1.- Se anota la dirección donde se localiza la planta, taller o fábrica.*
- 2.- Datos referentes a la dirección donde se localizan las oficinas de la compañía.*
- 3.- Transporte utilizado y la ruta que seguirá.*
- 4.- Se deja en blanco, a menos que se pertenezca a un consorcio de exportación u organismos similar.*

- 5.- *El número que corresponda a determinado paquete.*
- 6.- *Marca específica a determinado número de paquete.*
- 7.- *Descripción del paquete correspondiente (generalmente, en el caso de la artesanía de plata, se anota "joyería en general").*
- 8.- *La información de este espacio se consulta en las ventanillas aduanales que se encuentran en la torre de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.*
- 9.- *La fracción de importación se conseguirá en la "ventanilla única" de SECOFI y el criterio de origen será el mismo anotado en la casilla número 8.*
- 10.- *Cuadro de costos. Deberá llenarse con base en la unidad que se haya tomado para darle valor, ya sea vendiendo "POR PIEZA" o haciéndolo "POR GRAMO".*
- 11.- *Fecha y firma del que expide, comprometiéndose a haber dicho la verdad en los datos anteriores.*
- 12.- *Se anota el país de donde se exporta y al cual se destina, así como una vez más la fecha y firma de quien expide.*

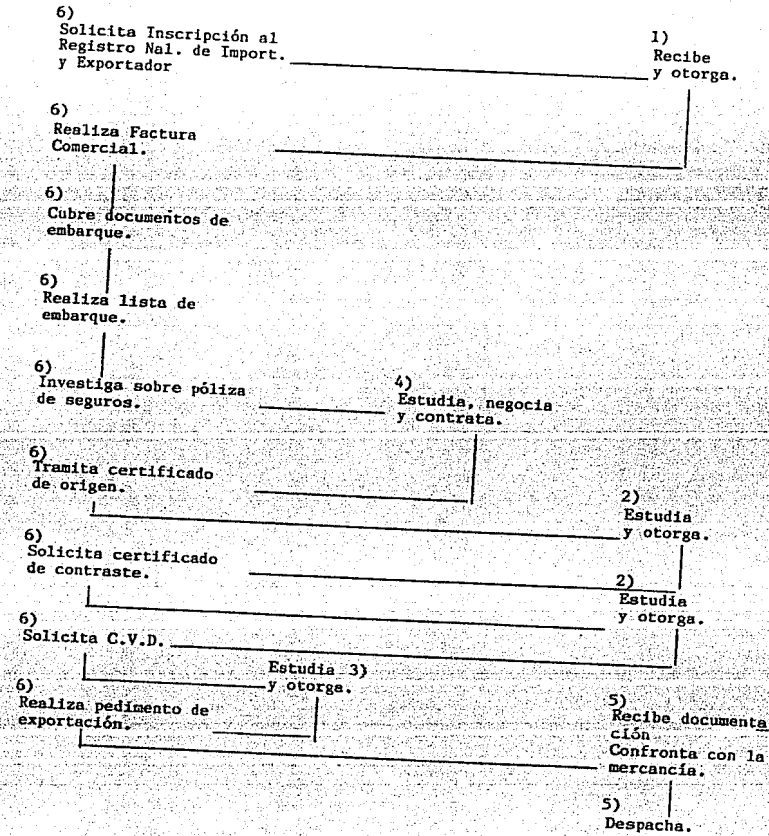
Certificado de contraste: Se requiere siempre que se pretenda exportar plata. Garantiza la calidad de los productos que se envían, en el caso de la plata que corresponda a ley 925 (925 de pureza de la plata trabaja

da; aunque en México varios artesanos llegan a trabajar hasta con plata ley 965 y 980). Se obtiene en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, dirección general de normas, departamento de normas y -- contraste.

Pedimento de exportación: Documento que sirve para hacer el despacho aduanal. El exportador lo podría elaborar, presentarlo directamente ante la aduana, sin embargo se recomienda que se utilicen los servicios de un agente aduanal.

Nota: En las últimas páginas de esta investigación se anexaron las -- formas que se deben llenar y presentar en las oficinas correspondientes para la obtención del Compromiso de Venta de Divisas, la solicitud de inscripción al registro nacional de importadores y exportadores, así como el certificado de origen.

El Proceso de Exportación



- 1) S.H.C.P.
- 2) S.E.C.O.F.I.
- 3) Banco.
- 4) Aseguradora.
- 5) Aduana.
- 6) Exportador.

RESPUESTA A LA HIPOTESIS

Tenemos bases suficientes para dar una respuesta a las hipótesis que -- planteamos al iniciar esta investigación. Realizamos un profundo análisis de las condiciones del artesano platero en la Ciudad de Taxco, Guerrero así como de los niveles de producción de plata en México y de los requisitos e incentivos que al Gobierno Federal ha implantado para estimular -- la exportación.

Nuestra hipótesis número uno fue: "La falta de una administración conjunta que estimule al artesano, a la producción de plata y que aproveche los incentivos fiscales, es la causa de la baja productividad de este mercado -- para la economía nacional".

En cierto sentido está en lo correcto. Después de esos tres factores --- (producción del mineral de plata, trabajo del artesano platero e incentivos fiscales para su exportación), encontramos que se manejan por separado, -- no hay un real programa dedicado a darle impulso para su exportación.

Tal vez la mayor cualidad de este producto es su alto nivel de calidad, -- por tal motivo es competitiva así, en cualquier parte del mundo. Si a este añadimos que los costos son relativamente bajos, se concluye en que tenemos un producto cien por ciento competitivo, barato y con grandes mercados por explorar.

La segunda hipótesis planteada fue: "El artesano se conforma con los in-

*gresos locales que obtiene, que le son suficientes para llevar una vida -
decente; al mismo tiempo eso se convierte en la limitante para su creci-
miento y expansión internacional"*

Este planteamiento resulta ser la forma de vida del artesano.

*Si algo pide el artesano es que no se le compliquen las cosas. Ellos son
felices produciendo en su casa el tipo de joyería o orfebrería que les pa-
rezca, para después salir a la calle y recorrer una por una las grandes
tiendas en las que venderán su creación. Pensar en que se inscriban en
una sociedad, que soliciten créditos y hagan un programa de comercia-
lización al extranjero, es hacernos ilusiones.*

PROPUESTA PARA LA EXPORTACION A EUROPA

Conocemos perfectamente las características de nuestro producto, ya sea joyería u orfebrería de plata. El primer paso a seguir es encontrar un mercado para su comercialización, el cual nos represente ciertas facilidades de exportación y lo que es más importante, que tenga un amplio e interesante mercado potencial.

Nuestra propuesta son los países de la Comunidad Económica. Las razones son básicamente dos:

- 1).- El nivel económico-social de esa gente, que es sumamente elevado lo que los convierte en un amplio mercado potencial para el producto.*
- 2).- La Comunidad Económica Europa concede a México preferencias arancelarias para ciertos productos, entre los que se encuentran las artesanías.*

Los países de la Comunidad Económica Europa que nos interesan son: Bélgica, Dinamarca, Francia, Holanda, Alemania Occidental y el Reino Unido.

El plan para la exportación se basa en los siguientes puntos:

- 1).- **DETECTAR MERCADOS***

- * *Los Potenciales*
- * *Cientes Potenciales*
- * *Requisitos de importación para el país destinatario.*

2).- CONTACTAR CLIENTES

- * *Recurrir a oficinas del Gobierno Federal para ayuda en el contacto con los clientes potenciales.*

3).- CONDICIONES DE COMPRA-VENTA

- * *Formular precios de venta y condiciones de crédito*
- * *Determinar el canal de comercialización*
- * *Levantar pedido y obtener carta de crédito del comprador en las condiciones pactadas, previo a producción y embarque.*
- * *Tramitar permisos de exportación y certificado de origen*

4).- REALIZAR LA EXPORTACION

- * *Pasos ya conocidos y estudiados.*

EN MARCHA EL PLAN DE EXPORTACION

Antes de entrar directamente a los puntos planteados anteriormente, hablemos algo sobre el financiamiento que se puede conseguir para impulsar de las exportaciones.

