



Unidad de Emprendimiento
y Liderazgo de la CUN

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR

**TRABAJO FINAL OPCIÓN DE GRADO 3
"WORLD LOGISTICS S.A."**

ASIGNATURA

Opción de grado tres - Grupo 10101

**CARLOS EDUARDO LOYOLA COLMENARES
IVAN MAURICIO CONTRERAS RODRIGUEZ**

NOMBRE DEL CATEDRÁTICO

Ing. Henry Martínez Vargas

Bogotá, Colombia; Octubre de 2017.

RESUMEN EJECUTIVO



¿EN QUE CONSISTE EL NEGOCIO?

El negocio consiste en la creación de una empresa de asesoría especial para las empresas pymes en México acerca de cómo exportar e importar servicios y bienes al país.

¿CUALES SON LAS FUENTES DE INGRESO?

Se harán mediante las ventas de los servicios de asesoría en México y hacia todos los continentes del mundo, teniendo así toda la cobertura del planeta para la importación y la exportación.

¿CUAL ES LA INVERSION A REALIZAR?

- Los socios aportaran \$30.000 MXN. (\$ 4'913.800,10 COP)
- Se requerirá un préstamo de \$138.250 MXN. (\$ 22'644.428,78 COP)
- El préstamo será solicitado a través de CITIBANK México con plazo de 3 años y tasa de interés del 3.04% efectivo anual.
- La financiación total \$168.250 MXN. (\$ 27'558.228,88 COP)

¿CUANDO SE LLEGARA AL PUNTO DE EQUILIBRIO?

El punto de equilibrio se logra cuando la empresa logre facturar negocios por valor de \$3'042.900 MXN (\$ 489'948.456,85 COP), es decir, 21 contratos de asesoría.

- Los ingresos totales aumentan considerablemente a partir del 21 contrato de servicios.

¿QUE SE HARA PARA FIDELIZAR AL CLIENTE?

A los usuarios que haya separado sus asesorías vía virtual se les darán descuentos considerables. Además se les tratara como personas importantes a cada cliente ninguno va ser menos importante se tendrán los servicios postventa, aquí los clientes seguirán informándonos de sus problemas y de sus inconvenientes, se tendrán bases de datos para encontrar las preferencias de productos que exportan importan cada usuario.

¿QUIENES SON LOS EMPRENDEDORES?

La idea de empresa inicio por los dos estudiantes de negocios internacionales. Iván Mauricio Contreras y Carlos Eduardo Loyola. Que al ver las oportunidades del mercado de México se arriesgan con esta propuesta de negocio.

¿QUE EXPERIENCIA TIENEN?

En este momento la experiencia adquirida es de técnicos y tecnólogos en negocios internacionales, estudiantes de la corporación unificada nacional de educación superior (CUN)

INDICE

1.	Introducción.....	6
2.	Objetivos.....	7
2.1.	Objetivo General.....	7
2.2.	Objetivos Específicos.....	7
3.	Estudio Macroeconómico.....	8
3.1.	PIB México 2014.....	8
3.2.	PIB Per cápita México 2014.....	9
3.3.	Inflación México.....	10
3.4.	Infraestructura.....	11
3.5.	Política.....	13
3.6.	Cultura.....	13
3.7.	Desempleo.....	14
3.8.	Devaluación.....	15
3.9.	Balanza Comercial.....	16
3.10.	Socios En Comercio Exterior.....	17
4.	Estudio Microeconómico.....	19
4.1.	Sector Económico.....	19
4.1.1.	Sector Terciario - Servicios.....	19
4.2.	Sector Social.....	21
4.2.1.	Calidad de Vida en Ciudad de México.....	21
4.2.2.	Infraestructura Ciudad de México.....	22
4.2.3.	Aeropuerto Internacional Benito Juárez de la Ciudad de México.....	22
4.2.4.	Empresas Ciudad de México.....	24
4.3.	Ámbito Legal.....	26
5.	Resultados - Tabulación Encuesta.....	27
5.1.	Análisis Resultados.....	27
5.1.1.	Pregunta 1.....	27
5.1.2.	Pregunta 2.....	28
5.1.3.	Pregunta 3.....	28
5.1.4.	Pregunta 4.....	29
5.1.5.	Pregunta 5.....	29
6.	Estudio de Mercado.....	30
6.1.	Tipo de Empresa.....	30
6.2.	Sociedad Anónima.....	30
6.3.	Misión.....	30
6.4.	Visión.....	30
6.5.	Valores de la Empresa.....	30
6.6.	Producto.....	31
6.7.	Descripción Servicio.....	31
6.8.	Prototipo.....	33
6.9.	Publicidad.....	34
6.10.	Página Web.....	36
6.11.	Pentágono de Perfilación de Clientes.....	39
6.11.1.	Hipótesis.....	39
6.11.2.	Identificación de Segmento o grupo de clientes.....	39

6.11.3. Identificación de Necesidades.....	39
6.11.4. Identificación de Beneficios y Expectativas.....	40
6.11.5. Identificación de Soluciones Actuales.....	40
6.11.6. Identificación de Incomodidades y Frustraciones.....	41
6.11.7. Identificación del Mercado.....	41
6.11.8. Cuadro Estratégico.....	42
7. Estudio Administrativo.....	43
7.1. Organigrama.....	43
7.1.1. Gerente.....	43
7.1.2. Administrador.....	43
7.1.3. Secretaria.....	44
7.1.4. Servicios Generales.....	44
7.1.5. Contador.....	44
7.2. Matriz DOFA.....	45
7.3. Tamaño Empresa.....	46
7.4. Normatividad.....	46
7.5. Mapa Local.....	46
7.5.1. Recepción.....	47
7.5.2. Gerencia.....	47
7.5.3. Administración.....	47
7.5.4. Contaduría.....	47
7.5.5. Baños y Lockers.....	47
7.6. Medios de Pago.....	48
8. Estudio Técnico.....	49
8.1. Diagrama de Flujo.....	49
9. Estudio Financiero.....	50
9.1. Servicios.....	59
9.1.1. Pre-Venta.....	59
9.1.2. Post-Venta.....	59
10. Conclusiones.....	60
11. Bibliografía.....	62
12. Anexos.....	63

1. INTRODUCCIÓN

Operando desde la óptica del fenómeno de la globalización los países se ven en la necesidad de importar y exportar bienes y servicios para cubrir las necesidades de sus habitantes, para lograr rapidez y efectividad en los procesos logísticos de importación y exportación desde y hacia México; se propone la creación de la empresa World Logistics S.A. con el objetivo de asesorar a las pequeñas y medianas empresas comercializadoras que necesitan asesoría en dichos procesos.

World Logistics (Profesionales en Logística Internacional) se presenta como alternativa viable, dinámica, eficaz, y eficiente para que nuestros usuarios lleven a cabo sus gestiones de comercialización internacional.

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General:

Determinar mediante el estudio de factibilidad la creación y puesta en marcha de la empresa World Logistics S.A. con sede en la ciudad de México durante el año 2018.

2.2. Objetivos Específicos:

- Elaborar el estudio Macroeconómico correspondiente a la creación de la empresa World Logistics S.A. en la ciudad de México en el 2018.
- Formular el estudio Microeconómico correspondiente a la creación de la empresa World Logistics S.A. en la ciudad de México en el 2018.
- Estructurar el estudio del servicio correspondiente a la creación de la empresa World Logistics S.A. en la ciudad de México en el 2018.
- Integrar los análisis financieros correspondientes a la creación de la empresa World Logistics S.A. en la ciudad de México en el 2018.

WORLD LOGISTICS S.A

3. ESTUDIO MACROECONÓMICO

3.1. PIB México 2016:

En México el PIB descendió al 2,3% donde el producto interior bruto de México en 2016 ha bajado un 2,3% respecto a 2015. Se trata de una tasa 3 décimas menor que la de 2015, que fue del 2,6%.

En 2016 la cifra del PIB fue de € 945.228.000 (euros) que equivale a \$ 1.121.217 (dólares), con lo que México es la economía número 14 en el ranking de los 49 países de los que se publican el PIB. (Datos Macro, 2016)

Respecto a esta tabla se puede ver como a través de los años va creciendo el PIB anual de México con una variación irregular que afecta el capital pero aun creciente actuando de forma positiva en el país poco a poco.

Tabla 1:

PIB Anual México 2016

Evolución anual PIB México		
Fecha	PIB Mill. €	Crecimiento PIB (%)
2016	945.228M.€	2,3%
2015	1.037.321M.€	2,6%
2014	977.090M.€	2,3%
2013	950.176M.€	1,4%
2012	923.011M.€	4,0%
2011	841.728M.€	4,0%
2010	792.172M.€	5,1%
2009	642.555M.€	-4,7%
2008	748.294M.€	1,4%
2007	761.305M.€	3,1%
2006	768.751M.€	5,0%
2005	695.438M.€	3,0%
2004	619.533M.€	4,3%
2003	630.763M.€	1,4%
2002	785.202M.€	0,1%
2001	809.161M.€	-0,6%
2000	739.861M.€	5,3%
1999	543.168M.€	2,7%

(Datos Macro, 2016)

3.2. PIB Per cápita México 2016:

El PIB Per cápita de México en 2016 fue de € 7.411 (euros) que equivale al \$8.791 (Dólares), menor que el de 2015, que fue de € 8.572 (Euros) siendo aproximadamente de \$ 10.168 (Dólares). Si se ordena los países que se publican en función de su PIB per cápita, México se encuentra en el puesto 44 de los 49 países de los que publicamos este dato. (Datos Macro, 2016)

Dada la tabla 2 el PIB per cápita México en los últimos 5 años se ha dado un incremento en la producción interna y consumo del país por lo tanto invertir en el país está a favor gracias a que los porcentajes y valores están presentando buenos resultados.

Tabla 2:

PIB Per Cápita México 2016

Evolución anual PIB Per capita México		
Fecha	PIB Per Capita	Var. Anual
2016	7.411€	-13,6%
2015	8.572€	5,0%
2014	8.162€	1,7%
2013	8.025€	1,8%
2012	7.885€	8,4%
2011	7.276€	4,9%
2010	6.933€	21,8%
2009	5.694€	-15,3%
2008	6.723€	-3,0%
2007	6.934€	-2,2%
2006	7.091€	9,3%
2005	6.490€	11,0%
2004	5.847€	-2,9%
2003	6.023€	-20,7%
2002	7.593€	-4,2%
2001	7.923€	8,1%
2000	7.333€	34,6%
1999	5.448€	

(Datos Macro, 2016)

3.3. Inflación México:

Según la tabla 3 presentada por la INEGI la inflación de México ha estado por el rango del promedio a favor de la nación. Eso quiere decir que el consumo en el país a nivel interior es estable y manejable.

Siendo que la inflación subyacente se considera el precio de los productos manufacturados, equipos y maquinarias principalmente.

La inflación no subyacente se considera el precio de los bienes y servicios administrados (gasolina, electricidad y gas para uso doméstico), de los concertados (transporte local, foráneo y otros) y de los agropecuarios (frutas, verduras y otros alimentos).

Tabla 3:
Inflación México 2017:

Inflación en:			
		Jul ▼	2017 ▼
Inflación medida por:	Mensual	Acumulada en el año	Anual
INPC índice general	0.38	3.57	6.44
INPC subyacente ^{1/}	0.27	3.26	4.94
INPC no subyacente	0.72	4.52	11.27

UDIS			
Fecha	Valor	Fecha	Valor
02/09/2017 	5.796202	26/08/2017	5.788395
		27/08/2017	5.789510
		28/08/2017	5.790625
		29/08/2017	5.791740
		30/08/2017	5.792855
		31/08/2017	5.793971
		01/09/2017	5.795087
		02/09/2017	5.796202
		03/09/2017	5.797319
		04/09/2017	5.798435
		05/09/2017	5.799552
		06/09/2017	5.800668
		07/09/2017	5.801785
		08/09/2017	5.802903
		09/09/2017	5.804020
		10/09/2017	5.805138

(Banco de México, 2017)

3.4. Infraestructura:

México posee excelentes vías de comunicación. Su amplia red de carreteras y sistema ferroviario comunican al país internamente, así como a sus fronteras norte y sur, formando conexiones entre Estados Unidos, Guatemala y Belice; y sus costas al oeste y al este, uniendo los puertos del Océano Pacífico con el Golfo de México y el Mar Caribe, en el Océano Atlántico.

El país cuenta con diversas terminales de distribución interior comunicadas con los principales puertos marítimos, lo que permite reducir costos y agilizar la entrada y salida de mercancías al país.

Durante 2012 se registró el cruce de 5.1 millones de vehículos de carga y 62.7 millones de automóviles a través de 54 puertos fronterizos entre México y Estados Unidos. En la frontera sur México tiene 9 cruces fronterizos formales con Guatemala y Belice (8 con Guatemala y 1 con Belice).

México cuenta con:

- 76 aeropuertos (12 nacionales y 64 internacionales, que también dan servicio a nivel nacional).
- 117 puertos marítimos (49 de cabotaje y 68 de altura y cabotaje).
- 27 mil kilómetros de vías férreas.
- 133 mil kilómetros de carreteras pavimentadas (120 mil kilómetros de carreteras de dos carriles y 13 mil kilómetros de autopistas de cuatro carriles o más. (Baron, 2013)

Imagen 1: Aeropuertos.

(Baron, 2013)



Imagen 2: Puertos Marítimos.



(Baron, 2013)

Imagen 3: Carreteras.



(Baron, 2013)

Imagen 4: Vías Férreas



(Baron, 2013)

3.5. Política:

Los Estados Unidos Mexicanos son una República Federal compuesta por 31 estados y un Distrito Federal (Capital del país). El gobierno está dividido en 3 poderes, el Poder Ejecutivo reside en el Presidente; el Poder Judicial en la Suprema Corte de Justicia de la Nación y el Poder Legislativo en el Congreso de la Unión, conformado por Senadores y Diputados que representan a cada estado de la federación.

