

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON**

**FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA Y ADMINISTRACION  
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**



**COMO EXPORTAR A LOS ESTADOS UNIDOS**

**CASO: UNA PEQUEÑA EMPRESA ELABORADORA DE  
TORTILLAS DE TRIGO**

**Por:**

**C.P. ELEONORA JANETTE DE LA ROSA BRANDI**

**Como requisito parcial para obtener el Grado de  
MAESTRIA EN CONTADURIA PUBLICA  
CON ESPECIALIDAD EN FINANZAS**

**AGOSTO, 2001**

TM

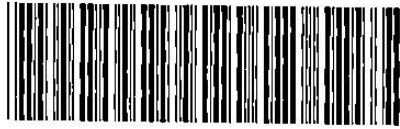
Z7164

.C8

FCPYA

2001

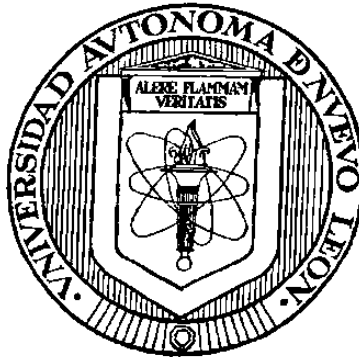
R6



1020145434

~~5/~~

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE NUEVO LEON**  
**FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN**  
**DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**



**COMO EXPORTAR A LOS ESTADOS UNIDOS**  
**CASO: UNA PEQUEÑA EMPRESA ELABORADORA DE TORTILLAS DE**  
**TRIGO**

**Por**

**C.P. ELEONORA JANETTE DE LA ROSA BRANDI**

**Como requisito parcial para obtener el Grado de**  
**MAESTRIA EN CONTADURÍA PÚBLICA con Especialidad en**  
**Finanzas**

**Agosto, 2001**

0151-60660  
232 255 Victoria

TM  
Z 7164  
.08  
FCP4A  
2001  
.R6



FONDO  
TESIS

**COMO EXPORTAR A LOS ESTADOS UNIDOS  
CASO: UNA PEQUEÑA EMPRESA ELABORADORA  
DE TORTILLAS DE TRIGO**

Aprobación de la Tesis:

---

M.B.A. Ulises De la Garza Valdez  
Asesor de la Tesis

---

---

---

M.A.P. Francisco Javier Jardines Garza  
Subdirector de Estudios de Postgrado



**A mi esposo Dr. Mario Jesús Jr. Villegas González**  
**A mi pequeña Vanessa**  
**A mis padres y hermanas**  
**A mis suegros y hermanos políticos**



## **Introducción**

La tesis que a continuación se presenta trata de los diferentes pasos o etapas de la exportación. Muestra las actividades que un exportador debe realizar en cada etapa de este proceso. Y se refiere a un tipo particular de exportación: la exportación de tortillas de trigo a los Estados Unidos, se analiza un caso práctico de una tortillería denominada “ tortillas de Harina Lupita Villegas.”

En el capítulo 1 se hace una introducción de esta empresa, tanto de su misión como de su visión, en el capítulo 2 se hace el planteamiento del problema que tiene este negocio, así como se menciona la necesidad de exportar, en el capítulo 3 se define el concepto de exportación así como sus ventajas y puntos de cuidado cuando se exporta.

En el capítulo 4 se hace una investigación de mercado enfocado al suroeste de los Estados Unidos tomando en cuenta gustos y preferencias por la auténtica comida Mexicana.

En el capítulo 5 se hace un análisis del costo de esta empresa y su punto de equilibrio. En el capítulo 6, 7,8, 9, 10, 11, y 12 comprende la parte teórica de documentos, tramites, requisitos, negociación, formas de pago internacional, contratos y organismos de apoyo gubernamental para exportar.

El concepto de exportación cubre una extensa gama de posibilidades para el acaparamiento de recursos económicos y fuentes de trabajo. Esta tesis trata de despertar el interés de los pequeños empresarios para que puedan emprender el reto de la exportación de sus productos con el objeto de un producto de calidad a nivel mundial que trae como consecuencia mayores insumos económicos y un mercado mas extenso para poder crecer como empresa, se escogió el mercado estadounidense por su cercanía con México y por su tratado de libre comercio.

## INDICE

	Página
<b>Capítulo 1    <i>Antecedentes de la empresa</i></b>	<b>1</b>
Titulo 1.1 <i>¿Cuándo, Cómo y Donde se inicio la empresa?</i>	1
Titulo 1.2 <i>Misión de la empresa</i>	2
Titulo 1.3 <i>Visión de la empresa</i>	2
<b>Capítulo 2    <i>Planteamiento del problema</i></b>	<b>3</b>
Titulo 2.1 <i>¿Cual es la problema?</i>	3
Titulo 2.2 <i>Justificación de la investigación</i>	3
<b>Capítulo 3    <i>¿Qué es la exportación?</i></b>	<b>3</b>
Titulo 3.1 <i>Definición de exportación</i>	3
Titulo 3.2 <i>¿Por qué exportar?</i>	4
Titulo 3.3 <i>Ventajas de la exportación</i>	5
Titulo 3.4 <i>Puntos de cuidado cuando se exporta</i>	5
<b>Capítulo 4    <i>Estados Unidos ¿Mercado para expandir mi producto?</i></b>	<b>6</b>
Titulo 4.1 <i>Estudio demográfico de la población hispana en los Estados Unidos</i>	6
Titulo 4.2 <i>Estudio de mercado en los Estados Unidos</i>	10
Titulo 4.3 <i>Competitividad Internacional en alimentos estilo mexicano</i>	12
<b>Capítulo 5    <i>El Costo</i></b>	<b>13</b>
Titulo 5.1 <i>Costo Unitario del Producto</i>	13
Titulo 5.2 <i>Punto de equilibrio</i>	15
Titulo 5.3 <i>Punto de quiebra</i>	17
Titulo 5.4 <i>Margen de utilidad</i>	17
<b>Capítulo 6    <i>Documentos y tramites de Exportación</i></b>	<b>22</b>
Titulo 6.1 <i>Despacho aduanal</i>	22
Titulo 6.2 <i>Factura Comercial</i>	24
Titulo 6.3 <i>Lista de empaque</i>	24
Titulo 6.4 <i>Certificación de calidad y cuantificación de mercancía</i>	25
Titulo 6.5 <i>El transporte y sus documentos</i>	26