Como sabemos existen varios tipos de crédito que se pueden otorgar al exportador. Hablemos específicamente de los créditos de trabajo, que se refieren a pago de insumos o para hacer frente a todas las etapas del proceso productivo. En este caso se pueden obtener recursos del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Otro tipo de créditos es el Refaccionario, que se debe utilizar para la compra de equipo industrial o para la ampliación de las instalaciones de la planta industrial.

En el caso del crédito anterior, una opción es recurrir a algunos más de los fondos que ha establecido Nacional Financiera. Nos referimos al Fondo de Garantía y Fomento de la Industria Media y Pequeña (FOGAIN), así como al Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI).

Se sabe que una buena parte de los pequeños industriales de México recurre a Banco Confía (Sociedad Nacional de Crédito) para negociar. Es una Banca especializada en el comercio exterior, con amplio dominio en factores como el control de cambios, créditos documentarios en comercio

internacional, cotizaciones internacionales. Por esas razones se ha convertido en uno de los más fuertes aliados del exportador.

El exportador puede acudir a cualquier sucursal de crédito y solicitar, como lo hace cualquier comerciante, un crédito. Después acudirá a cualquiera de los fondos (el que corresponda a sus necesidades) y en ellos se le redescantarán los documentos que se contrataron en la Banca, previamente.

- Detectar mercados y clientes potenciales, contactarlos:

Como anteriormente lo mencionamos, se decidió atacar al mercado europeo, específicamente a países que pertenecen a la Comunidad Económica Europea.

Tenemos varias razones para justificar esta decisión:

- El nivel económico y social de esos países. Refiriéndonos a Gran Bretaña, Dinamarca, Holanda, Francia y la República Federal de Alemania (que son los principales a los que se exportaría este producto), los ingresos promedio por persona son en promedio un 250 y hasta 300 por ciento más que en nuestro país. Además, hablamos de exportar joyería y artesanía de plata, lo que no cabe en un mercado con bajos recursos económicos.

- Facilidades arancelarias que otorga la Comunidad Económica Europea: realizar un contrato comercial con países miembros de esta Comunidad Económica Europa y tratándose del caso de la plata, representa estar exentos de impuestos para el importador de aquel

país que será nuestro cliente. Esta definitivamente que es una gran ventaja ya que esa preferencia arancelaria podría marcar la diferencia para el cliente a un competidor. Es algo que debemos aprovechar. Como bien sabemos, nuestro producto está enfocada casi en un cien por ciento a la mujer. Es orfebrería y joyería de plata, algo que sólo comprará un hombre cuando desee regalarlo a una dama. En este aspecto la mujer de este continente es para nosotros un especial mercado. La sociedad europea marca un punto importante en la moda mundial para el vestir, y por las características geográficas de este continente se propaga rápidamente a la mayoría de los países, o al menos a los más desarrollados.

El Banco Mexicano de Comercio Exterior se encarga de proporcionar información referente a estudios de mercado, cotizaciones, precios de competencia, promoción en el extranjero, y en general de todo aquello que sea de valía para el exportador.

Conseguidos datos de los mercados potenciales, es necesaria buscar los clientes potenciales en el segundo paso. Y es ahí donde el Banco Mexicano de Comercio Exterior prestó su colaboración.

En Europa hay varios mercados potenciales. Francia, Dinamarca, Holanda, Gran Bretaña y la República Federal de Alemania son algunos de ellos. En el Banco Comercio Exterior se tienen suficientes datos sobre mercados en estos países, pero decidimos centrar el plan de exportación hacia la República Federal de Alemania.

Se informa que Alemania Federal ocupa el tercer lugar mundial en las importaciones de joyería y orfebrería de plata, ascendiendo a casi -- 66,000 millones de pesos. De ese total México sólo participa con -- 4,620 millones el primer exportador hacia Alemania lo es Italia, que - se lleva un 64.2 por ciento.

Conforme a los datos que se tienen, el mercado alemán acepta artículos de joyería y orfebrería de plata con diseños tradicionales y modernos, siempre y cuando sean de alta calidad. Es exactamente una de - las cualidades que se conocen del mercado europeo, exigen alta calidad y muchas veces exclusividad. Afertunadamente ninguna de esas dos - condiciones es impedimento para la clase de producción que se logra en México.

De acuerdo a los datos del Banco de Comercio Exterior, la República - de Alemania Federal tiene uno de los mercados más atractivos de Europa para la venta de joyería y orfebrería de plata. Algunos países como Italia ya están explotado ese mercado alemán, otros como México tienen sólo una pequeña participación.

Con estos datos, conocemos ya un mercado potencial para la orfebrería y joyería de plata, el europeo. Además resultó ser Alemania Federal el más atractivo de ellos. Sabemos de las consideraciones arancelarias que ofrecen los alemanes para importar estos productos de México, y ahora conocemos un gran mercado que puede ser una gran inversión.

No cualquier tipo de joyería u orfebrería será exportada hacia Alemania.

Como se dijo, exigen de alta calidad y diseños novedosos. Algunas -- características que deberán tener las joyas plateras que se pretenda -- exportar hacia Alemania, son las siguientes:

Aretes: Están de moda los de tamaño grande, sólo con un gancho para colgarse; se recomienda figuras variadas y sofisticadas.

Collares: Por lo general su longitud es variable, pero tratándose de plata gustan de grandes figuras y de cualquier longitud, en estas piezas, ya no gustan las incrustaciones de piedras.

Broches: De preferencia pequeños y medianos, muchas veces se piden en juego con los aretes, tienen buena aceptación las figuras de animales.

Anillos: Diseños muy lujosos, con incrustaciones de diferentes piedras preciosas; su tamaño se recomienda grande, atrayente.

Brazaltes: También tienen buena aceptación con pequeñas incrustaciones de piedras preciosas, aquí se sugiere un tamaño pequeño, que sea una pieza delgada y delicada.

En orfebrería: Las piezas de cocina (jarras, ensaladeras, tazones) -- tienen gran aceptación, aunque muchas veces buscan la pieza original -- y altamente desornillada.

Al respecto de la orfebrería podrían tener gran aceptación varias de las piezas ganadoras en los recientes concursos de la anual "Feria de Taxco".

Los artesanos crean piezas como barcos veleros, coronas de rey o un pavo real de plata, que es justamente lo que quieren los compradores alemanes.

El Banco de Comercio Exterior también proporcionó una lista de posibles compradores de joyería en Alemania Federal. Estas son algunas de esas compañías:

Ad. Hibben
Postfach 1509
D-2920 Leer/Ostfr
West Germany

Arenknecht K G
Schaferkampsalle 28
Hamburgo
West Germany

Borek, S.
Schroeder-Strasse 31
Hamburg 50
West Germany

Brandes, W.
Stohhause
Hamburg 1
West Germany

Buhtz, O.
Leester Weg
Berlin 37
West Germany

Bund Deutscher Konsum KG
Besenbinderhof
D-2000 Hamburg 1
West Germany

Einkaufskontor Ratie-Gruppe
Postfach 1502
D-4400 Münster
West Germany

Félix Josef
Von Hormannstrasse 4
D-8950 Kaufbeuren
West Germany

Fischer W.
Luckmoor 58
Hamburg 53
West Germany

Flume, Rudolf
Luetzowstrasse 94
D-1000 Berlin 30
West Germany

Grohag Gmbh
Postfrach 100907

Horwitz, Erika
Isetrasse 41

D-5000 Kein 1
West Germany

Hamburg 13
West Germany

Schewe KG
Wandelanweg 8
D-2000 Hamburg 1
West Germany

Wenz Friedrich
Shulberg 17
D-7530 Pforzheim
West Germany

Una vez que se econtró a los clientes potenciales dentro de su mercado, el siguiente paso será hacer contacto con ellos. Desde luego que un catálogo y una lista de precios y condiciones de venta serán necesarios para enviarles por correo, si se escogiera ese como el medio para hacer -- contacto con el posible cliente.

También existen varias ferias alemanes que pueden serle utilidad al exportador de este producto. Por ejemplo, del 13 al 16 de febrero pasado, en Frankfurt, se llevó a cabo la Feria.