La escena política actual está conformada por la participación principal de 3 grandes partidos políticos, el PAN (Partido Acción Nacional), el PRI (Partido Revolucionario Institucional) y el PRD (Partido Revolucionario Democrático). El Presidente electo en los más recientes comicios de 2006 es Enrique Peña Nieto, representante del PRI, y cuyo mandato corresponderá al periodo 2012 – 2018.

Sin embargo, hasta hace unos años el escenario actual era considerado por muchos como una utopía, pues el país se encontraba sumido en lo que Mario Vargas Llosa, uno de los más grandes escritores latinoamericanos, refirió como la “dictadura perfecta”; ya que el PRI mantuvo el poder durante 76 años consecutivos. (Gonzales J. , Explorando Mexico, 2012)

3.6. Cultura:

La cultura de México refleja su realidad como crisol de culturas de las más diversas índoles: ya sean los modernos, los antiguos y los reciclados. La forma de vida en México incluye muchos aspectos de los pueblos prehispánicos del período colonial. Otros aspectos importantes de su cultura, son los valores, la unidad familiar, el respeto, el trabajo duro y la solidaridad de la comunidad. (Wikipedia, 2017)

3.7. Desempleo:

Durante julio de 2017 el 59.77% de la población de 15 años y más en el país es económicamente activa, cifra menor a la observada en el mismo mes de 2016, cuando se ubicó en 60.54%, dio a conocer el Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (INEGI, 2017)

La comparación anual muestra que la tasa de desempleo disminuyó en julio de 2017 con relación a la del mismo mes de un año antes (4.4% vs 4.8%), mientras que la tasa de empleo aumentó (8.4% vs 7.6%), de acuerdo a datos del INEGI. (Ver Gráfico 1)

En conclusión México se ha superado este año en el empleo en comparación de los anteriores debido a que nuevas industrias y empresas provenientes del exterior van a instalarse en ese país y por lo tanto requiere de una gran cantidad de mano de obra en el sector textil, artesanía, industria, enseñanza, medicina y hotelería. (Gonzales A. , 2016)

Gráfico 1: Desempleo México 2016



(Gonzales A. , 2016)

3.8. Devaluación:

La divisa mexicana es la que más se ha revaluado frente al dólar en los últimos meses del año 2013, desde finales de mayo de 2012, el peso acumulo una apreciación de 12.9%. En el periodo, el precio de la divisa estadounidense bajó 1.64 pesos, al pasar de 14.294 a 12.656.

Los elevados flujos de inversión de capital que han ingresado al país, atraídos por los fundamentales económicos; las expectativas por las reformas y los niveles atractivos en las tasas de interés de los instrumentos locales, explican la fortaleza de la divisa local. Pero actualmente el peso mexicano, ha sufrido la pérdida de valor, La devaluación principalmente frente al dólar. En 2015, el tipo cambiario rebasó la marca de los 16 y 17 pesos por un dólar por primera vez en su historia. (Ver grafica 2)

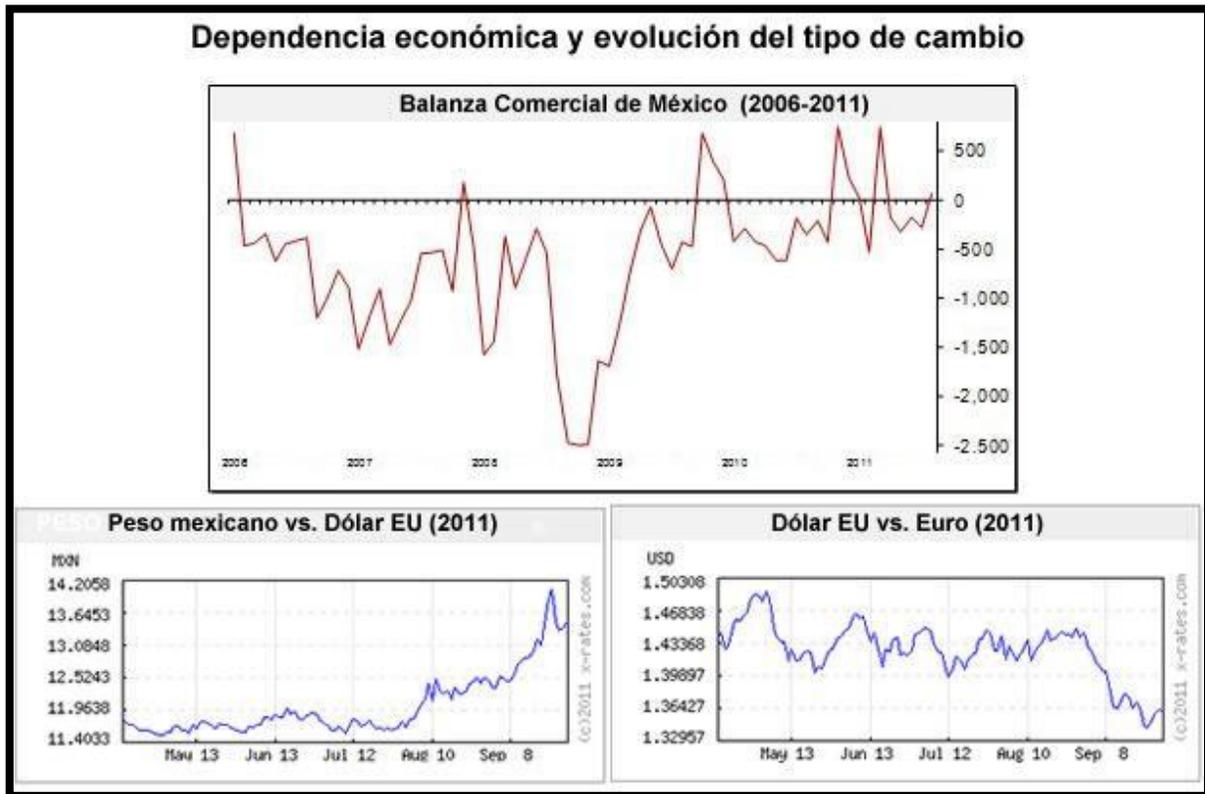
Causas Principales:

- Una elevada inflación por la emisión de dinero no respaldado mediante el PIB y las reservas internacionales.
- El endeudamiento del gobierno en una forma excesiva.
- Política económica incorrecta.
- Inseguridad macro-económica.

Consecuencias:

- Al no existir una política económica sustentable, los grandes capitales y los habitantes emigran a otros países donde existe una moneda estable.
- Inestabilidad social, pérdida del poder adquisitivo. (Salcedo, 2016)

Grafica 2: Devaluación Peso Mexicano VS Dólar EU



(Salcedo, 2016)

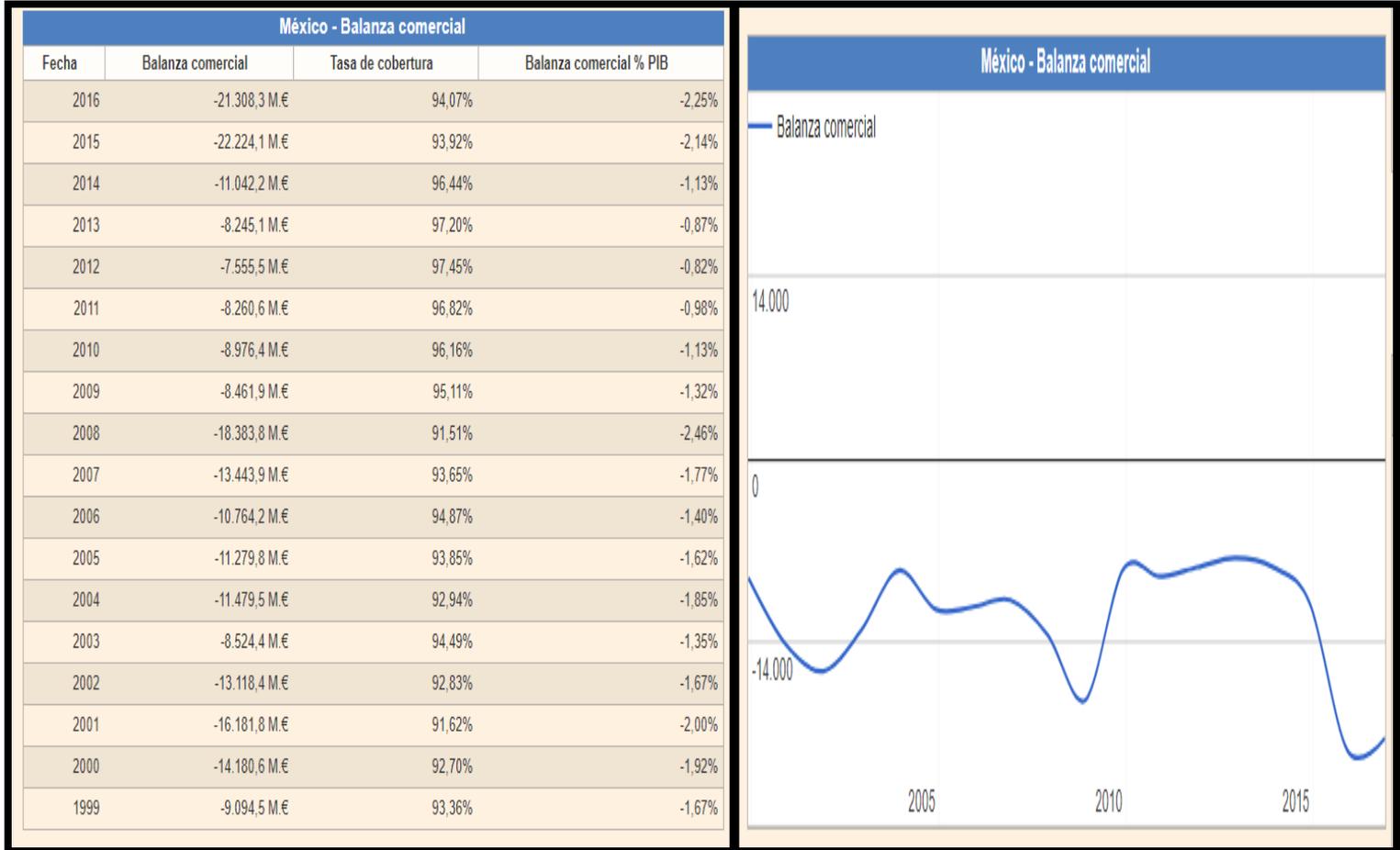
3.9. Balanza Comercial:

En 2016 México registró un déficit en su Balanza comercial de 21.308,3 millones de euros, un 2,25% de su PIB, inferior al registrado en 2015, que fue de 22.224,1 millones de euros, el 2,14% del PIB.

La variación de la Balanza comercial se ha debido a un descenso de las importaciones al igual que las exportaciones de México.

Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2016 México ha empeorado su situación. Se ha movido del puesto 62 que ocupaba en 2013, hasta situarse en la posición 68 de dicho ranking, así pues tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países. (Ver Tabla 1) (Datos Macro, 2016)

Tabla 4: Balanza Comercial México 2016



(Datos Macro, 2016)

3.10. Socios En Comercio Exterior:

Con la apertura comercial la economía mexicana ha incrementado el flujo de transacciones comerciales, comparando el monto y participación que se tenía antes de la firma de los diferentes tratados se puede observar que la dependencia excesiva hacia Estados Unidos, y al bloque del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ha disminuido de un 85.7% en 1994 a 83.5% en 2000. (Ver tabla 2)

Gracias a que ha firmado acuerdos comerciales en tres continentes, México se posiciona como una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y 60% del PIB mundial.

México cuenta con una red de diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países, treinta acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones y nueve acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los Tratados de Libre Comercio y Acuerdos que México ha firmado desde que ingresó al GATT (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles, por sus siglas en inglés):

- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN),
- El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea
- El Acuerdo Latinoamericano de Integración (ALADI)
- El Tratado de Libre Comercio con Colombia (Promexico, 2015)

Tabla 5: Balanza Comercial Internacional México 2010

Cuadro 2. Balanza comercial de México. Participación porcentual previo a TLC's vs. 2010						
Tratados		TLCAN	TLCUEM (27)	TOTAL (TLCAN, TLCUEM) y ACE	Otros TLC	Sin TLC
Año de entrada en vigor		1994	2000		1995	1994-1995
Exportaciones	Partic. %	85.7	3.8	89.5	3.0	4.3
	Partic. % 2010	83.5	4.8	88.3	4.7	6.8
Importaciones	Partic. %	71.1	9.3	80.4	7.2	9.5
	Partic. % 2010	51.0	10.8	61.8	7.9	30.2
Comercio total	Partic. %	77.6	15.7	93.3	14.2	8.1
	Partic. % 2010	67.2	7.8	75.0	6.4	18.9

Fuente: Elaboración propia con base en Secretaría de Economía (2011) 19/09/2011

(Promexico, 2015)

4. ESTUDIO MICROECONÓMICO

4.1. Sector Económico:

4.1.1. Sector Terciario: Servicios:

Tabla 6: Sectores Actividad Económica México 2016

Sector de actividad económica	Porcentaje de aportación al PIB estatal (año 2016)
Actividades primarias	0.06
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.06
Actividades secundarias	15.53
Minería	0.00
Construcción y Electricidad, agua y gas	4.59
Industrias Manufactureras	10.94
Actividades terciarias	84.41
Comercio, restaurantes y hoteles (Comercio, Servicios de alojamiento temporal y de Preparación de alimentos y bebidas).	19.03
Transportes e Información en medios masivos (Transportes, correos y almacenamiento)	15.68
Servicios financieros e inmobiliarios (Servicios financieros y de seguros, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles)	20.66
Servicios educativos y médicos (Servicios educativos, Servicios de salud y de asistencia social)	8.83
Actividades del Gobierno	6.85
Servicios Consultorías y/o asesorías	13.36

(El Economista, 2016)

Los datos del Inegi revelaron que el sector servicios de actividades de consultorías en la ciudad de México aumentó sus ingresos en un 13% porcentaje al cual el sector servicios aportó 1.8 puntos en el segundo trimestre de 2016 respecto al mismo periodo del 2015.