Titulo 6.6	Agentes de carga	27
Titulo 6.7	Seguros	28
<b>Capitulo 7</b>	<b>Regulaciones arancelarias</b>	<b>30</b>
Titulo 7.1	¿Qué es un arancel?	30
Titulo 7.2	Clasificación arancelaria	30
Titulo 7.3	Acceso al arancel preferencial en mercados específicos	31
Subtitulo	7.3.1 Reglas de origen	32
Subtitulo	7.3.2 Certificado de origen	33
Subtitulo	7.3.3 Tratado de libre comercio con América del Norte (TLCAN)	34
<b>Capitulo 8</b>	<b>Regulaciones no arancelarias</b>	<b>35</b>
Titulo 8.1	Tipos de regulaciones no arancelarias	36
Subtitulo	8.1.1 Permisos de exportación e importación	36
Subtitulo	8.1.2 Cupos	37
Subtitulo	8.1.3 Precios oficiales	38
Subtitulo	8.1.4 Medidas contra prácticas desleales de comercio Internacional	38
Subtitulo	8.1.5 Regulaciones de etiquetado	38
Subtitulo	8.1.6 Regulaciones sanitarias	44
Subtitulo	8.1.7 Regulaciones de envase y embalaje	46
Subtitulo	8.1.8 Normas técnicas	47
Subtitulo	8.1.9 Normas de calidad	48
Subtitulo	8.1.10 Regulaciones de toxicidad	49
Subtitulo	8.1.11 Regulaciones ecológicas	49
Subtitulo	8.1.12 Marcado de país de origen	51
<b>Capitulo 9</b>	<b>Términos de negociación</b>	<b>51</b>
Titulo 9.1	De la Cámara Internacional de comercio (Incoterms)	51
Titulo 9.2	RAFTD Revised American Foreign Trade Definitions	54
Titulo 9.3	Metodología para definir el precio del producto	55
Titulo 9.4	Metodología para definir el precio de exportación	57
<b>Capitulo 10</b>	<b>Formas de pago Internacional</b>	<b>57</b>
<b>Capitulo 11</b>	<b>Contratos Internacionales</b>	<b>61</b>
Titulo 11.1	Cláusulas del contrato de compra venta internacional de mercancías	62
Titulo 11.2	Contrato de comisión, representación y /o distribución mercantil internacional	65

<b>Capítulo 12 Organismos de apoyo al exportador</b>	<b>68</b>
<b>Conclusiones</b>	<b>71</b>
<b>Glosario de Términos</b>	<b>72</b>
<b>Apéndice I</b>	<b>81</b>
<b>Apéndice II</b>	<b>115</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>140</b>

## **CAPITULO 1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA**

### **TITULO 1.1 ¿Cuándo, Cómo y Donde se inicio la empresa?**

La empresa tortillas de harina Lupita Villegas se inicio en el año de 1990, esta empresa comenzó sus actividades elaborando la tortilla de harina a mano. Siendo su lugar de establecimiento la cochera de una casa y su mercado dirigido a las amas de casas vecinas a este establecimiento por medio de la distribución del producto casa por casa. En ese entonces no contaba con ningún empleado siendo sus trabajadores los 5 integrantes de la familia Villegas, su horario de trabajo iniciaba a las de 4:00 A.M. y terminaba a las 12:00 P.M., gracias al desempeño y tenacidad de esta familia a los 8 meses pudieron comprar la primera maquinaria para sustituir el procedimiento manual por el mecánico, y así producir mayor cantidad. Posteriormente dentro de 4 meses mas pudieron comprar las otras 2 maquinas restantes para terminar el proceso de elaboración de su producto.

Estas son las maquinarias compradas:

- Amasadora
- Boleadora
- Máquina aplastadora y horneadora de tortillas de trigo

(Ver apéndice 1 tabla 1)

Ya instalada su maquinaria completa buscaron un local donde establecerse así fundaron su primera sucursal ubicada en la colonia Vista Hermosa en la ciudad de Monterrey, N.L.

Dos años mas tarde abrieron su segunda Sucursal en la colonia Bosques del Valle en San Pedro Garza García, con dedicación y esfuerzo al tercer año, lograron tener su tercera sucursal en la colonia Anahuac en San Nicolás de los Garza N.L., y posteriormente a los 3 años siguientes abrieron un local en la colonia colinas de San Jerónimo en Monterrey, N.L. y por ultimo en el año de 1998 pusieron su quinta sucursal en la colonia Contry en Gpe, N.L.

Actualmente cuentan con un total de empleados de 30 por las 5 sucursales.