Internacional de la Belleza. Del 27 al 30 de marzo y del 2 al 5 de octubre, en Munich, se efectuó el Salón Internacional de la Moda. Dusseldorf, del 8 al 12 de marzo, la feria internacional de la moda. Del 12 al 20 de marzo, en Munich, la Feria Internacional del Arte sañado.

La anterior es también una forma más por la que se puede hacer contacto con el cliente potencial. Es la etapa más importante del proceso de venta por que ahí se le tendrá que convencer de adquirir nuestros productos en lugar de los de la competencia. La ventaja de México, es que puede compe

tir con la mejor calidad, grandes y novedosos diseños y un buen precio.

Para un estudio más detallado del mercado alemán, México tiene una oficina del Banco de Comercio Exterior en Alemania ahí se puede comunicar y pedir información más detallada sobre el producto que se pretende exportar. En realidad son varias las oficinas que se tienen en Alemania, algunas de ellas son:

*Consejería Comercial de México
Banco Nacional de Comercio Exterior, SNC
Heumarkt 14
5000 Köln 1
RFA
Teléfono: (0221) 21054142
Télex: 08881976 ccmx d*

*Consulado General de México
Neue Mainzer Str. 57
6000 Frankfurt/Main 1
RFA
Teléfono: (069) 23-6134*

*Embajada de México
Oxfordstrasse 12-16
5300 Bonn 1
RFA
Teléfono: (0228) 6312-2628
Télex: 0886819 mex d*

- Las condiciones de Compra-Venta:

Una vez que se hizo contacto con el cliente potencial, el siguiente paso es hacer una buena negociación con la que se cierre un contrato justo y favorable, al menos para nuestro caso.

Para determinar el precio de venta el exportador debe tomar en cuenta varias cosas, además de sus costos y margen de utilidad. Recordemos que se vende una pieza artesanal, de gran calidad, hecha a mano y en muchos casos con un valor que podría ser el de una pieza artística.

Es precisamente eso lo que han olvidado los artesanos de Taxco y con ello mal baratado sus obras.

El precio se puede determinar respecto a varios factores:

En relación a la cantidad, recordemos que el mayor volumen de producción ayuda a que los costos bajen, y con ello sería posible pensar también en una baja en los precios de venta. En relación al nivel de precios por -- mercado específico, ya que en ocasiones resulta que se atacan un mercado donde los niveles económicos y sociales son muy elevados, lo que facilita en cierta medida incrementar los porcentajes de utilidad. Esto es posible en una sociedad como la Alemana.

De acordarse un buen precio la negociación procedería a cerrarse con la carta compromiso de crédito que hace la empresa compradora, para el exportador, procedería la elaboración del producto en las condiciones pactadas, para después embarcarlo a tiempo. El exportador cerraría el proceso al recibir en su banco el pago enviado por el comprador desde Alemania Federal (en este caso específico), y concluiría con la venta de -- divisas al tipo de cambio controlado.

CONCLUSION

El ingenio de los artesanos ha sido explotado por muchos años, en la actualidad se vive esa situación y por ello son unos cuantos los que se aprovechan de ellos para obtener ganancias enormes.

La realidad es que hay una gran mina de dinero envuelta en el ingenio y trabajo del artesano platero, lo que aprovechado por los incentivos que otorga el Gobierno Federal para la exportación se traducirían en una importante fuente de generación de divisas.

La situación no es tan fácil. El artesano es gente sin preparación -- académica, con una cultura muy pobre y raíces morales de los habitantes de Taxco que no lo hacen en una persona demasiado sociable cuando se trata de su trabajo. Esa es la situación más complicada al respecto. Si en un momento el Gobierno pretendiera influir en todos ellos para -- instruirlos con base en un buen programa para que comercializaran su producto, seguramente que fracasaría.

El sistema del artesano platero es simple. Compra la plata por su cuenta (no a través de los Bancos correspondientes), la trabaja en el pequeño taller que tiene en su casa, sus limitados instrumentos y su gran -- ingenio y dedicación. Resulta una joya de artesanía platero que él saldrá a vender (o malbaratar) a las grandes y medianas tiendas de plata que dominan este mercado en Taxco. Para él es suficiente, porque no tiene un jefe que lo presione, trabaja a su gusto, en las horas que le placen y sin ninguna clase de presión.

Esa forma de trabajo del artesano platero es el mayor problema que enfrentan ellos mismos para su superación. La falta de conocimientos académicos para contactar clientes en el extranjero e iniciar un buen programa de comercialización, le hacen regalar su creación y facilitar que otros se enriquezcan.

Pero, nuestra investigación no fue para encontrar los problemas del artesano, sino para encontrar los problemas que están limitando el mercado a la exportación de artesanía de plata. Es difícil que el país pudiera obtener un considerable aumento de divisas gracias a este mercado, ya que debería implantar un estricto programa que siguiera el producto desde que es plata en bruto hasta que es una obra artesanal (joyería y orfebrería) y fuera exportada.

En el caso del Gobierno enfrenta doble problema. Primero, no puede agilizar este mercado porque no puede controlarlo cien por ciento. Los dólares que generan la venta de artesanía de plata entran a Taxco y quedan en poder de los vendedores. Hablamos de cifras interesantes, como lo son esos 3 millones de dólares que generaron tan sólo en 1986. El problema se encuentra en que el Gobierno no puede regir esa entrada de divisas, de ahí que en las estadísticas se refleje una ridícula participación de la artesanía de plata en la generación de divisas para el país.

El segundo problema se encuentra en que el Gobierno no puede regir

...

*el impulsar a la exportación al artesano a causa de los puntos ya comen-
tados.*

*De tal manera, la imponente artesanía de plata que se genera en esta --
ciudad y el lugar de venta que representa Taxco, son factores muy in--
teresantes para su venta.*

*La fabricación y venta local del producto deber ser en Taxco. Ahí tienen
el mineral, ahí lo pueden trabajar como en ningún otro lado, y la gente
tiene bien identificada a la ciudad como platera. Se sabe que los pocos
artesanos que trabajan la plata en otras localidades, muchas veces llevan
sus productos a vender a Taxco porque saben que ese es el sitio de ven-
ta que ya tiene identificada la gente.*

*Sería difícil competir en la venta local en la Ciudad de Taxco, hay dema-
siada competencia, todos con buena calidad y precios muy lejos. Por ello
lo interesante está en la exportación a Europa, cuyo mercado es muy am-
plio, con enorme poder de compra y gustan mucho de productos de joye-
ría u orfebrería con alto nivel de calidad.*

*Una base para obtener un éxito de este plan de venta a Europa serán las
informaciones de mercado que otorgue el Banco de Comercio Exterior me-
diante a sus oficinas en los países de ese continente.*

*Se encuentran las bases para atacar grandemente el mercado europeo para
estos productos. El producto resulta con excelente calidad y a muy bue-
nos precios, y el mercado europeo lo está esperando. Dependerá de la -*

astucia, calidad y responsabilidad de quien lo ponga en marcha.

BIBLIOGRAFIA

- "Comercio Exterior, revista mensual de los exportadores", enero de 1987
- "Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales", de Felipe Pardinas, editorial Siglo Veintiuno
- "Guías para el Exportador", Sector Artesanías, del Banco de Comercio - Exterior, 1985.
- "Informe Sobre el Comercio Exterior de México" del Banco Nacional de Comercio Exterior, 1987.
- "Comercio Exterior", del Banco Nacional de Comercio Exterior, 1986.
- "El Joyero", de la Cámara Nacional de la Industria de Platería y Joyería, agosto, septiembre y octubre de 1986.
- "Cómo Exportar a la República de Alemania", del Banco Nacional de Comercio Exterior, 1986.
- "Cómo Exportar a Francia", del Banco Nacional de Comercio Exterior, 1986.
- "Cómo Exportar Joyería y Orfebrería de Plata", del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, 1984.
- "The International Directory of Importers", volúmenes I y II, editado por el Banco de Comercio Exterior, 1987.
- "Manual del Exportador", Banca Confía, 1986
- "Jewelers Circular Keystone.", edición norteamericana, abril, mayo y junio de 1988.
- "Anexo del Informe Presidencial 1987, S.E.M.I.P.", Gobierno Federal, 1987.