En el país registró un crecimiento 13% a junio, en comparación con el quinto mes del 2016, en tanto que el personal ocupado en esa sección de la economía avanzó 2.0% en igual periodo.

En comparación El Observatorio de Desarrollo Económico, basado en cifras del INEGI, reveló que el sector servicios de actividades de consultorías en Monterrey aumentó sus ingresos en un 11% en el segundo trimestre de 2016 respecto al mismo periodo del 2015. (CNN Expansion, 2016)

Al ver y comparar los datos proporcionados por Inegi de las ciudades de Ciudad de México y Monterrey, se puede entender que la Capital Mexicana es económicamente más activa que el resto de ciudades del país, concentrándose en el sector terciario y en los servicios de consultorías que obtuvo un aporte al PIB del 13% donde los restaurantes y transporte tendrían los puntajes más altos.

De los sectores que integran el indicador, seis registraron incrementos anuales en sus ingresos como es el caso del de transportes, educación y almacenamiento con 19.3%, producto del desempeño favorable de los servicios de intermediación para el transporte de carga; aéreo regular; por ferrocarril, y autotransporte de carga especializado, entre otros.

Así que los servicios de asesorías mantienen un buen porcentaje entre las demás actividades dando oportunidades de invertir en la ciudad capital de México para nuestro negocio.

4.2. Sector Social:

4.2.1. Calidad de Vida en Ciudad de México:

Con las nuevas reformas emprendidas en materia educativa y un mercado con pronósticos de sólido fortalecimiento, se trata de una excelente oportunidad para llevar el servicio al lugar y en el momento que más importa.

En la ciudad de México la calidad de vida tiene estas características:

- Posee una población de 8,851 millones.
- El ingreso laboral mensual en el Distrito Federal es de 6,873.5 pesos, un 30.6% más alto que el promedio nacional.
- Del total de la población de menores de entre 5 y 17 años en el Distrito Federal, el 7.9% no estudia.
- En el segundo trimestre de 2016, la tasa de desocupación en el Distrito Federal fue de 6.9%, mientras que la media nacional fue de 5.0%, por lo que, según el estudio, el dato de desempleo es uno de los indicativos que requieren mayor atención en la capital, asevera el reporte.
- El 11.5% de niños entre 14 y 17 años de edad trabajan en el Distrito Federal, cifra que está por debajo del promedio nacional, el cual es de 18%.
- La tasa de participación laboral de las mujeres tiene 5 puntos porcentuales (46.8%) más en el Distrito Federal que en el resto del país. (CNN Mexico, 2017)

Con estas cifras y datos se puede conocer el funcionamiento y calidad de vida en la Ciudad de México ya que aporta más empleo y ocupación en la población que habita en la capital dando como resultados la inversión extranjera, además de creaciones de nuevas empresas y marcas que se crean para satisfacer las necesidades de estas personas y al mismo tiempo obtener ganancias.

Pero al mismo tiempo, tener en cuenta las restricciones y beneficios que posee esta ciudad como los productos que se importan y exportan todos los días, durante todo el tiempo en lo que saldría beneficioso el negocio que se está desarrollando.

4.2.2. Infraestructura Ciudad de México:

La Ciudad de México es una de las ciudades más habitadas y uno de los territorios urbanos más complejos y extraordinarios del mundo. En esta mega ciudad la problemática urbana, social, medioambiental, económica, habitacional, presenta dimensiones colosales; mientras que los desafíos de la gestión urbana, además de enormes, se tornan más complejos derivados de la condición metropolitana de la urbe.

En la ciudad de México la infraestructura es importante para su funcionamiento y cuenta con:

- 281 km de Vías Férreas
- 149 km de Carreteras
- 1 Aeropuerto: Aeropuerto Internacional Benito Juárez de la Ciudad de México

4.2.3. Aeropuerto Internacional Benito Juárez de la Ciudad de México:

Es un aeropuerto comercial que sirve a la Zona Metropolitana del Valle de México. Es el aeropuerto más ocupado de México y el segundo más ocupado de Latinoamérica por operaciones aéreas.

El aeropuerto mantiene 35,000 puestos de trabajo directos y alrededor de 15,000 indirectamente. Este aeropuerto es servido por 27 líneas aéreas de pasajeros nacionales e internacionales y 17 aerolíneas de carga. Debido a que es el principal centro de conexiones de la aerolínea más grande de México Aeroméxico, el aeropuerto se ha convertido en un centro de conexiones. En un día típico, más de 90 000 pasajeros pasan por el aeropuerto desde y hacia más de 100 destinos en tres continentes. (Delgadillo, 2017)

Grafico 5: Infraestructura México D.F.



(Delgado, 2017)

Con esta información se aprecia el funcionamiento e infraestructura de la ciudad de México como capital de este país siendo uno de los importantes en América Latina con cientos de extensiones de vías férreas y carreteras para la movilidad y transporte de productos como de población, además del Aeropuerto principal que realiza la importante función logística de administrar todos los productos y personas que llegan a la ciudad diariamente.

Esto significa una buena fluidez de productos que a la vez se refiere a empresas que requieren un tipo de asesorías a la hora de exportar e importar sus artículos pero con su poco tamaño o capital no pueden realizarlo y es en ese momento en el que nuestra empresa puede desarrollarse.

4.2.4. Empresas Ciudad de México:

El servicio de asesorías y consultorías en importaciones y exportaciones se dirigirá a las empresas privadas debido a que hay mayor demanda en el mercado por las pequeñas y medianas empresas, además de las alianzas y tratados de libre comercio que posee México con el exterior.

- Las Pymes son la columna vertebral de la economía mexicana y no en vano.
- En ciudad de México hay más de 1 millón de microempresas, que aportan 41.8% del empleo.
- Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo, de acuerdo con la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. (CNN Expansion, 2016)

Debido a la internacionalización de las economías, hoy en día se puede hablar de que México se encuentra inmerso en una economía comercial. Por esto, las empresas han tenido que evolucionar de un carácter nacional a uno internacional, buscando ser más eficientes y competitivos tanto en los costos de producción como en la calidad de ésta. Para lo anterior, ha sido necesario llevar a cabo relaciones estrechas y estratégicas entre el gobierno, los diversos organismos y las empresas, buscando una sinergia positiva que fomente la producción nacional, el comercio internacional así como las inversiones extranjeras; logrando con esto la generación de empleos, el fortalecimiento del mercado interno y el incremento de las exportaciones, reflejándose así en un incremento del bienestar económico y social que permite una mejor calidad de vida para la población mexicana. (Promexico, 2015)

Esto quiere decir que dos puntos importantes en los que se ha enfocado la economía mexicana son el fortalecimiento de la Pyme y el fomento a la exportación, debido a que por un lado, las Pymes tienen una importante participación en la generación de empleos y por otro lado, la exportación es una actividad económica que implica una demanda para la producción de productos y servicios e incrementa los ingresos de la economía en general y de los exportadores.

Lo que no se puede pasar por alto son los otros dos elementos indispensables de la economía comercial que han sido: la apertura comercial y la atracción de inversión extranjera, éstas son el reflejo de la capacidad que tiene México para realizar negocios con el resto del mundo, ya que, por un lado la Promoción y la Protección de las Inversiones ha otorgado a los inversionistas nacionales y extranjeros un marco jurídico que fortalece la protección a la inversión extranjera en México, así como a la inversión mexicana en el exterior, como resultado, se ha logrado atraer inversión extranjera directa hacia sectores de alto valor agregado, aumentando la producción nacional.

En el sector terciario estos son las empresas y los servicios más solicitados en la ciudad de México y el distrito federal.

1. América Móvil (telecomunicaciones)
2. Walmart de México (comercio autoservicio)
3. General Motors de México (armadora)
4. Grupo Alfa (holding)
5. Grupo financiero BBVA- Bancomer (servicios financieros)
6. Ford Motor Company (armadora)
7. Teléfonos de México (telecomunicaciones)
8. Grupo Bal (holding) Grupo Financiero Banamex (servicios financieros)
9. Volkswagen de México (armadora) (Promexico, 2013)

4.3. Ámbito Legal:

Para este ámbito se toma como referencia la legislación aduanera de México. Citando más concretamente el TÍTULO SEGUNDO CONTROL DE LA ADUANA EN EL DESPACHO, Capítulo I Entrada, Salida, Control de Mercancías y Medios de Transporte. Sección Primera Entrada y Salida de Mercancías. (Gobierno Mexico, 2017) el artículo 8 – 38

Estos artículos nos hablan de cada una de las disposiciones de importación y exportación del país México, nos refiere a cada una de las maneras de entrega y despacho de mercancías.

Tabla 7: Resumen Legislación Aduanera México

SECCION	ARTICULOS	A TRATAR
SECCION PRIMERA	Artículos del 8-15	Entrada y salida de mercancías
SECCION SEGUNDA	Artículos del 16-28	Tráfico marítimo
SECCION TERCERA	Artículo 29	Tráfico fluvial
SECCION CUARTA	Artículos del 30-32	Tráfico aéreo
SECCION QUINTA	Artículo 33	Tráfico ferroviario
SECCION SEXTA	Artículos 34	Trafico terrestre
SECCION SEPTIMA	Artículos 35-37	Vía postal
SECCION OCTAVA	Artículo 38	Empresas de mensajería y paquetería

5. RESULTADOS: TABULACIÓN ENCUESTA

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

Se realizaron un total de 13 encuestas debido a la falta de personas o empresarios y del tiempo necesario para realizarlas.

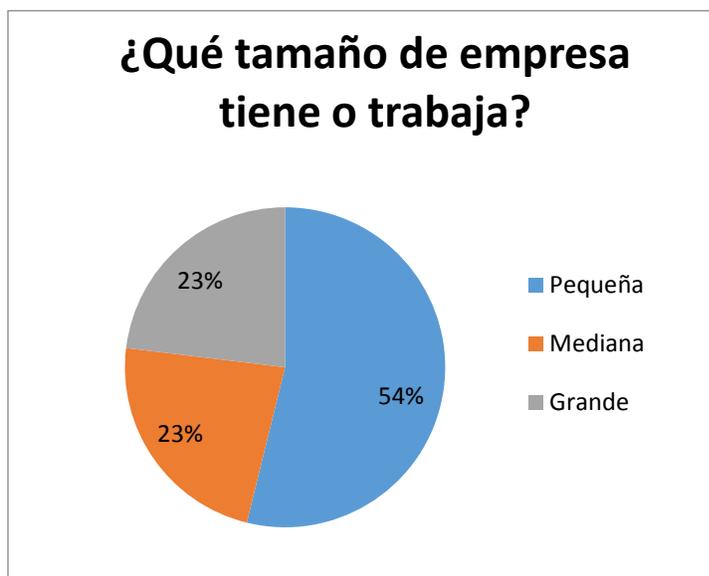
5.1. Análisis Resultados:

Tabla 8: Resultados Encuesta 2017

Numero	Pregunta	Respuesta	Cantidad
1	¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?	Pequeña	7
		Mediana	3
		Grande	3
2	¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?	SI	13
		NO	0
3	¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?	Productos	3
		Servicios	2
		Ninguno	8
4	¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?	SI	10
		NO	3
5	¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?	SI	5
		NO	8

5.1.1. Pregunta 1:

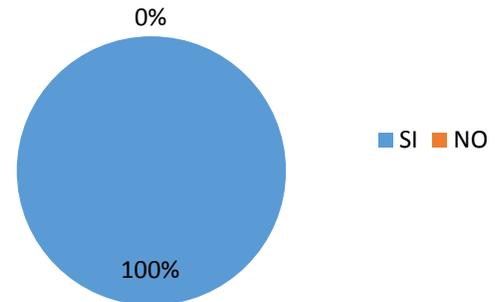
En la encuesta como en el grafico se puede analizar que de todas las personas encuestadas el 54% pertenece a la pequeña empresa, y el 23% es de mediana y grande empresa, esto quiere decir que la encuesta es realizada por la mayoría de empresas pequeñas o Pymes para la obtención de resultados de las siguientes preguntas.



5.1.2. Pregunta 2:

El 100% de los encuestados respondieron que si pertenecen a una empresa dando a entender que son empresas que obviamente comercian con productos y/o servicios.

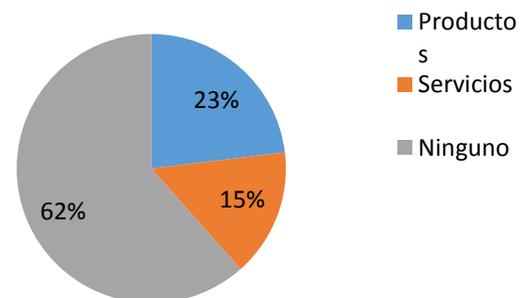
¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?



5.1.3. Pregunta 3:

La mayoría con el 62% no importan productos y servicios, ya que se trata con pequeñas empresas que recién están comenzando y por lo tanto no se han expandido a mercados extranjeros, por lo tanto el 23% y 15% han tenido experiencia con sus productos y servicios.

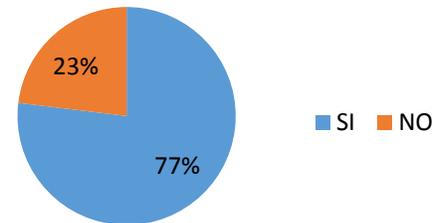
¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?



5.1.4. Preguntas 4:

Siendo la mayoría, el 77% necesita de asesoría para realizar alguna documentación, para realizar actividades comerciales internacionales ya que no poseen experiencia en este tipo de procesos, por lo tanto el 23% no lo requiere.