Anexo 1

- Documentos a llenar y estudiar durante la tramitación del Compromiso por venta de Divisas conocido con CVD.

HOJA "A"

COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

I. IDENTIFICACION DEL C. V. D.

Nº DE C. V. D. _____ BANCO _____ SUCURSAL _____ FOLIO _____ FECHA DE REGISTRO _____
 CONSTA DE 1 HOJA A, _____ HOJAS B, Y _____ HOJAS C. ADJANA DE SALIDA _____

II. DATOS DE LA INSTITUCION DE CREDITO.

NOMBRE _____ SUCURSAL _____
 DOMICILIO DE LA SUCURSAL _____
 CALLE Y NUMERO: _____
 CIUDAD: _____ ESTADO: _____ CODIGO POSTAL: _____

III. DATOS DEL EXPORTADOR.

NOMBRE, DENOMINACION O RAZON SOCIAL _____ R.F.C. _____
 DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES _____ R.N.I.E. _____
 CALLE Y NUMERO: _____
 CIUDAD _____ ESTADO _____ CODIGO POSTAL _____

IV. DATOS DE LA LIQUIDACION

PARA SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR EL BANCO	FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCIA: _____		
	FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS: _____		
	(Fecha rengón anterior más 90 días naturales)		
	TOTAL EXPORTACIONES: (HOJA "B" COLUMNA 7) _____	DIVISA	MONTO DIVISA
	MENOS		
	TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS) (HOJA "C" PUNTO II.1) _____		
	DEDUCCION DE GASTOS ASOCIADOS (HOJA "C" PUNTO II.2)		
a) Exportaciones _____			
b) Importaciones _____			
NETO DIVISAS A VENDER: _____			

V. FORMALIZACION DEL C. V. D.

El exportador se obliga a vender a la Institución de Crédito que registró el presente Compromiso de Venta de Divisas, a través 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 términos y condiciones establecidas 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 Institución de Crédito para que proceda en los términos establecidos en los artículos 14 y 103 de las disposiciones de referencia.

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL

(El exportador o su representante legal deberá identificarse a satisfacción de la Institución de Crédito).

VI. REGISTRO DEL C. V. D.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO

OBSERVACIONES

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

COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS
HOJA "A"
HOJA "A"

I. IDENTIFICACIÓN DEL C.V.D.

- I. (ESTOS DATOS LOS ANOTARÁ LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).
(ESTOS DATOS LOS ANOTARÁ LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).
NO. DE C.V.D.
EL QUE AL EFECTO DETERMINE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO
EL QUE AL EFECTO DETERMINE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO
FECHA DE REGISTRO
LA CORRESPONDIENTE AL DÍA DE REGISTRO DEL DOCUMENTO.
LA CORRESPONDIENTE AL DÍA DE REGISTRO DEL DOCUMENTO.
CONSTA DE 1 HOJA A, HOJA(S) B Y HOJA(S) C.
EN LOS ESPACIOS VACIOS SE ANOTARÁ LA CANTIDAD DE HO-
EN LOS ESPACIOS VACIOS SE ANOTARÁ LA CANTIDAD DE HO-
EN LOS ESPACIOS VACIOS SE ANOTARÁ LA CANTIDAD DE HO-
EN LOS ESPACIOS VACIOS SE ANOTARÁ LA CANTIDAD DE HO-
ADUANA DE SALIDA
SE ANOTARÁ LA QUE AL EFECTO INDIQUE EL EXPORTADOR.
SE ANOTARÁ LA QUE AL EFECTO INDIQUE EL EXPORTADOR.
EN CASO DE QUE SE EXPORTEN MERCANCIAS POR ADUANAS DI-
FERENTES, DEBERÁ REGISTRARSE UN C.V.D. POR CADA ADUA-
NANTES, DEBEN REGISTRARSE UN C.V.D. POR CADA ADUA-
NANTES.

II. DATOS DE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO.

- II. (ESTOS DATOS LOS ANOTARÁ LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).
(ESTOS DATOS LOS ANOTARÁ LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).
NOMBRE
NOMBRE COMPLETO DE LA INSTITUCIÓN.
SUCURSAL
NOMBRE COMPLETO DE LA INSTITUCIÓN.
NOMBRE QUE CORRESPONDA A LA SUCURSAL QUE REGISTRE
EL C.V.D.
DOMICILIO
DEBERÁ CONTENER, SIN ABREVIATURAS, LA CALLE, NÚMERO,
CIUDAD, ESTADO Y CÓDIGO POSTAL DE LA SUCURSAL BANCA-
RÍA QUE REGISTRE EL C.V.D.
CALLE QUE REGISTRE EL C.V.D.

III. DATOS DEL EXPORTADOR.

- III. (ESTOS DATOS DEBERÁN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR
(ESTOS DATOS DEBERÁN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR
(ESTOS DATOS DEBERÁN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR
(ESTOS DATOS DEBERÁN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR
NOMBRE, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL
ESTOS DATOS DEBERÁN SER COMPLETOS, Y NO DEBERÁN USAR
SE ABREVIATURAS, E INICIALES, Y NO DEBERÁN USAR
SE ABREVIATURAS, E INICIALES, Y NO DEBERÁN USAR
R.F.C. Y R.N.I.E.
LOS ASIGNADOS AL EXPORTADOR POR LA AUTORIDAD COMPE-
TENTE, LOS EXPORTADORES OCASIONALES NO REQUIEREN IN-
DICAR EL R.N.I.E.
DOMICILIO PARA RECIBIR NOTIFICACIONES
SE ANOTARÁ SIN ABREVIATURAS, LA CALLE, NÚMERO, CIU-
DAD, ESTADO Y CÓDIGO POSTAL DEL EXPORTADOR.
CIUDAD, ESTADO Y CÓDIGO POSTAL DEL EXPORTADOR.

IV. DATOS DE LA LIQUIDACIÓN.

(ESTE CUADRO DEBERÁ SER LLENADO EXCLUSIVAMENTE POR LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).

EL EXPORTADOR PODRÁ OPERAR HASTA EN DOS DIVISAS DIFERENTES, INDICANDO EN CADA COLUMNA LA DIVISA DE QUE SE TRATE.

FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE MERCANCÍA

SE ASENTARÁ LA FECHA CORRESPONDIENTE A LA PRIMERA SALIDA DEL PAÍS DE LA MERCANCÍA, QUE SE OBTENDRÁ TANTO DEL PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACIÓN COMO DEL DESGLOSE DE LA HOJA "B".

FECHA DE VENCIMIENTO DEL PLAZO ORDINARIO PARA LA VENTA DE LAS DIVISAS

SE DETERMINARÁ SUMANDO 90 DÍAS NATURALES A LA FECHA DE LA PRIMERA SALIDA DE LA MERCANCÍA.

TOTAL EXPORTACIONES

CORRESPONDERÁ A LA SUMA DE LA COLUMNA 7 DE LA(S) HOJA(S) "B" POR DIVISA.

TOTAL DE ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS)

DEBERÁ ASENTARSE LA SUMA DE LA COLUMNA "MONTO" DE LA(S) HOJA(S) "C" PUNTO 11.1 POR DIVISA.

DEDUCCIÓN DE GASTOS ASOCIADOS

SE ANOTARÁN LOS GASTOS ASOCIADOS EN QUE HAYA INCURRIDO EL EXPORTADOR:

A) EXPORTACIONES:

SE ASENTARÁ POR DIVISA EL IMPORTE DE GASTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACIÓN QUE CORRESPONDA DE CONFORMIDAD CON EL DESGLOSE PRESENTADO EN LA HOJA "C" PUNTO 11.2.

B) IMPORTACIONES:

SE ANOTARÁ POR DIVISA EL IMPORTE DE LOS GASTOS ASOCIADOS A LA IMPORTACIÓN QUE CORRESPONDA DE CONFORMIDAD CON EL DESGLOSE PRESENTADO EN LA HOJA "C" PUNTO 11.2.

NETO DE DIVISAS A VENDER

SE DETERMINARÁ EN LA DIVISA CORRESPONDIENTE, LA DIFERENCIA ARITMÉTICA RESULTANTE DE RESTAR AL TOTAL DE EXPORTACIONES, EL TOTAL DE ANTICIPOS, MODIFICACIONES Y DEDUCCIONES.

V. FORMALIZACIÓN DEL COMPROMISO.

(LOS DATOS DE ESTE CUADRO DEBERÁN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL).

FIRMA Y NOMBRE DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL

EN ESTA LÍNEA EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL DEBERÁ ASENTAR SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA.

VI. REGISTRO DEL C.V.D.
(ESTOS DATOS LOS ANOTARÁ LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS

EN ESTE CUADRO SE ESTAMPARÁ EL SELLO Y FIRMAS AUTÓGRAFAS DE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO QUE REGISTRE EL C.V.D.

OBSERVACIONES

ESTE ESPACIO SE RESERVA PARA LOS COMENTARIOS QUE RESULTEN PERTINENTES DE LA OPERACIÓN.

NOTA: EL C.V.D. DEBERÁ REQUISITARSE EN ORIGINAL Y 3 COPIAS, QUE SE DISTRIBUIRÁN COMO SIGUE:

- ORIGINAL PARA EL EXPORTADOR.
- PRIMERA Y SEGUNDA COPIA PARA LA ADUANA DE SALIDA DE LA MERCANCÍA.
- TERCERA COPIA PARA LA SUCURSAL DE LA INSTITUCIÓN QUE REGISTRE EL C.V.D.
- RESPECTO DE LAS HOJAS "B" Y "C", NO SERÁ NECESARIO QUE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO CONSERVE COPIA. DE LA HOJA "B" SE ENTREGARÁ AL EXPORTADOR ORIGINAL Y DOS COPIAS, EN TANTO QUE DE LA HOJA "C" SÓLO SE LE ENTREGARÁ EL ORIGINAL.

EL EXPORTADOR AL EFECTUAR LA PRIMERA EXPORTACIÓN DEBERÁ PRESENTAR ANTE LA ADUANA DE SALIDA LA DOCUMENTACIÓN SEÑALADA EN EL ARTÍCULO 25 DE LA LEY ADUANERA Y 87 DE SU REGLAMENTO, ADICIONADA DEL ORIGINAL, PRIMERA Y SEGUNDA COPIA DEL C.V.D. DEBIDAMENTE REGISTRADO.

LAS SUBSECUENTES EXPORTACIONES QUE SE DESEEN REALIZAR AL AMPARO DE ESTE MISMO C.V.D., DEBERÁN EFECTUARSE POR LA MISMA ADUANA E IR COMPAÑADAS INVARIABLEMENTE DEL ORIGINAL DEL C.V.D.

I. ENCABEZADO

NOMBRE DE LA INSTITUCION DE CREDITO _____ SUCURSAL: _____
 NOMBRE DEL EXPORTADOR _____ NF C.V.D. _____
 R.F.C. _____ R.N.I.E. _____ BANCO: _____ FOLIO _____

II. REGISTRO DE LA(S) EXPORTACION (ES) REALIZADA(S) AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.

Nº PROGRESIVO DE LA OPERACION	PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACION		FRACCION DECLARADA	SELLO Y FIRMA VISTA ADUANAL	VALOR DE LA MERCANCIA			NOMBRE Y FIRMA DEL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL
	NUMERO	FECHA			F O B	DE FACTURA	TIPO DIVISA	
1	2	3	4	5	6	7	8	9

III. REGISTRO DEL C.V.D.

ESTA HOJA PARA SER VALIDA DEBERA CONTENER EL SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCION DE CREDITO QUE REGISTRO EL C.V.D.

SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS _____

OBSERVACIONES _____

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL
COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

HOJA "B"

I. ENCABEZADO

(ESTOS DATOS LOS ANOTARÁ LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).

II. REGISTRO DE LA(S) EXPORTACIÓN(ES) REALIZADA(S) AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.

- LOS DATOS DE LAS COLUMNAS 1 A 4 Y 6 A 9 DEBERÁN 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, POR TRATARSE DE EXPORTACIONES OCASIONALES, CORRESPONDERÁ A LA AUTORIDAD ADUANERA EL LLENADO DE DICHAS COLUMNAS.
- NO PODRÁN REALIZARSE EXPORTACIONES AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D. DESPUÉS DE TRANSCURRIDOS 30 DÍAS NATURALES CONTADOS A PARTIR DE LA FECHA EN QUE SE HUBIERE REALIZADO LA EXPORTACIÓN MÁS ANTIGUA AL AMPARO DEL PRESENTE C.V.D.
- EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL, PODRÁ INDICAR A LA AUTORIDAD ADUANAL QUE NO EFECTUARÁ MÁS EXPORTACIONES POSTERIORES AL AMPARO DE ESTE C.V.D.

NÚMERO PROGRESIVO DE LA OPERACIÓN (COLUMNA 1)

SE ANOTARÁ EL NÚMERO PROGRESIVO POR CADA PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACIÓN QUE AMPARE UNA O VARIAS SALIDAS DE MERCANCÍAS.

PEDIMENTO O BOLETA DE EXPORTACIÓN (COLUMNAS 2 Y 3)

SE ANOTARÁ EL NÚMERO Y LA FECHA QUE CORRESPONDAN A DICHOS DOCUMENTOS.

FRACCIÓN DECLARADA (COLUMNA 4)

CORRESPONDERÁ A LA FRACCIÓN ARANCELARIA DE CONFORMIDAD CON LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIÓN.

SELLO Y FIRMA DEL VISTA ADUANAL (COLUMNA 5)

DEBERÁ 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 F.O.B. (COLUMNA 6)

SE ANOTARÁ INVARIABLEMENTE EL VALOR LIBRE A BORDO (F.O.B.) DE LAS MERCANCIAS EXPORTADAS, QUE PODRÁ SER IGUAL O DIFERENTE AL DE FACTURACIÓN, SEGÚN LOS TÉRMINOS DE ENTREGA.

VALOR DE LA FACTURA (COLUMNA 7)

EN ESTA COLUMNA SE ANOTARÁ EL VALOR DE FACTURA DE LA MERCANCÍA EXPORTADA, DE CONFORMIDAD CON LOS TÉRMINOS DE ENTREGA PACTADOS (F.O.B., C.I.F., C.F., F.A.S., ETC.). TRATÁNDOSE DE EXPORTACIONES DE MERCANCIAS QUE INCORPOREN BIENES IMPORTADOS TEMPORALMENTE, EN DICHA COLUMNA DEBERÁ ASENTARSE EL VALOR TOTAL DE LAS MERCANCIAS EXPORTADAS.

TIPO DE DIVISAS (COLUMNA 8)

SE ANOTARÁ EL NOMBRE DE LA DIVISA EN LA QUE SE FACTURÓ EL VALOR DE LA MERCANCÍA, Y SÓLO PODRÁN MANEJARSE HASTA DOS DIVISAS DIFERENTES. NO PROCEDERÁ LA FACTURACIÓN EN MONEDA NACIONAL.

FIRMA DEL EXPORTADOR (COLUMNA 9)

EN ESTA COLUMNA EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL ASENTARÁ SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA, COMO CONSTANCIA DE HABER PRESENCIADO EL RECONOCIMIENTO ADUANERO Y EXPRESAR SU DESEO DE QUE SALGAN DEL PAÍS LAS MERCANCIAS.

III. REGISTRO DEL C.V.D.**SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS**

EN ESTE CUADRO SE ESTAMPARÁ EL SELLO Y FIRMAS AUTÓGRAFAS DE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO PRECISAMENTE EN LA FECHA DE REGISTRO DE ESTE C.V.D.

OBSERVACIONES

SE ASENTARÁN LOS COMENTARIOS QUE RESULTEN PERTINENTES DE LAS EXPORTACIONES REALIZADAS.