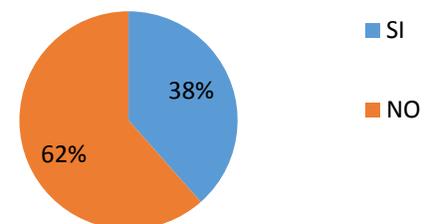
¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?



5.1.5. Pregunta 5:

Como se ha evidenciado en la encuesta, con la última pregunta reafirma y concluye que a los encuestados tienen poca o nula experiencia al importar productos y/o servicios al extranjero con el 62%, pero el 38% ya conoce los procesos para participar en el mercado internacional.

¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?



6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1. Tipo de empresa:

La empresa “World Logistics S.A.” estará constituida por dos personas físicas teniendo el fin común de la asociación anónima para conformar el inicio del servicio.

6.2. Sociedad Anónima:

Tiene el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan. (PromoNegocios, 2017)

6.3. Misión:

Somos una empresa innovadora con la capacidad y el conocimiento de brindar ayuda al usuario con personal experto en los trámites rápidos y concretos a la hora de hacer una importación o exportación.

6.4. Visión:

Seremos una de las empresas más reconocidas en el mercado local de México D.F en temas relacionados con asesorías de exportaciones e importaciones para los empresarios.

6.5. Valores De La Empresa:

La ética moral de toda empresa es tan importante como la calidad de su servicio por eso en “World Logistics S.A.” resaltamos el respeto por los clientes, la honestidad de los procesos logísticos, la responsabilidad a la hora de encargos importantes y el compromiso por cada uno de nuestros contratos.

6.6.Servicio:

La marca de la empresa es:



El eslogan de la marca es:

“Profesionales en Logística Internacional”

El servicio se caracteriza por la asesoría personalizada en los procesos de importaciones y exportaciones con personal dispuesto a ayudar a los clientes en todo lo respectivo al proceso logístico, tanto aéreo como terrestre.

El servicio cuenta con asesorías online que le permitirán conocer la fase en la que se encuentra el proceso logístico, pueda calcular el presupuesto de su importación y/o exportación.

6.7. Descripción Servicio:

La empresa contara con 5 servicios para realizar las asesorías en exportaciones e importaciones distribuidas así:

- Asesoría Logística Latinoamericana:

Este servicio realizara asesorarías a pequeñas, medianas y grandes empresas en el proceso logístico de las exportaciones e importaciones a países latinoamericanos con un precio de \$20.000 MXN (Pesos Mexicanos) que equivale a \$3'274.876,23 COP (Pesos Colombianos) por cada servicio prestado.

- Asesoría Logística Norteamericana:

Este servicio realizara asesorarías a pequeñas, medianas y grandes empresas en el proceso logístico de las exportaciones e importaciones a países de América del Norte con un precio de \$20.800 MXN (Pesos Mexicanos) que equivale a \$3.405.871,27 COP (Pesos Colombianos) por cada servicio prestado.

- Asesoría Logística Europea:

Este servicio realizara asesorarías a pequeñas, medianas y grandes empresas en el proceso logístico de las exportaciones e importaciones a países de Europa con un precio de \$28.600 MXN (Pesos Mexicanos) que equivale a \$4.683.073,00 COP (Pesos Colombianos) por cada servicio prestado.

- Asesoría Logística Asiática:

Este servicio realizara asesorarías a pequeñas, medianas y grandes empresas en el proceso logístico de las exportaciones e importaciones a países de Asia con un precio de \$30.000 MXN (Pesos Mexicanos) que equivale a \$4.912.314,34 COP (Pesos Colombianos) por cada servicio prestado.

- Asesoría Logística Australiana:

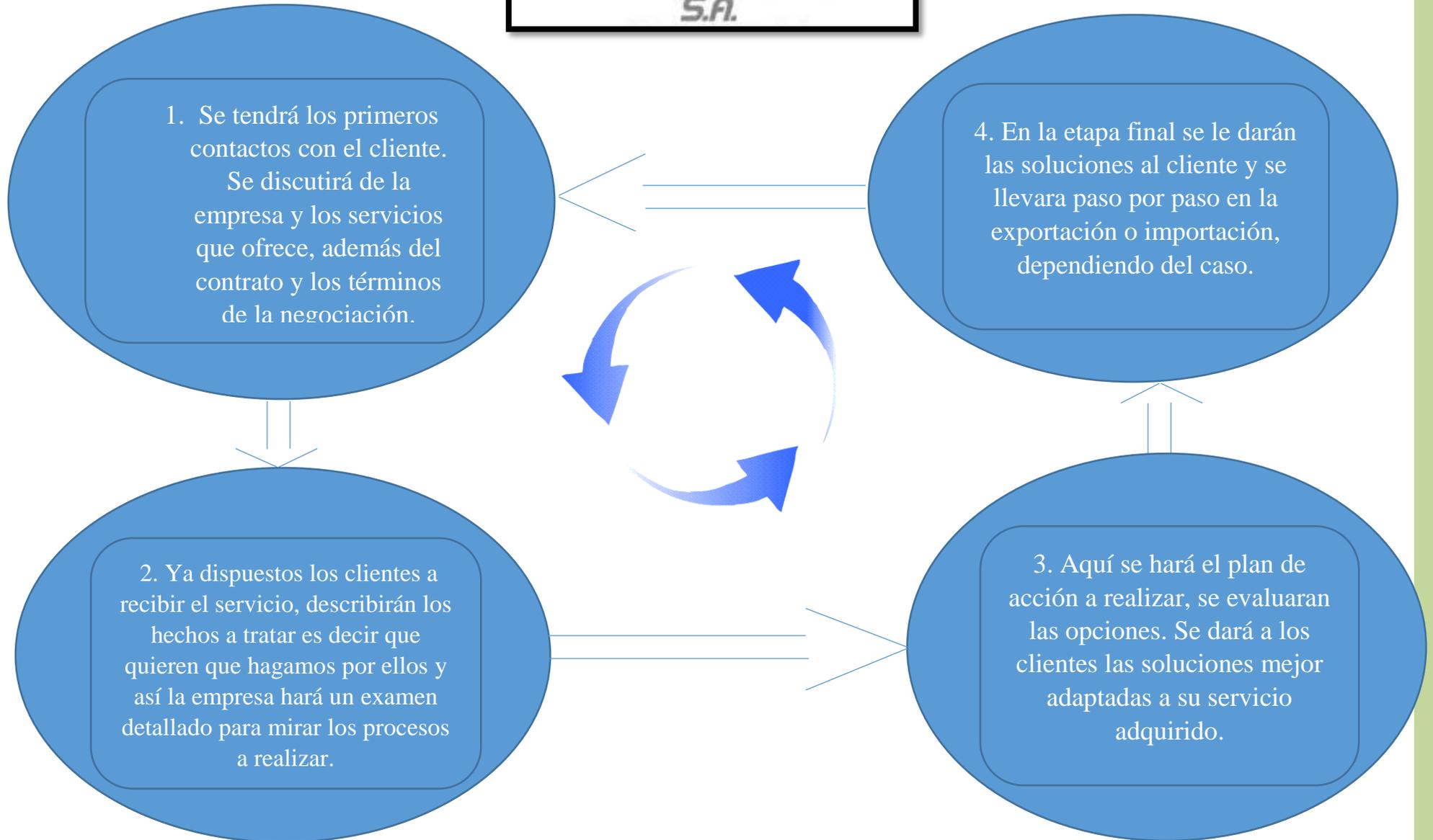
Este servicio realizara asesorarías a pequeñas, medianas y grandes empresas en el proceso logístico de las exportaciones e importaciones a países de Asia con un precio de \$25.000 MXN (Pesos Mexicanos) que equivale a \$4.093.595,28 COP (Pesos Colombianos) por cada servicio prestado.

- Asesoría Logística Africana:

Este servicio realizara asesorarías a pequeñas, medianas y grandes empresas en el proceso logístico de las exportaciones e importaciones a países de Asia con un precio de \$20.500 MXN (Pesos Mexicanos) que equivale a \$3.3564.748,13 COP (Pesos Colombianos) por cada servicio prestado.



6.8. Prototipo

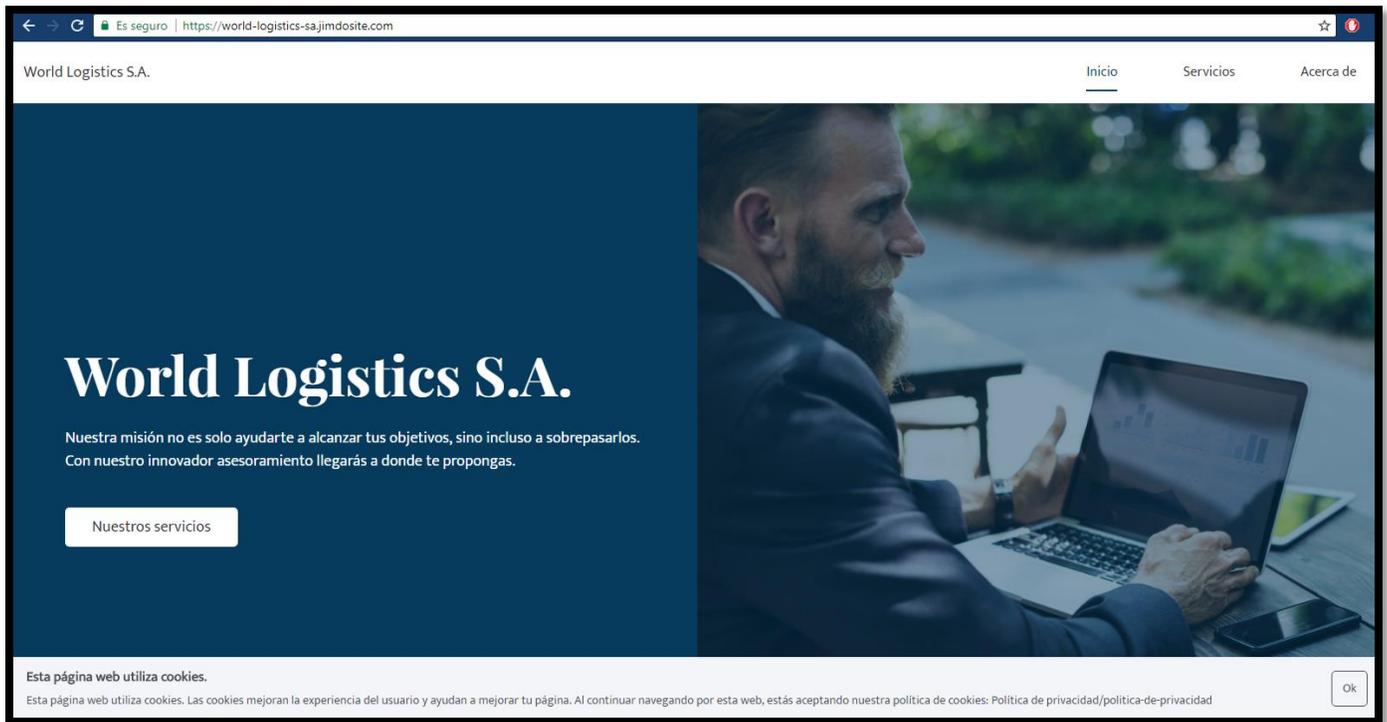


- **Valor:**

Se tendrán mucho en cuenta a los clientes que se inscriban a la página de la empresa y/o adquieran los servicios por este mismo medio en diferentes partes del mundo. Con esto tendrán descuentos considerables en el servicio.



6.10. Página Web



La Página web (<https://world-logistics-sa.jimdosite.com/>) World Logistics S.A. El servicio cuenta con asesorías online que le permitirán conocer nuestro servicio de la manera más clara y eficiente para que después se pueda ubicar la fase en la que se encuentra el proceso logístico, pueda calcular el presupuesto de su importación y/o exportación.





Nuestros servicios

Visión, innovación y pensamiento estratégico. Estos son los tres puntos que nos diferencian de los demás.



Consultoría

En nuestras primeras citas hablaremos acerca de tus objetivos y, de esta forma, comprenderemos mejor tus necesidades.



Estrategia

Gracias a nuestros años de experiencia y nuestras ideas innovadoras, crearemos un plan estratégico a tu medida.

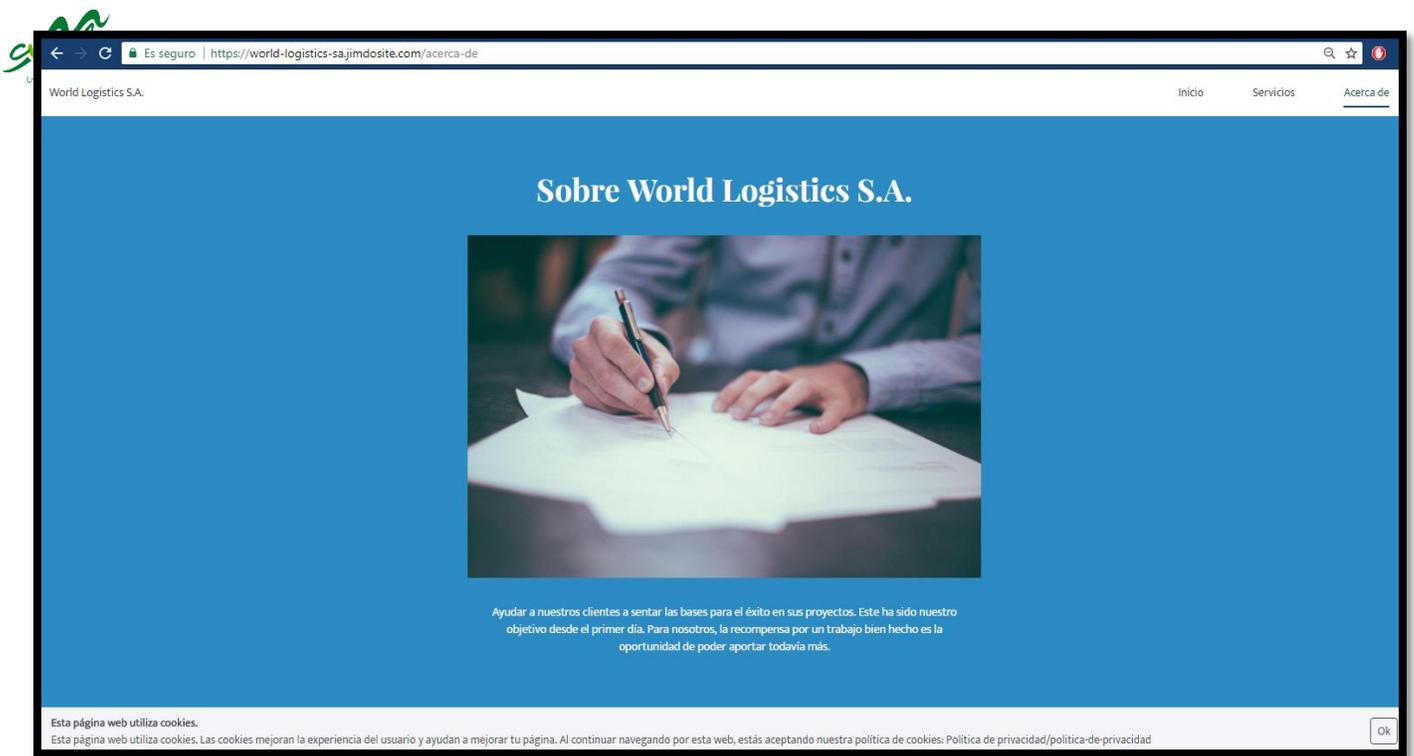


Soporte individual

Una vez que hayamos creado tu plan estratégico, nuestro siguiente objetivo será ayudarte en todo lo que necesites.

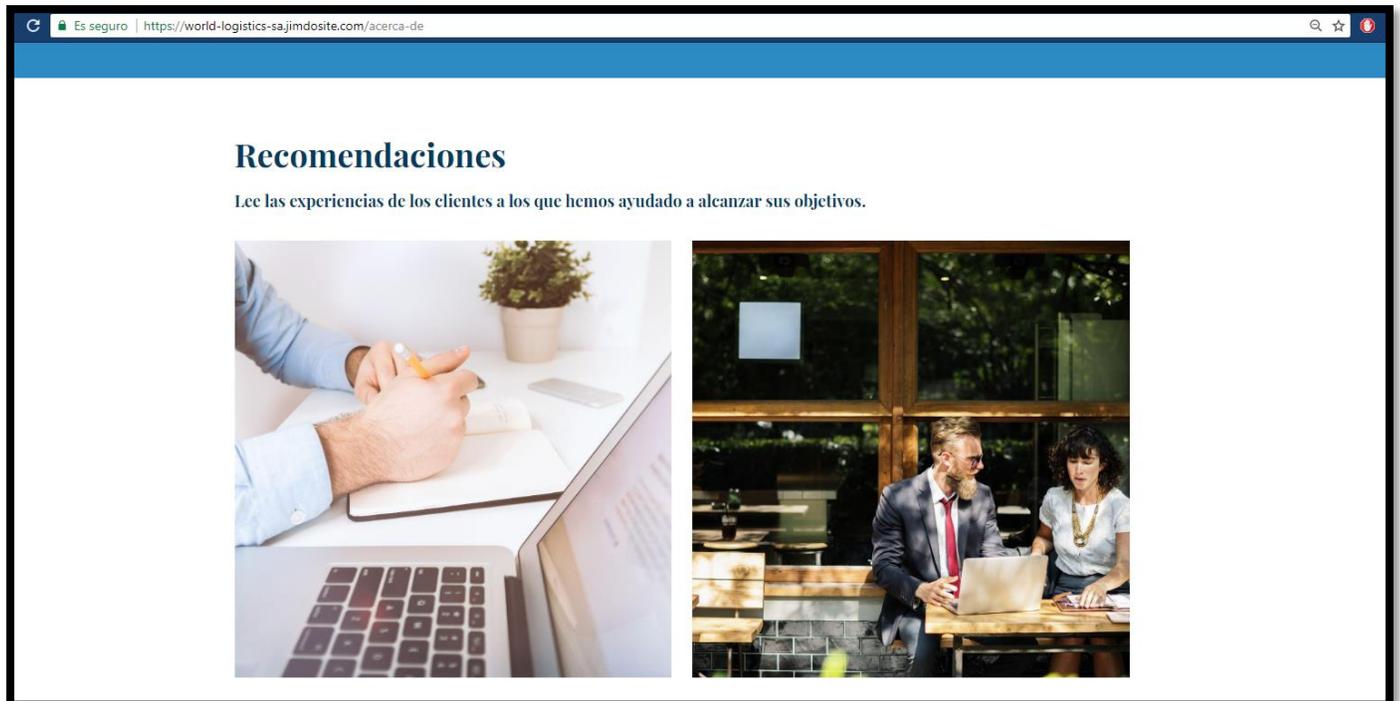
Esta sección permitirá establecer nuestros servicios en:

- **Consultoría:**
En nuestras primeras citas hablaremos acerca de tus objetivos y, de esta forma, comprenderemos mejor tus necesidades.
- **Estrategia:**
Gracias a nuestros años de experiencia y nuestras ideas innovadoras, crearemos un plan estratégico a tu medida.
- **Soporte Individual:**
Una vez que hayamos creado tu plan estratégico, nuestro siguiente objetivo será ayudarte en todo lo que necesites.



Sobre World Logistics S.A.

Ayudar a nuestros clientes a sentar las bases para el éxito en sus proyectos. Este ha sido nuestro objetivo desde el primer día. Para nosotros, la recompensa por un trabajo bien hecho es la oportunidad de poder aportar todavía más.



Recomendaciones:

Lee las experiencias de los clientes a los que hemos ayudado a alcanzar sus objetivos.



6.11. Pentágono de Perfilación de Clientes:

6.11.1. Hipótesis:

El servicio de asesorías y consultorías en importaciones y exportaciones se dirigirá a las empresas privadas con el modo B2B, debido a que hay mayor demanda en el mercado por las pequeñas y medianas empresas, además de las alianzas y tratados de libre comercio que posee México con el exterior.

Esto quiere decir que dos puntos importantes en los que se ha enfocado la economía mexicana son el fortalecimiento de la Pyme y el fomento a la exportación, debido a que por un lado, las Pymes tienen una importante participación en la generación de empleos y por otro lado, la exportación es una actividad económica que implica una demanda para la producción de productos y servicios e incrementa los ingresos de la economía en general y de los exportadores.

6.11.2. Identificación de Segmento o grupo de clientes:

¿Quién tiene una necesidad o problema?

- Las medianas y pequeñas empresas privadas de la ciudad de México

¿Qué grupo de personas tiene una necesidad o problema que yo considero puedo resolver?

- Las Pyme al ayudarles en el fomento de la exportación de sus productos

¿Para cuál de esos grupos considero que la necesidad/problema es más crítica?

- Las empresas privadas medianas, ya que éstas se han mantenido en el mercado y desean expandirse.

6.11.3. Identificación de Necesidades:

¿Cuáles son las necesidades por las cuales sus clientes están comprando sus principales soluciones?

- Brindar una ayuda al usuario en los trámites rápidos y concretos a la hora de hacer una importación o exportación a empresas privadas mexicanas.

¿Qué verbo representa la acción?

- Ayuda o asesoría al usuario.

¿Bajo qué contexto se da?

- Debido a la internacionalización de las economías, hoy en día se puede hablar de que México se encuentra inmerso en una economía comercial. Por esto, las empresas han tenido que evolucionar de un carácter nacional a uno internacional, buscando ser más eficientes y competitivos tanto en los costos de producción como en la calidad de ésta.

6.11.4. Identificación de Beneficios y Expectativas:

La empresa se enfocara a Business to Business, es decir, B2B Enfoque del producto o servicio de empresas para empresas.

¿Cuál es la principal razón por la que está tratando de resolver la tarea/necesidad/deseo?

- Debido a la globalización, México se encuentra inmerso en una economía comercial internacional, donde las empresas buscan expandirse a los demás países.

¿Qué metas o indicadores debe cumplir al final del ejercicio?

- Ser una de las empresas reconocidas en el mercado local de México en temas relacionados con asesorías de exportaciones e importaciones para los empresarios.

¿Cuáles son los beneficios de desempeño o emocionales que busca alcanzar? (seguridad, comodidad, velocidad, costos...)

- Resaltar el respeto por los clientes, la honestidad de los procesos logísticos, la responsabilidad a la hora de cargos importantes y el compromiso por cada uno de nuestros contratos.

6.11.5. Identificación de Soluciones Actuales:

Se cree que actualmente las empresas privadas que son medianas y pequeñas contratan personas que tienen alguna experiencia para exportar e importar sus productos. (En su mayoría contrataban auxiliares para realizar estas operaciones y reducir costos pero la logística es lenta y costosa).

6.11.6. Identificación de Incomodidades y Frustraciones:

¿Qué le resulta frustrante de las soluciones actuales?

- Las empresas contraten personal inexperto o auxiliar para reducir la nómina de sus empresas.

¿Qué inconformidades presenta respecto a la solución o el proceso que se lleva a cabo actualmente?

- La logística de importar o exportar algún producto o servicio sea lento y costoso debido al tiempo que les toma los nuevos empleados aprender el estilo de trabajo.

¿Qué objeciones podría presentar a la hora de conocer mi propuesta de valor?

- Existirá un precio especial, como se sabrá el estado de la asesoría.

6.11.7. Identificación del Mercado:

¿Cuánto es el mercado estimado?

- En ciudad de México hay más de 1 millón de microempresas, Las pequeñas suman 174,800; por su parte, las medianas llegan a 34,960, de acuerdo con la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. (CNN Expansion, 2015)

¿Existen aspectos demográficos, socioeconómicos relevantes para calcular el tamaño del segmento de mercado a atender?

- La empresa se ubicara en la Ciudad de México, por lo tanto se toma en cuenta la infraestructura y el tiempo que toma al aeropuerto de la capital, además de los tratados comerciales que tiene México con otras Naciones.

¿Existen aspectos de comportamiento o contexto relevantes para calcular el tamaño del segmento?

- Las empresas han tenido que evolucionar de un carácter nacional a uno internacional, buscando ser más eficientes y competitivos tanto en los costos de producción como en la calidad de ésta.

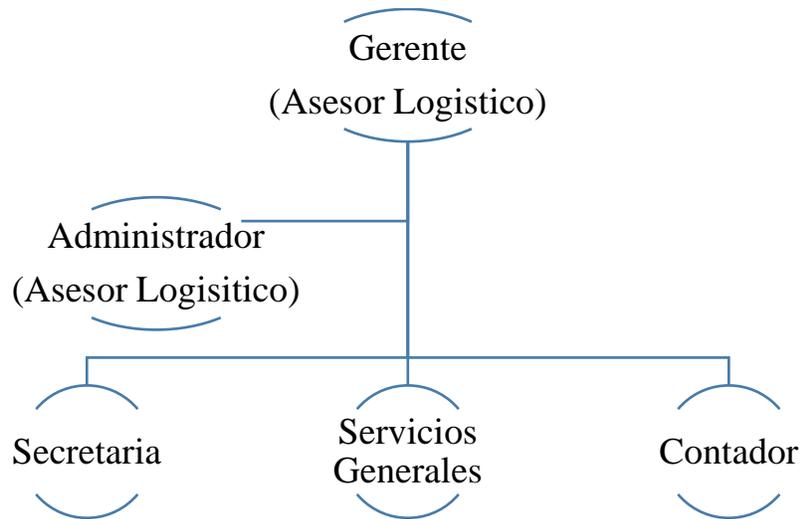
6.11.8. Cuadro Estratégico:

IDEAS	CARACTERISTICAS	VALOR AGREGADO	INNOVACION	MERCADO POTENCIAL	CAPITAL	MARCO LEGAL	CONOCIMIENTO TECNICO
1	Se presenta como alternativa viable, dinámica, eficaz, y eficiente para que nuestros usuarios lleven a cabo sus gestiones de comercialización internacional.	Guía personalizada paso a paso en los procesos de importación y exportación	Uso de todas las tecnologías de la información y procesos aduaneros	Principalmente México y Colombia, con posibilidad de expandirse al continente americano	Créditos bancarios para empresas nuevas o que apenas empiezan	Se guiara con cada una de las leyes y cada uno de los decretos de ambos países en el ámbito aduanero y de comercio exterior.	Principalmente se contara con profesionales en negocios internacionales de ambos países, para obtener un servicio de excelencia para los usuarios

El propósito de la idea de negocio es brindar de una manera dinámica y confiable asesorías para empresas que están iniciando su proceso de comercio exterior ya sea en modo de importación o exportación y así acompañarlos en todos sus pasos y procedimientos de jurisprudencia para generar una economía positiva al país.

7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

7.1. Organigrama:



7.1.1. Gerente:

El gerente además de ser un Operador Logístico es el que se encargara de que la empresa funcione por completo, es la base del trabajo y todos los empleados se mueven respecto a él.

En sus características debe de tener buena presencia e imagen, además de una actitud servicial, cordial, educada y sobre todo de mucho respeto, acompañada de una gran disposición y tolerancia, para poder sobrellevar todos los problemas cotidianos que se enfrentan en el negocio.

Su tipo de contrato será indefinido ya que es uno de los fundadores de la empresa, además que tomara las decisiones importantes para la empresa y sus empleados.