NOTAS:

- EL EXPORTADOR, AL REGISTRAR EL C.V.D., PODRÁ SOLICITAR, EN LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO QUE LO REGISTRE,

VALOR F.O.B. (COLUMNA 6)

SE ANOTARÁ INVARIABLEMENTE EL VALOR LIBRE A BORDO (F.O.B.) DE LAS MERCANCIAS EXPORTADAS, QUE PODRÁ SER IGUAL O DIFERENTE AL DE FACTURACIÓN, SEGÚN LOS TÉRMINOS DE ENTREGA.

VALOR DE LA FACTURA (COLUMNA 7)

EN ESTA COLUMNA SE ANOTARÁ EL VALOR DE FACTURA DE LA MERCANCÍA EXPORTADA, DE CONFORMIDAD CON LOS TÉRMINOS DE ENTREGA PACTADOS (F.O.B., C.I.F., C.F., F.A.S., ETC.). TRATÁNDOSE DE EXPORTACIONES DE MERCANCIAS QUE INCORPOREN BIENES IMPORTADOS TEMPORALMENTE, EN DICHA COLUMNA DEBERÁ ASENTARSE EL VALOR TOTAL DE LAS MERCANCIAS EXPORTADAS.

TIPO DE DIVISAS (COLUMNA 8)

SE ANOTARÁ EL NOMBRE DE LA DIVISA EN LA QUE SE FACTURÓ EL VALOR DE LA MERCANCÍA, Y SÓLO PODRÁN MANEJARSE HASTA DOS DIVISAS DIFERENTES. NO PROCEDERÁ LA FACTURACIÓN EN MONEDA NACIONAL.

FIRMA DEL EXPORTADOR (COLUMNA 9)

EN ESTA COLUMNA EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL ASENTARÁ SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA, COMO CONSTANCIA DE HABER PRESENCIADO EL RECONOCIMIENTO ADUANERO Y EXPRESAR SU DESEO DE QUE SALGAN DEL PAÍS LAS MERCANCIAS.

III. REGISTRO DEL C.V.D.**SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS**

EN ESTE CUADRO SE ESTAMPARÁ EL SELLO Y FIRMAS AUTÓGRAFAS DE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO PRECISAMENTE EN LA FECHA DE REGISTRO DE ESTE C.V.D.

OBSERVACIONES

SE ASENTARÁN LOS COMENTARIOS QUE RESULTEN PERTINENTES DE LAS EXPORTACIONES REALIZADAS.

NOTAS:

- EL EXPORTADOR, AL REGISTRAR EL C.V.D., PODRÁ SOLICITAR, EN LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO QUE LO REGISTRE,

TANTAS HOJAS "B" COMO SEAN NECESARIAS PARA DESGLOSAR LAS EXPORTACIONES.

PARA SER VÁLIDAS DEBERÁN CONTENER SELLO Y FIRMAS AUTORIZADAS DE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO.

- LAS HOJAS NO UTILIZADAS DEBERÁN ANEXARSE AL MOMENTO DE EFECTUAR LA LIQUIDACIÓN.
- EN EL SUPUESTO DE QUE LAS HOJAS "B" SOLICITADAS ORIGINALMENTE ANTE LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO QUE REGISTRA EL C.V.D. SEAN INSUFICIENTES PARA DESGLOSAR EL TOTAL DE EXPORTACIONES, DEBERÁ REGISTRAR UN NUEVO C.V.D. PARA LAS EXPORTACIONES FALTANTES, EN VIRTUD DE QUE EL NÚMERO DE HOJAS ANOTADO EN EL CUADRO I DE LA CARÁTULA NO PODRÁ SER MODIFICADO.

INSTRUCTIVO PARA EL LLENADO DEL
COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS

HOJA "C"

I. ENCABEZADO.

(ESTOS DATOS LOS ANOTARÁ LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO).

II.1 ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES (EXCEPTO GASTOS ASOCIADOS).

(ESTOS DATOS DEBERÁN SER LLENADOS POR EL EXPORTADOR).

NÚMERO PROGRESIVO DE LA OPERACIÓN

LA NUMERACIÓN DE ESTA COLUMNA, EN SU CASO, DEBERÁ RELACIONARSE CON EL NÚMERO PROGRESIVO DE LA OPERACIÓN QUE CORRESPONDA AL ASENTADO EN LA COLUMNA 1 DE LA HOJA "B".

DOCUMENTO

EN ESTAS COLUMNAS DEBERÁN DETALLARSE LOS DOCUMENTOS QUE SE PRETENDAN DEDUCIR DEL COMPROMISO DE VENTA DE DIVISAS.

NOMBRE

EN ESTA COLUMNA SE ANOTARÁ EL TIPO DE DOCUMENTO EXPEDIDO A NOMBRE DEL EXPORTADOR. (PERMISOS DE IMPORTACIÓN, FACTURAS, COMPROBANTE DE VENTA DE DIVISAS, ETC).

NÚMERO

SE ASENTARÁ EL QUE MUESTRE EL DOCUMENTO.

FECHA

SE ANOTARÁ LA DE EXPEDICIÓN DEL DOCUMENTO.

CONCEPTO

EN ESTE ESPACIO SE DESCRIBIRÁ EL RUBRO AUTORIZADO QUE SE PRETENDA DEDUCIR O MODIFICAR. (ANTICIPOS, MODIFICACIONES POR DEVOLUCIÓN DE MERCANCIAS, PÉRDIDA TOTAL O PARCIAL, PAGO DE IMPORTACIONES, PAGO DE ADEUDOS VENDIDOS A FAVOR DE PROVEEDORES DEL EXTRANJERO, PAGO DE ADEUDOS A FAVOR DE ENTIDADES FINANCIERAS DEL EXTERIOR O INSTITUCIONES DE CRÉDITO MEXICANAS, ETC.).

MONTO

SE ANOTARÁ EL IMPORTE QUE AMPARE EL DOCUMENTO CORRESPONDIENTE.

DIVISA

SE ASENTARÁ EL NOMBRE DE LA DIVISA QUE AMPARE EL DOCUMENTO CORRESPONDIENTE, Y SÓLO PODRÁN UTILIZARSE HASTA DOS DIVISAS DIFERENTES, QUE DEBERÁN SER LAS MISMAS QUE SE USARON EN LAS HOJAS "B".

II.2 DEDUCCIÓN DE GASTOS ASOCIADOS.

A) SIN PRESENTAR DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA

SE ANOTARÁ EN LAS COLUMNAS DE PORCENTAJE E IMPORTE

LOS GASTOS ASOCIADOS, SEGÚN CORRESPONDAN A EXPORTACIÓN O IMPORTACIÓN, SIEMPRE QUE NO EXCEDAN DE LOS PORCENTAJES SEÑALADOS EN LOS INCISOS A) DE LOS ARTÍCULOS 35 Y 71 RESPECTIVAMENTE DE LAS DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS DE CONTROL DE CAMBIOS, TENIENDO LOS EXPORTADORES, LA OBLIGACIÓN DE CONSERVAR A DISPOSICIÓN DE LAS AUTORIDADES DURANTE UN PERÍODO DE 5 AÑOS, LA DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA DE DICHS GASTOS.

B) PRESENTANDO DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA

SE ANOTARÁ EL PORCENTAJE E IMPORTE DE GASTOS ASOCIADOS SEGÚN SE TRATE DE EXPORTACIÓN O IMPORTACIÓN CUANDO ESTOS SEAN SUPERIORES AL PORCENTAJE MÁXIMO AUTORIZADO PARA EL INCISO A) ANTERIOR Y NO EXCEDAN DE LOS PORCENTAJES SEÑALADOS EN LOS ARTÍCULOS 34 Y 70 RESPECTIVAMENTE, DE LAS DISPOSICIONES DE REFERENCIA, DEBIENDO ANEXAR LA DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA DEL TOTAL DE GASTOS ASOCIADOS INCURRIDOS.

C) CON DICTAMEN DEL INCE

CUANDO EL PORCENTAJE DE GASTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACIÓN O IMPORTACIÓN EXCEDAN AL MÁXIMO AUTORIZADO PARA EL INCISO B) ANTERIOR O SE TRATEN DE GASTOS INDIRECTOS ASOCIADOS A LA EXPORTACIÓN, SE ANOTARÁN LOS PORCENTAJES E IMPORTES AUTORIZADOS SEGÚN DICTAMEN EXPEDIDO POR EL INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR, TENIENDO LOS EXPORTADORES LA OBLIGACIÓN DE CONSERVAR A DISPOSICIÓN DE LAS AUTORIDADES, DURANTE UN PERÍODO DE 5 AÑOS, LA DOCUMENTACIÓN COMPROBATORIA DE DICHS GASTOS.

II.3 SUMA II.1 + II.2

SE ANOTARÁ EL IMPORTE QUE RESULTE DE SUMAR LOS APARTADOS II.1 Y II.2.

III. FORMALIZACIÓN

EN ESTE CUADRO EL EXPORTADOR O SU REPRESENTANTE LEGAL ASENTARÁ SU NOMBRE COMPLETO Y FIRMA, RATIFICANDO LOS DATOS ANOTADOS EN ESTA HOJA.

- NOTA: - EL EXPORTADOR, AL REGISTRAR EL C.V.D., PODRÁ SOLICITAR EN LA INSTITUCIÓN DE CRÉDITO QUE LO REGISTRE, TANTAS HOJAS "C" COMO SEAN NECESARIAS PARA DESGLOSAR LOS ANTICIPOS, DEDUCCIONES Y MODIFICACIONES.
- LAS HOJAS NO UTILIZADAS DEBERÁN ANEXARSE AL MOMENTO DE EFECTUAR LA LIQUIDACIÓN.

ANEXO "B"

NOMBRE Y DOMICILIO DE LA INSTITUCION
DE CREDITO QUE REGISTRO EL C.V.D.

México, D.F., de de 19

ASUNTO: Comprobación de compra de divisas al tipo de
cambio controlado en una institución de crédito
diferente a la que registró el C.V.D.

En base a lo que establece el Artículo 10 de las Disposiciones Complementarias de -
Control de Cambios, comunicamos a ustedes que el día de hoy le hemos comprado divi -
sas al tipo de cambio controlado dentro del plazo autorizado, a

_____, quien registró con ustedes el (los) Com -
NOMBRE COMPLETO DEL EXPORTADOR
promiso(s) de Venta de Divisas, cuyo(s) número(s) anotamos a continuación y del (de -
los) cual(es) anexamos copia(s).

DATOS DE LA COMPRA:

DATOS DEL (DE LGS) C.V.D. (S)	
FECHA DE REGISTRO	NUMERO
OBSERVACIONES	

DATOS DEL COMPROBANTE DE VENTA DE DIVISAS	
NUMERO:	
FECHA:	
DIVISA:	
IMPORTE:	
TIPO DE CAMBIO:	
EQUIVALENTE EN MON. NAL.	

IMPORTE EN DIVISAS-MON. PROTECTORA

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 efectuó dentro del plazo autorizado.

Asimismo, el exportador fue informado que deberá presentarse ante ustedes a cancelar al (los) C.V.D. (S) a que se refiere la presente comunicación y entregarles la documentación comprobatoria correspondiente a esta(s) operación(es).

Atentamente,

INSTITUCION DE CREDITO COMPRADORA.

Conforma:

Nombre y firma del exportador o
de su representante legal.

c.c.p. Exportador.

_____ Anexo(s).

RVCC-033.

LAS MERCANCIAS COMPRENDIDAS EN LAS FRACCIONES ARANCELARIAS DE LA TARIFA DEL IMPUESTO GENERAL DE EXPORTACIONES A QUE SE REFIERE EL ARTICULO 26, SON LAS SIGUIENTES:

FRACCION	NOMENCLATURA
28.39.A.99	LOS DEMÁS.
28.49.A.04	ALEACIÓN A BASE DE PLATA PARA TRABAJOS DENTALES (AMALGAMAS).
70.09.A.01	ESPEJOS DE VIDRIO CON MARCO O SIN ÉL, INCLUIDOS LOS ESPEJOS RETROVISORES.
71.06.A.01	CHAPADOS DE PLATA EN BRUTO O SEMILABRADOS.
71.07.A.06	BRINCHO, HOJUELA, LENTEJUELA, GUSANILLO O HILADOS DE ORO.
71.08.A.01	SOBRE METALES COMUNES.
71.08.A.99	LOS DEMÁS.
71.10.A.01	CHAPADOS EN PLATINO O DE METALES DEL GRUPO DEL PLATINO, SOBRE METALES COMUNES O METALES PRECIOSOS EN BRUTO O SEMILABRADOS.
71.12.A.01	MEDALLAS, FILIGRANAS, ALHAJAS O BROCHES DE ORO DE 10 A 12 KILATES CONTRASTADAS CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA INFERIOR O IGUAL A 150 GRAMOS.
71.12.A.02	ALHAJAS DE ORO CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS O SINTÉTICAS.
71.12.A.03	FILIGRANA DE PLATA, CONTRASTADA.
71.12.A.04	FILIGRANA DE PLATA, SIN CONTRASTAR.
71.12.A.05	ALHAJAS U OBRAS DE PLATA, AUN CON PARTES DE ORO, COMBINADAS CON CAMAFEOS, PIEDRAS SEMIPRECIOSAS Y ESTÉN CONTRASTADAS.
71.12.A.06	ALHAJAS U OBRAS DE PLATA, AUN CON PARTES DE ORO, COMBINADAS CON CAMAFEOS, PIEDRAS SEMIPRECIOSAS O SINTÉTICAS Y NO ESTÉN CONTRASTADAS.
71.12.A.07	ALHAJAS DE PLATA AUN CON PARTES DE ORO, Y ESTÉN CONTRASTADAS.
71.12.A.09	ALHAJAS DE PLATA AUN CON PARTES DE ORO, Y NO ESTÉN CONTRASTADAS.
71.12.A.09	ALHAJAS U OBRAS DE PLATINO, DE PALADIO, DE ORO Y PLATINO O DE ORO Y PALADIO O DE ORO Y PLATA, AUN CUANDO LLEVEN PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS, SINTÉTICAS O CUALQUIER OTRA MATERIA.
71.12.A.10	OTROS ARTÍCULOS CHAPADOS DE ORO.
71.12.A.99	LOS DEMÁS.
71.13.A.01	OBRAS O PIEZAS DE ORO DE 10 A 18 KILATES, CONTRASTADAS, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA INFERIOR O IGUAL A 150 GRAMOS.

F R A C C I O NN O M E N C L A T U R A

71.13.A.02	OBRAS DE ORO CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS O SINTÉTICAS, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA INFERIOR O IGUAL A 150 GRAMOS.
71.13.A.03	OBRAS DE ORO CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS O SINTÉTICAS, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA SUPERIOR A 150, SIN EXCEDER DE 500 GRAMOS.
71.13.A.04	PIEZAS DE VAJILLA, CUCHARAS, CUCHILLOS, O TENEDORES DE PLATA, SIEMPRE QUE ESTÉN CONTRASTADAS, AUN CUANDO TENGAN PARTES DE HIERRO O ACERO.
71.13.A.05	PIEZAS DE VAJILLAS, CUCHARAS, CUCHILLOS O TENEDORES DE PLATA, SIN CONTRASTAR, AUN CUANDO TENGAN PARTES DE HIERRO O ACERO.
71.13.A.06	OBJETOS PARA SERVICIOS DE MESA - U OBRAS DE PLATA, CONTRASTADAS, AUN CUANDO LLEVEN ORO, EXCEPTO LO SEÑALADO EN LA FRACCIÓN 71.13.A.04.
71.13.A.07	OBJETOS PARA SERVICIOS DE MESA - U OBRAS DE PLATA, SIN CONTRASTAR, AUN CUANDO LLEVEN ORO, EXCEPTO LO SEÑALADO EN LA FRACCIÓN 71.13.A.04.
71.13.A.08	OBRAS DE PLATINO, DE PALADIO, DE ORO Y PLATINO, DE ORO Y PALADIO, O DE ORO Y PLATA, CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS, SINTÉTICAS O CUALQUIER OTRA MATERIA, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA INFERIOR O IGUAL A 150 GRAMOS.
71.13.A.09	OBRAS DE PLATINO, DE PALADIO, DE ORO Y PLATINO, DE ORO Y PALADIO, O DE ORO Y PLATA, CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS, SINTÉTICAS O CUALQUIER OTRA MATERIA, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA SUPERIOR A 150, SIN EXCEDER DE 500 GRAMOS.
71.13.A.10	JALADERAS, PERILLAS, MANIJAS, PLACAS PARA CERRADURAS Y APAGADORES, JABONERAS, TOALLEROS, PORTAPAPELES Y MENSULAS DE COBRE, BRONCE, LATÓN U OTRAS LIGAS A BASE DE COBRE, CON PARTES DE ORO O PLATA.
71.13.A.11	OBJETOS DE GUARNICIONERÍA DE PLATA O CHAPADOS DE PLATA CON PARTES DE ORO O METALES COMUNES, CON O SIN PIEDRAS SEMIPRECIOSAS.
71.13.A.99	LOS DEMÁS.
71.14.A.01	OTRAS MANUFACTURAS DE METALES PRECIOSOS O DE CHAPADOS DE METALES PRECIOSOS.