7.1.2. Administrador:

El administrador además de ser un operador logístico es la persona que obtendrá resultados a través de otras personas, será responsable de llevar a cabo las actividades necesarias para alcanzar las metas de la empresa.

En sus características, el administrador es encargado de la planeación, organización, dirección y control de actividades en la organización, maneja óptimamente los recursos

materiales, humanos financieros y tecnológicos que le son confiados con la finalidad de conseguir los objetivos que la empresa previamente se ha fijado.

Su tipo de contrato será indefinido ya que es uno de los fundadores de la empresa, además que conseguirá los objetivos que la empresa previamente se ha fijado.

7.1.3. Secretaria:

La secretaria o recepcionista trabajara para el gerente, esta desempeñara una serie de tareas similares a las de una asistente de oficina. Sin embargo, el enfoque del trabajo es de los proyectos de su jefe y no de todo el departamento o de todos los empleados de la compañía.

Las características con las tareas incluyen el manejo de las comunicaciones verbales y escritas, la preparación de documentos, la organización de la oficina y la gestión de los proyectos. Su tipo de contrato será indefinido ya que será parte fundamental de la empresa.

7.1.4. Servicios Generales:

La persona de servicios generales se encargara de proporcionar oportuna y eficientemente, los servicios que requiera la oficina en materia de comunicaciones, correspondencia y el suministro de mantenimiento preventivo y correctivo al mobiliario, equipo de oficina.

Su responsabilidad será de atender al mantenimiento y aseo de la planta física, equipos e instrumentos de trabajo. Su tipo de contrato será indefinido ya que será parte fundamental de la empresa.

7.1.5. Contador

El contador es la persona con los conocimientos técnicos suficientes para estructurar el sistema de operaciones más adecuado que pueda ser capaz de proporcionar la información financiera confiable y de ese modo tomar las mejores decisiones.

La característica es la de una persona profesional responsable de establecer los procedimientos de información para controlar todo el sistema que llevará acabo el control de la contabilidad se enfoca a la toma de decisiones que permita a la empresa generar valor

financiero. Su tipo de contrato será por prestación de servicios ya que este asistirá solo una o dos veces al mes para la empresa.

7.2. Matriz DOFA:

<p>MATRIZ DOFA</p> <p>WORLD LOGISTICS</p>	<p>FORTALEZAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal especializado • Capacidad de resolver obstáculos • Se conoce el mercado con anterioridad 	<p>DEBILIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mercados nuevo • Incapacidad intelectual de los empleados • Mal manejo de los recursos humanos
<p>OPORTUNIDADES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos mercados a conocer • Contratación de personal local que conoce el mercado • Nuevos clientes para expandir las sucursales 	<p>ESTRATEGIA F-O:</p> <p>Se contratara personal especializado en el área de exportaciones e importaciones y además en marketing y comercio para establecernos en el mercado.</p>	<p>ESTRATEGIA D-O:</p> <p>Los mercados son el reto mayor a pasar, esto se lograra con ayuda de cada uno de los trabajadores de la empresa, ya sea capacitándolos y/o especializándolos.</p>
<p>AMENASAS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La competencia • Componentes influyentes exteriores (no controlables) • El presupuesto no es el óptimo ara el proyecto y/o empresa 	<p>ESTRATEGIA F-A:</p> <p>Se tiene el personal especializado para así evitar que la competencia se interponga en el propósito de la empresa y poder así llegar a su misión como asesoría.</p>	<p>ESTRATEGIA D-A:</p> <p>Reducir las debilidades para que las amenazas se vuelvan oportunidades es el objetivo de toda empresa u organización, esto se lograra con arduo trabajo en todo proceso a realizar en la empresa y con profesionalismo.</p>

7.3. Tamaño Empresa:

World Logistics S.A. será constituida como una microempresa al momento de empezar, ya que es el resultado del esfuerzo de los fundadores que serán los encargados de administrar y gestionar la empresa.

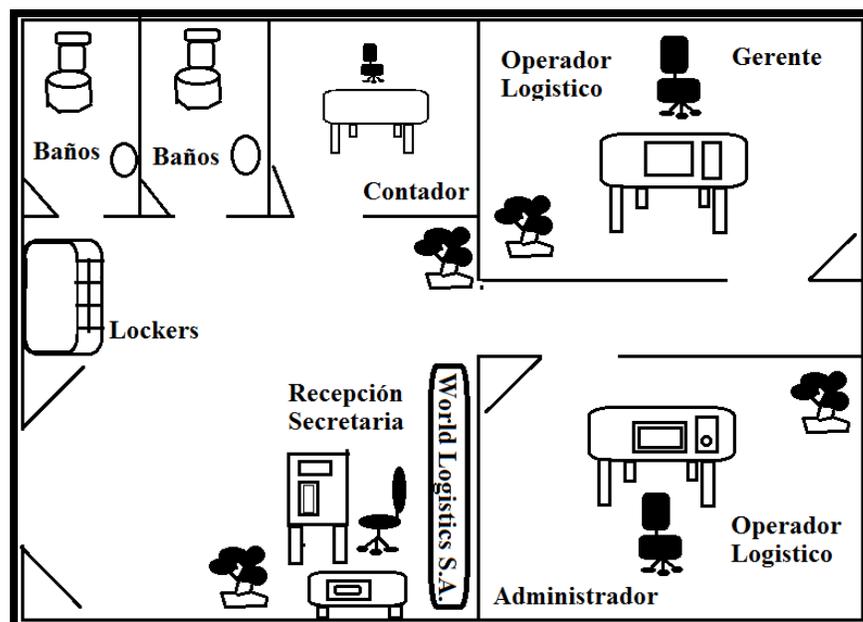
Esta está compuesta por pocos empleados y demanda una gran inversión para funcionar y será rentable con capacidad de crecer a un nivel importante y de lograr una gran competitividad con los pares del sector de servicios de asesoría logística, además, tiene una gran ventaja y es flexible por lo tanto se puede tomar decisiones rápidamente para adaptarse a las necesidades del mercado.

7.4. Normatividad:

World Logistics estará conformada por una Sociedad Anónima que tiene el carácter de la responsabilidad limitada al capital que aportan, pero poseen la alternativa de tener las puertas abiertas a cualquier persona que desee adquirir acciones de la empresa. Por este camino, estas empresas pueden realizar ampliaciones de capital, dentro de las normas que las regulan. (PromoNegocios, 2017)

7.5. Mapa Local:

En este mapa local se pueden identificar 5 áreas en la que se conformara World Logistics S.A.



7.5.1. Recepción:

En esta área se ubicara la secretaria la cual se encargara de recibir a los clientes y de avisar a los operadores logísticos de su llegada para realizar la atención al cliente, esta contara con una mesa de madera, un computador, un teléfono, impresora multifuncional y una silla ejecutiva simple.

7.5.2. Gerencia:

En la oficina del gerente se desempeñara en su labor de atender al cliente en las asesorías logísticas y en la toma de decisiones que la empresa requiere, esta área contara con un computador, una mesa de madera y una silla ejecutiva.

7.5.3. Administración:

En esta parte el administrador se desempeñara en su labor de atender al cliente en las asesorías logísticas y en la organización y planificación que la organización necesita, por su parte este contara con un computador, una mesa de madera y una silla ejecutiva con su respectiva papelería para lograr sus funciones.

7.5.4. Contaduría:

Esta oficina está reservada para el contador de la empresa, no se tendrán varias cosas ya que el empleado no estará todo el tiempo en ella, esto permite el ahorro de gastos innecesarios para la empresa, este estará conformado por una silla ejecutiva simple y una mesa de madera, por lo tanto el contador llevara su computador personal.

7.5.5. Baños y Lockers:

Esta pequeña área está compuesta por baños diferenciados para los hombres y las mujeres de World Logistics S.A. estos estarán con las adecuaciones necesarias y disponibles en cualquier momento, al frente de estos están los lockers estos servirán para guardar los instrumentos de aseo y objetos que los empleados deseen guardar.

7.6. Medios De Pago

World Logistics S.A. brinda un agama amplia de pagos por los servicios a brindar.



Se cuenta con cuentas virtuales que hace más fácil las transacciones hoy en día estando así siempre a la vanguardia con la tecnología.



Así mismo también se podrá pagar el servicio directamente en nuestras oficinas en forma de tarjeta de crédito o débito y también de la forma más tradicional conocida que es el efectivo.



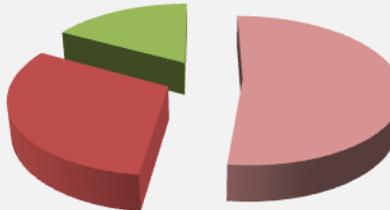
Recordando siempre que si separa su asesoría por internet tendrá un descuento en los pagos digitales en nuestros servicios de asesoría.

8. ESTUDIO TECNICO

8.1. Diagrama de Flujo

#	Flujo	Descripcion	Cantidad	Tiempo	Mano de Obra	Propiedad Planta y Equipo	Recursos	Riesgo + Accion Preventiva
1	 <pre> graph TD A([World Logistics]) --> B{Constitucion de la empresa} B -- no --> C[NO] B -- si --> D[SI] C --> E{Inauguracion de la empresa} D --> E E -- no --> C E -- si --> F[Se constituye como pyme] </pre>	Se constituye el proyecto de empresa world logistic S.A	1	4 meses	Impulsadores del proyecto	Oficinas, computadores y papeleria	Se cuenta inicialmente con el capital obtenido de la financiacion de un credito por medio de un banco de la ciudad	El riesgo principal seria no cumplarse al mercado de Mexico D.F. y asi perder la inversion la accion preventiva es siempre tener un plan de reserva en otros mercados y osras ciudades con un mercado parecido
2		Se constituye la empresa world logistic S.A	1	4 meses	Impulsadores del proyecto	Oficinas, computadores y papeleria	Se cuenta inicialmente con el capital obtenido de la financiacion de un credito por medio de un banco de la ciudad	No ser aceptado por el usuario por un mal servicio o por un servicio no competente en el caso dado, la accion preventiva es la contratacion de personal acapitado y especializado en el medio de exportaciones e importaciones para si brindar un servicio excelente
3		Se inaugura la empresa world logistic S.A	1	1 mes	Asesor comercial, gerentes, contador	Oficinas, computadores y papeleria	Se cuenta inicialmente con el capital obtenido de la financiacion de un credito por medio de un banco de la ciudad	
4		Se constituye como pyme legalmente	1	3 meses	Asesor comercial, gerentes, contador	Oficinas, computadores y papeleria	Se cuenta inicialmente con el capital obtenido de la financiacion de un credito por medio de un banco de la ciudad	
		Se constituye como pyme						

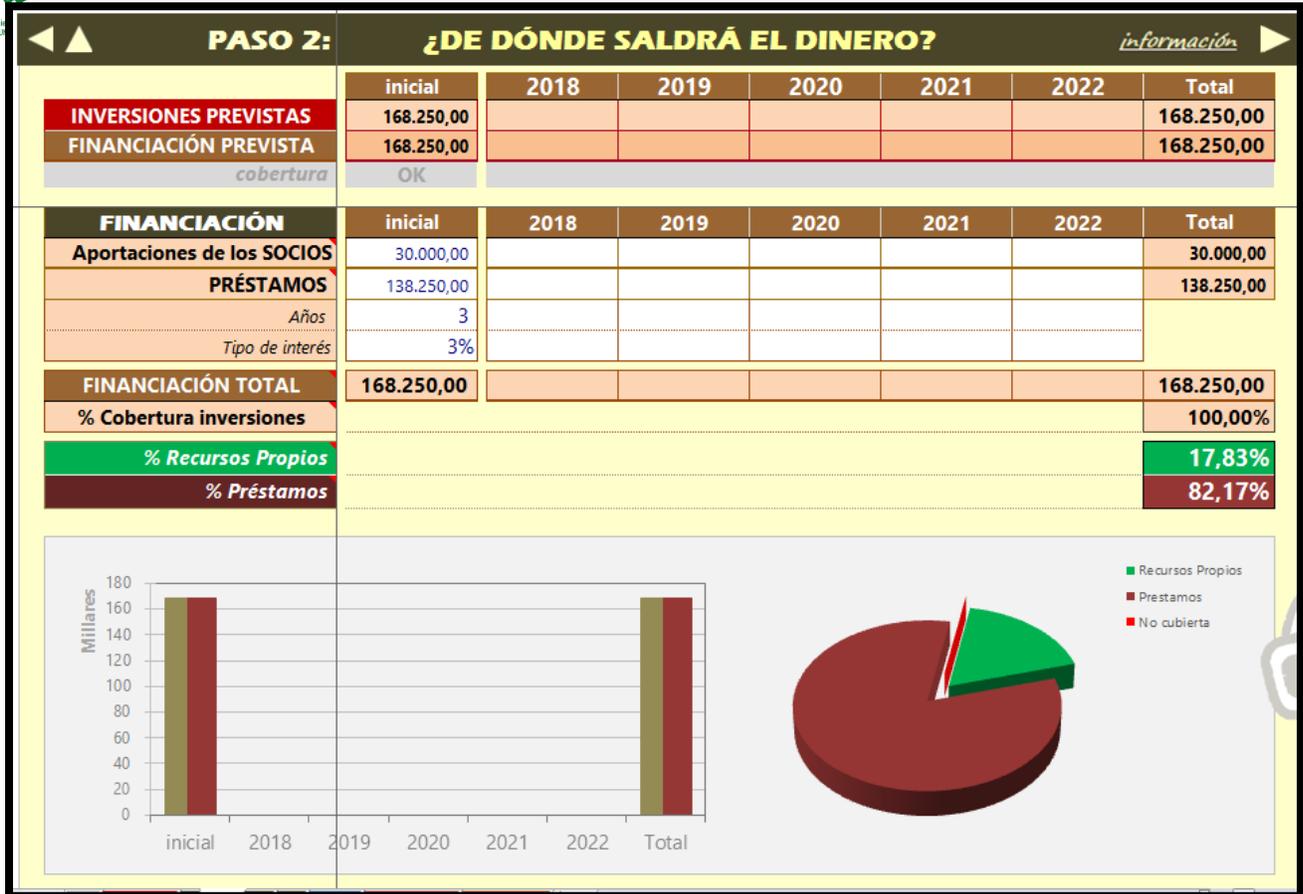
9. ESTUDIO FINANCIERO

PASO 1: ¿QUÉ NECESITO PARA MONTAR EL NEGOCIO?		información						
INVERSIONES	inicial	2018	2019	2020	2021	2022	Total	
	168.250,00						168.250,00	
Inversiones en ACTIVOS	inicial	2018	2019	2020	2021	2022	Total	AM
Reforma y decoración locales	40.400,00						40.400,00	10
Mobiliario	30.500,00						30.500,00	5
Maquinaria								5
Equipos informáticos	13.500,00						13.500,00	3
Vehículos								5
Programas informáticos	3.000,00						3.000,00	
Patentes y marcas								
Fianzas y depósitos								
Total inversiones	87.400,00						87.400,00	
Gastos y provisiones INICIO	inicial							
Stock inicial	52.200,00							
Fondos previos necesarios	28.650,00							
Gastos legales constitución (PF)	2.600,00							
Otros g. establecimiento (PF)	5.200,00							
Gastos lanzamiento (PF)	15.650,00							
Fondo reserva imprevistos	5.200,00							
Total gastos y provisiones	80.850,00							
INVERSIÓN TOTAL PREVISTA	168.250,00	< Inversión total (activos, gastos y provisiones) acumulada en los cinco años						

Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

Esta imagen corresponde a las inversiones requeridas para el funcionamiento de la empresa donde se observa:

- La inversión inicial es de \$87.400 MXN. (\$ 14'315.537,62 COP)
- Gastos y provisiones corresponde a \$80.859,91 MXN. (\$ 13'244.314,45 COP)
- Se han tenido en cuenta la reforma y decoración del local, adquisición de mobiliaria, adquisición de equipos informáticos, pagos de licencias de programas informáticos.
- Los gastos de lanzamiento corresponden a \$15.650 MXN. (\$ 2'563.365,72 COP)
- Los gastos legales de constitución suman \$2.600 MXN (\$ 425.862,68 COP) correspondientes a documentos de la cámara de comercio, minutas de constitución y demás.



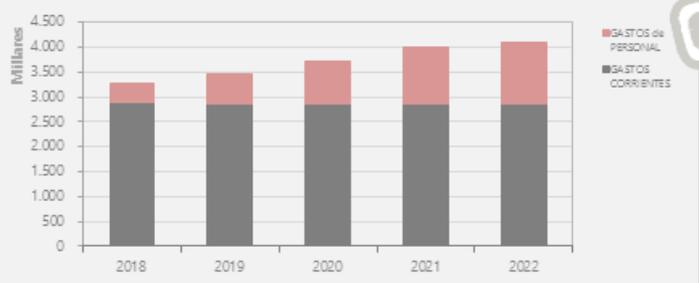
Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

Esta imagen corresponde a la financiación que se aportara por los socios y préstamos:

- Los socios aportaran \$30.000 MXN. (\$ 4'913.800,10 COP)
- Se requerirá un préstamo de \$138.250 MXN. (\$ 22'644.428,78 COP)
- El préstamo será solicitado a través de CITIBANK México con plazo de 3 años y tasa de interés del 3.04% efectivo anual.
- La financiación total \$168.250 MXN. (\$ 27'558.228,88 COP)

PASO 3: ¿CUÁLES SON LOS GASTOS DEL NEGOCIO?			información				
			2018	2019	2020	2021	2022
TOTAL GASTOS ANUALES			3.271.399,68	3.467.545,50	3.720.020,05	4.005.988,19	4.086.436,96
GASTOS CORRIENTES			2018	2019	2020	2021	2022
	Mensual	Variac.					
Alquileres	5.500,00		66.000,00	66.000,00	66.000,00	66.000,00	66.000,00
Renting							
Mantenimiento y limpieza	1.300,00		15.600,00	15.600,00	15.600,00	15.600,00	15.600,00
Publicidad y promoción	10.600,00		127.200,00	127.200,00	127.200,00	127.200,00	127.200,00
Telefonía	200.000,00		2.400.000,00	2.400.000,00	2.400.000,00	2.400.000,00	2.400.000,00
Electricidad, gas y agua	5.000,00		60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Material de oficina	1.560,00		18.720,00	18.720,00	18.720,00	18.720,00	18.720,00
Asesorías	13.300,00		159.600,00	159.600,00	159.600,00	159.600,00	159.600,00
Seguros	800,00		9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
Viajes, dietas y alojamientos							
Tributos							
Gastos establecimiento (iniciales)			28.692,00				
Total gastos			2.885.412,00	2.856.720,00	2.856.720,00	2.856.720,00	2.856.720,00
GASTOS de PERSONAL			2018	2019	2020	2021	2022
	%						
Número empleados	4,00		4	6	8	10	10
Sueldo bruto mensual (medio)			6.873,00	7.251,02	7.686,08	8.185,67	8.758,67
% Variación anual				5,5%	6,0%	6,5%	7,0%
Nómina bruta			329.904,00	522.073,08	737.863,29	982.280,50	1.051.040,14
% coste empresa	17,0%		56.083,68	88.752,42	125.436,76	166.987,69	178.676,82
Gastos de personal			385.987,68	610.825,50	863.300,05	1.149.268,19	1.229.716,96





Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

En esta imagen se muestra el total de gasto de funcionamiento y gasto de personal. La grafica indica que para el año 2019 se tendrá un porcentaje bastante alto pero con la proyección en tiempo se reducirá este porcentaje creando estabilidad.

- Total de Gastos Anuales:
 - Mantenimiento y limpieza \$1.300 MXN. (\$ 212.913,34 COP)
 - Publicidad y promoción \$10.600 MXN. (\$ 1'736.209,10 COP)
 - Servicios Públicos \$546.717 MXN. (\$ 13'577.634,00 COP)
 - Asesorías \$13.300 MXN. (\$ 2'178.451,38 COP)
- Gastos de Personal:
 - 4 empleados discriminados de la siguiente manera:
 - Operador logístico – Gerente 1
 - Operador logístico – Administrador 1
 - Recepcionista – Secretaria 1
 - Servicios Generales 1
 - Gasto de personal 2018 \$385.987,68 MXN (\$ 63'222.209,98 COP)

PASO 4: ¿CUÁNTO VOY A VENDER E INGRESAR?

información

				2018	2019	2020	2021	2022
TOTAL VENTAS				16.607.200	20.148.685	24.870.530	31.486.091	41.190.104
Coste de las ventas								
Previsión de VENTAS				2018	2019	2020	2021	2022
Productos / Servicios	P.V.	% M.B.	% Var.	Previsión de ventas en unidades				
Asesoría Logística Latinoamericana	20.000,00	100,0%	5,5%	130	137	145	153	161
Asesoría Logística Norteamericana	20.800,00	100,0%	5,5%	200	211	223	235	248
Asesoría Logística Europea	28.600,00	100,0%	5,5%	142	150	158	167	176
Asesoría Logística Asiática	30.000,00	100,0%	5,5%	126	133	140	148	156
Asesoría Logística Australiana	25.000,00	100,0%	5,5%	54	57	60	63	67
Asesoría Logística Africana	20.500,00	100,0%	5,5%	32	34	36	38	40
Total n° ventas				684	722	761	803	847
Variación anual P.V.					15,0%	17,0%	20,0%	24,0%
TOTAL VENTAS				16.607.200	20.148.685	24.870.530	31.486.091	41.190.104
MARGEN BRUTO				16.607.200	20.148.685	24.870.530	31.486.091	41.190.104
				100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
COSTE de VENTAS								

% VARIACIÓN VENTAS

Millones

Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

En esta imagen se muestra el precio público de los servicios ofertados. El porcentaje de variación del 5.5% está basado en la inflación aproximado del 2017.

- Servicios ofertados:
 - Asesoría Logística Latinoamericana: \$20.000,00 MXN (\$ 3'216.124,9 COP)
 - Asesoría Logística Norteamericana: \$20.800,00 MXN (\$ 3'344.769,9 COP)
 - Asesoría Logística Europea: \$28.600,00 MXN (\$ 4'599.058,7 COP)
 - Asesoría Logística Asiática: \$30.000,00 MXN (\$ 4'824.187,4 COP)
 - Asesoría Logística Australiana: \$25.000,00 MXN (\$ 4'020.156,2 COP)
 - Asesoría Logística Africana: \$20.500,00 MXN (\$ 3'296.528,9 COP)

Los precios públicos de los servicios ofertados varían en razón a la distancia al continente tipo de carga y medio de transporte.

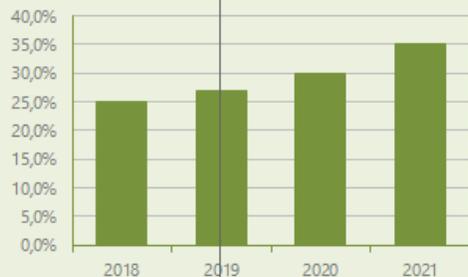
La empresa aspira a concretar 684 negocios durante el año 2018 con un valor de \$16.607.200 MXN. (\$ 2.670'541.526,56 COP)

GANANCIAS previstas

información

PRESUPUESTO	2018	2019	2020	2021	2022
Total VENTAS	16.607.200	20.148.685	24.870.530	31.486.091	41.190.104
<i>Coste de Ventas</i>	0	0	0	0	0
MARGEN Bruto	16.607.200	20.148.685	24.870.530	31.486.091	41.190.104
<i>Gastos de Personal</i>	385.988	610.826	863.300	1.149.268	1.229.717
<i>Gastos Corrientes</i>	2.885.412	2.856.720	2.856.720	2.856.720	2.856.720
Resultado Operativo - EBITDA	13.335.800	16.681.140	21.150.510	27.480.103	37.103.667
<i>Amortizaciones - Depreciaciones</i>	14.640	14.640	14.640	14.640	14.640
B.A.I.I. - EBIT	13.321.160	16.666.500	21.135.870	27.465.463	37.089.027
<i>Gastos financieros (intereses)</i>	3.595	2.427	1.229	0	0
Resultado Bruto - EAI	13.317.566	16.664.073	21.134.641	27.465.463	37.089.027
<i>Impuesto sociedades 25,0%</i>	3.329.391	4.166.018	5.283.660	6.866.366	9.272.257
RESULTADO Neto	9.988.174	12.498.055	15.850.981	20.599.097	27.816.770
% S/Ventas	60,14%	62,03%	63,73%	65,42%	67,53%

% VARIACIÓN RESULTADOS



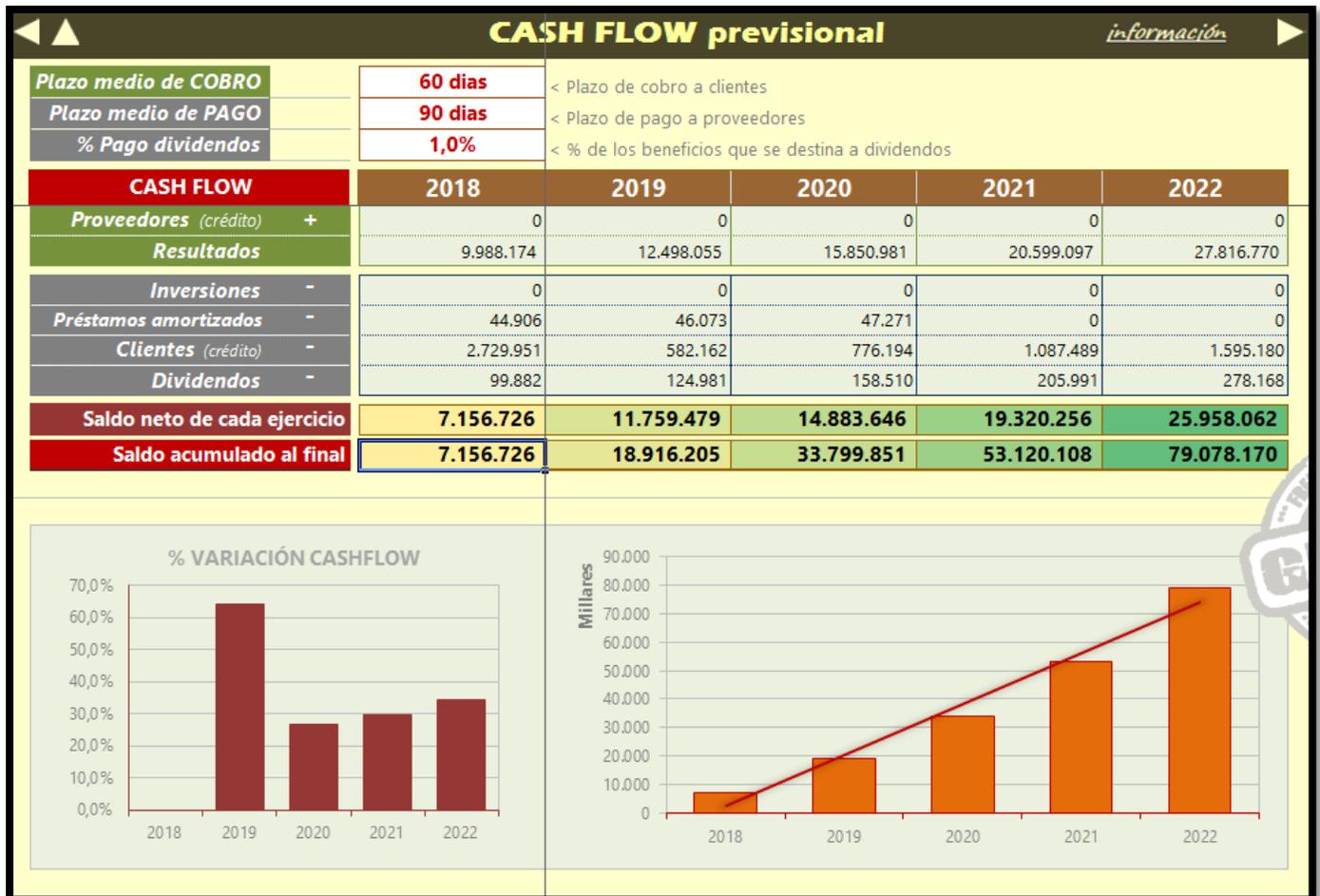
Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

Este estado financiero muestra el total de ventas y la variación de resultados a través de los años.