F R A C C I O NN O M E N C L A T U R A

71.13.A.02	OBRAS DE ORO CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS O SINTÉTICAS, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA INFERIOR O IGUAL A 150 GRAMOS.
71.13.A.03	OBRAS DE ORO CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS O SINTÉTICAS, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA SUPERIOR A 150, SIN EXCEDER DE 500 GRAMOS.
71.13.A.04	PIEZAS DE VAJILLA, CUCHARAS, CUCHILLOS, O TENEDORES DE PLATA, SIEMPRE QUE ESTÉN CONTRASTADAS, AUN CUANDO TENGAN PARTES DE HIERRO O ACERO.
71.13.A.05	PIEZAS DE VAJILLAS, CUCHARAS, CUCHILLOS O TENEDORES DE PLATA, SIN CONTRASTAR, AUN CUANDO TENGAN PARTES DE HIERRO O ACERO.
71.13.A.06	OBJETOS PARA SERVICIOS DE MESA - U OBRAS DE PLATA, CONTRASTADAS, AUN CUANDO LLEVEN ORO, EXCEPTO LO SEÑALADO EN LA FRACCIÓN 71.13.A.04.
71.13.A.07	OBJETOS PARA SERVICIOS DE MESA - U OBRAS DE PLATA, SIN CONTRASTAR, AUN CUANDO LLEVEN ORO, EXCEPTO LO SEÑALADO EN LA FRACCIÓN 71.13.A.04.
71.13.A.08	OBRAS DE PLATINO, DE PALADIO, DE ORO Y PLATINO, DE ORO Y PALADIO, O DE ORO Y PLATA, CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS, SINTÉTICAS O CUALQUIER OTRA MATERIA, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA INFERIOR O IGUAL A 150 GRAMOS.
71.13.A.09	OBRAS DE PLATINO, DE PALADIO, DE ORO Y PLATINO, DE ORO Y PALADIO, O DE ORO Y PLATA, CON PERLAS, PIEDRAS PRECIOSAS, SEMIPRECIOSAS, SINTÉTICAS O CUALQUIER OTRA MATERIA, CUANDO EL PESO DE CADA PIEZA SEA SUPERIOR A 150, SIN EXCEDER DE 500 GRAMOS.
71.13.A.10	JALADERAS, PERILLAS, MANIJAS, PLACAS PARA CERRADURAS Y APAGADORES, JABONERAS, TOALLEROS PORTAPAPELES Y MENSULAS DE COBRE, BRONCE, LATÓN U OTRAS LIGAS A BASE DE COBRE, CON PARTES DE ORO O PLATA.
71.13.A.11	OBJETOS DE GUARNICIONERÍA DE PLATA O CHAPADOS DE PLATA CON PARTES DE ORO O METALES COMUNES, CON O SIN PIEDRAS SEMIPRECIOSAS.
71.13.A.99	LOS DEMÁS.
71.14.A.01	OTRAS MANUFACTURAS DE METALES PRECIOSOS O DE CHAPADOS DE METALES PRECIOSOS.

Anexo 2

- Forma a llenar para obtener el Certificado de Origen



DIRECCION GENERAL DE ADUANAS
 UNIDAD DE INFORMATICA, CONTABILIDAD Y CLOSA

**SOLICITUD DE INSCRIPCION AL
 REGISTRO NACIONAL DE IMPORTADORES
 Y EXPORTADORES**

FECHA		
DIA	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:

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 ()
- CECUDLA 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

Anexo 3

- Forma a llenar para darse de alta en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores

NOTES (1982)

I. Countries which accept Form A for the purposes of the Generalized System of Preferences (GSP).

Australia*	Norway	European Economic Community:	
Austria	Sweden	Belgium	Ireland
Canada	Switzerland	Denmark	Italy
Finland	United States of America	France	Luxembourg*
Japan		Federal Republic of Germany	Netherlands
New Zealand		Greece	United Kingdom

People's Republic of Bulgaria
 Czechoslovak Socialist Republic
 Hungarian People's Republic
 Polish People's Republic
 Union of Soviet Socialist Republics

Full details of the conditions covering admission to the GSP in these countries are obtainable from the designated authorities in the exporting preference-receiving countries or from the customs authorities of the preference-giving countries listed above. An information note is also obtainable from the UNCTAD secretariat.

II. General conditions

To qualify for preference, products must:

- (a) fall within a description of products eligible for preference in the country of destination. The description entered on the form must be sufficiently detailed to enable the products to be identified by the customs officer examining them;
- (b) comply with the rules of origin of the country of destination. Each article in a consignment must qualify separately in its own right; and
- (c) comply with the consignment conditions specified by the country of destination. In general, products must be consigned direct from the country of exportation to the country of destination but most preference-giving countries accept postage through intermediate countries subject to certain conditions. (For Australia, direct consignment is not necessary.)

III. Entries to be made in box B

Preference products must either be wholly obtained in accordance with rules of the country of destination or sufficiently worked or processed to fulfil the requirements of that country's origin rules.

- (a) Products wholly obtained: for export to all countries listed in Section I, enter the letter 'P' in box B (for Australia and New Zealand box B may be left blank).
- (b) Products sufficiently worked or processed: for export to the countries specified below, the entry in box B should be as follows:
 - (1) United States of America: for single country shipments enter the letter 'Y' in box B, for shipments from recognized associations of countries, enter the letter 'Z' followed by the sum of the cost or value of the domestic materials and the direct cost of processing, expressed as a percentage of the ex-factory price of the exported products. (example 'Y' 35% or 'Z' 35%.)
 - (2) Canada: for products which meet origin criteria from working or processing in more than one eligible least developed country, enter the letter 'G' in box B; otherwise 'F'.
 - (3) Austria, Finland, Japan, Norway, Sweden, Switzerland and the European Economic Community: enter the letter 'W' in box B followed by the Customs Cooperation Council Nomenclature tariff heading of the exported product (example 'W' 38.02).
 - (4) Bulgaria, Czechoslovakia, Hungary, Poland and the USSR: for products which include value added in the exporting preference-receiving country, enter the letter 'Y' in box B followed by the value of imported materials and components expressed as a percentage of the fab price of the exported products (example 'Y' 45 %); for products obtained in a preference-receiving country and worked or processed in one or more other such countries, enter 'PK'.
 - (5) Australia and New Zealand: completion of box B is not required. It is sufficient that a declaration be properly made in box 12.

* For Australia, the main requirement is the exporter's declaration on the normal commercial invoice. Form A, accompanied by the normal commercial invoice, is an acceptable alternative, but official certification is not required.

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No.			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
3. Means of transport and route (as far as known)		Issued in _____ (country)			
4. For official use		Date of issue _____			
5. From whom bought	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages description of goods	8. Origin (see instructions on overleaf)	9. Gross weight or other units of quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in _____ (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to _____ (importing country)			
Place and date, signature and stamp of certifying authority		Place and date, signature of authorized signatory			