- Ventas 2018 \$16.607.200 MXN (\$ 2.673'986.004,36 COP)
- Ventas 2019 \$20.148.685 MXN (\$ 3.244'213.455,38 COP)
- Diferencia de Ventas \$ 3.541.485 MXN (\$ 570'227.451,02 COP)

Como se observa en la gráfica de barras naranja (Resultado Neto) hay un crecimiento sostenible de un año a otro.

- Ventas netas 2018 \$9'988.174 MXN (\$ 1.608'232.422,39 COP)
- Ventas netas 2019 \$12'498.055 MXN (\$ 2.012'357.540,81 COP)



Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

Este estado financiero muestra el comportamiento del flujo de caja de la empresa:

- Los usuarios de nuestros servicios pueden cancelar los valores correspondientes a los 60 días.
- Los proveedores podan cobrar su facturación hasta 90 días.
- El saldo neto del ejercicio 2018 es \$7'156.726 MXN. (\$ 1.152'330.625,33 COP)
- El saldo neto del ejercicio 2019 es \$11'759.479 MXN. (\$ 1.893'436.718,08 COP)
- La variable de los dos resultados es \$4'602.753 MXN. (\$ 741'106.092,75 COP)
- El VPN es de \$78.408,85 MXN (\$12'298.416 COP) como el resultado es positivo, el proyecto debe ejecutarse
- El TIR se de 26% este indicador se ajusta al valor del dinero en el tiempo y puede compararse con la tasa mínima de aceptación de rendimiento, por lo que no maximiza la inversión pero sí maximiza la rentabilidad del proyecto.

BALANCES previsionales información					
BALANCE PREVISIONAL	2018	2019	2020	2021	2022
ACTIVO NO CORRIENTE	72.760	58.120	43.480	28.840	14.200
<i>Inmovilizado</i>	87.400	87.400	87.400	87.400	87.400
<i>Amortizaciones</i>	14.640	29.280	43.920	58.560	73.200
ACTIVO CORRIENTE	9.938.877	22.280.518	37.940.358	58.348.103	85.901.346
<i>Existencias</i>	52.200	52.200	52.200	52.200	52.200
<i>Realizable</i>	2.729.951	3.312.113	4.088.306	5.175.796	6.770.976
<i>Disponible</i>	7.156.726	18.916.205	33.799.851	53.120.108	79.078.170
TOTAL ACTIVO	10.011.637	22.338.638	37.983.838	58.376.943	85.915.546
PATRIMONIO NETO	9.918.293	22.291.367	37.983.838	58.376.943	85.915.546
<i>Capital</i>	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
<i>Reservas</i>	9.888.293	22.261.367	37.953.838	58.346.943	85.885.546
<i>Fértidas</i>	0	0	0	0	0
PASIVO NO CORRIENTE	93.344	47.271	0	0	0
<i>Deudas entidades de crédito</i>	93.344	47.271	0	0	0
PASIVO CORRIENTE	0	0	0	0	0
<i>Proveedores</i>	0	0	0	0	0
<i>Cashflow (-)</i>	0	0	0	0	0
TOTAL Pat. NETO y PASIVO	10.011.637	22.338.638	37.983.838	58.376.943	85.915.546
Observaciones y avisos					

Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

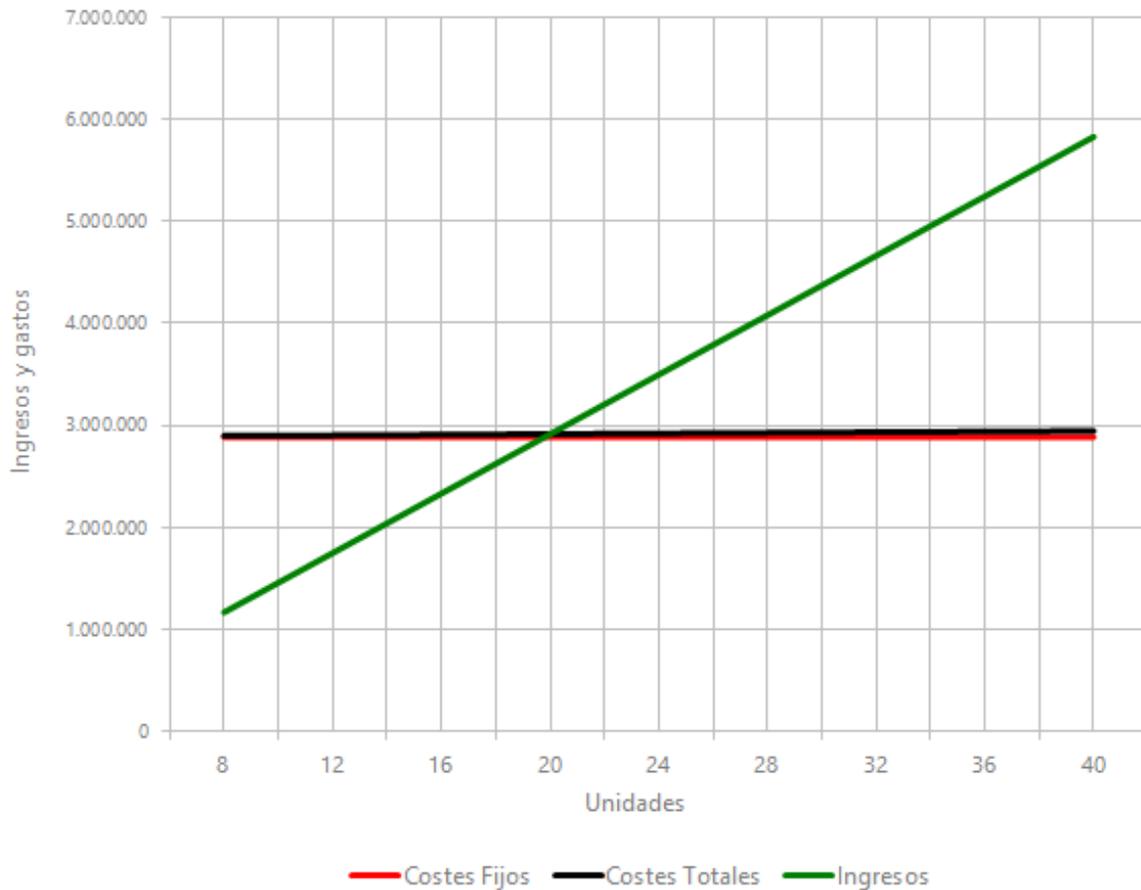
El balance muestra que cada año proyectado el activo disponible aumenta siendo así que la empresa es viable económicamente y tiene posibilidades de expansión en el futuro.

- Total activo 2018 es \$10'011.637 MXN (\$ 1.612'010.285,82 COP)
- Total Patrimonio neto y pasivo es \$ 10'011.637 MXN para el 2018 (\$ 1.612'010.285,82 COP)
- Total activo 2019 es \$22'338.638 MXN (\$ 3.596'825.796,55 COP)
- Total Patrimonio neto y pasivo es \$ 22'338.639 MXN para el 2019 (\$ 3.596'825.796,55 COP)
- Se observa un incremento de \$12'327.001 MXN entre los años considerados. (\$ 1.984'815.510,72 COP)

Gráfico del PUNTO de EQUILIBRIO económico

Análisis del Punto de Equilibrio

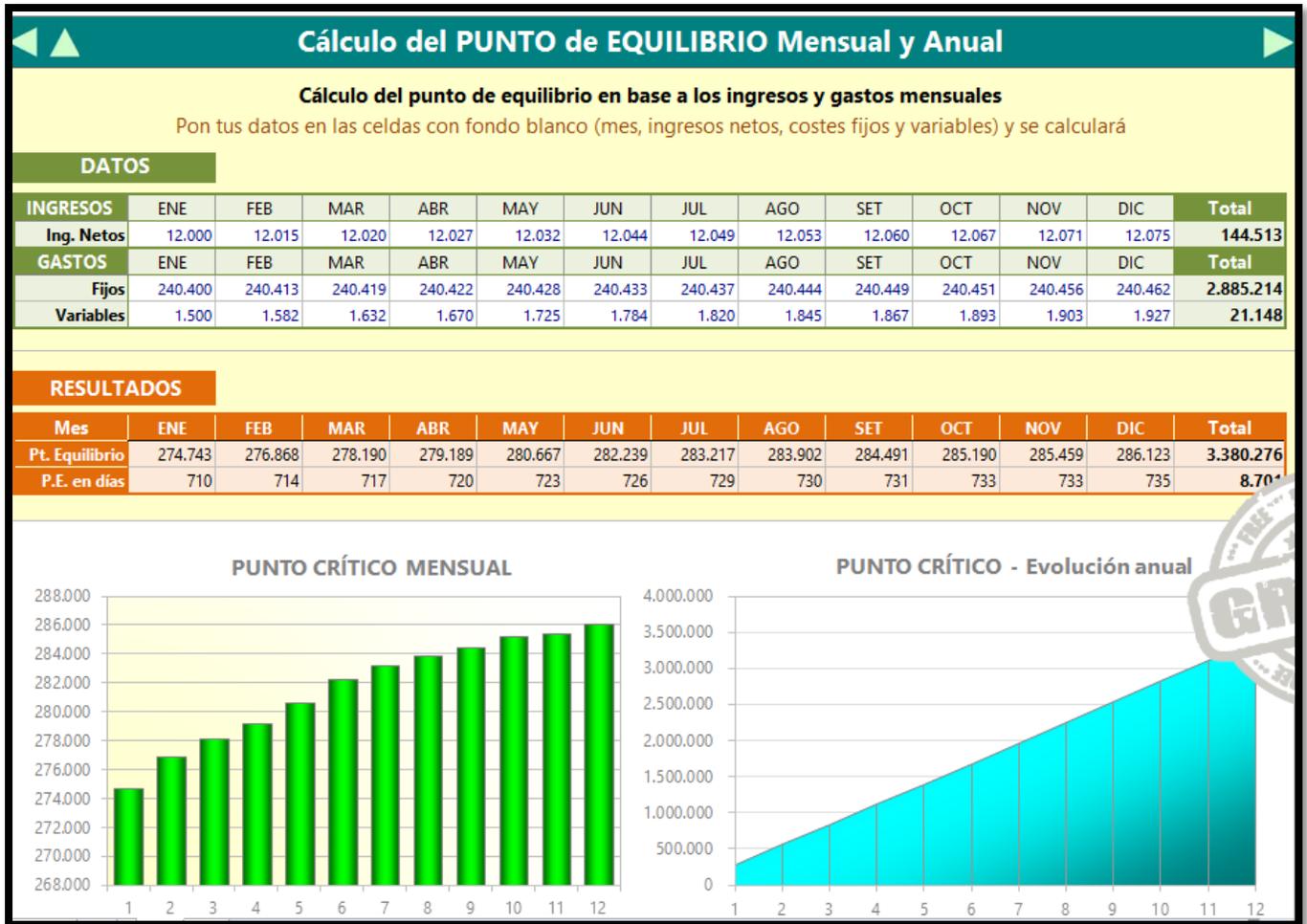
Ventas mínimas (unds.) para alcanzar el Punto de Equilibrio	21
Facturación mínima para alcanzar el Punto de Equilibrio	3.042.900,00



Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

El punto de equilibrio se logra cuando la empresa logre facturar negocios por valor de \$3'042.900 MXN (\$ 489'948.456,85 COP), es decir, 21 contratos de asesoría.

- Se observa que los costos fijos se mantienen a través del tiempo.
- Los costos totales se mantienen a través del tiempo.
- Los ingresos totales aumentan considerablemente a partir del 21 contrato de servicios.



Nota: Cifras expresadas en pesos mexicanos equivalente \$163,8 según tasa de cambio a la fecha 2017-09-18 18:35 GMT.

- El tiempo estimado para lograr el equilibrio es de 710 días.
- El punto de equilibrio del mes de Enero es de \$274.743 MXN (\$ 44'237.375,16 COP)
- El punto de equilibrio del mes de Febrero es de \$276.868 MXN (\$ 44'579.529,18 COP)
- El punto de equilibrio del mes de Marzo es de \$278.190 MXN (\$ 44'792.389,24 COP)
- El punto de equilibrio del mes de Abril es de \$279.189 MXN (\$ 44'953.241,88 COP)
- A partir del mes de Mayo en adelante el punto de equilibrio sigue en crecimiento.

9.1.Servicios:

9.1.1. Pre-Venta:

El servicio de preventa de “World Logistics S.A.” será un contacto directo con los usuarios potenciales, serán entrevistas directas para saber las preferencias de los usuarios, tener el valor agregado de poder conocer los gustos de la compañía para saber cuál es su preferencia al momento de invertir en el servicio y poder saber cuál es la calidad de atención que le gustaría recibir.

9.1.2. Post-Venta:

El servicio de post-venta será seguir al lado del cliente frecuente y seguir con el pensamiento de invertir en nuevos clientes, esto es llamado un servicio de MAILING.

Será el conocimiento de los clientes acerca de nuestros servicios en la empresa, serán ellos quien juzgue la calidad del servicio. Gracias a ellos sabremos las falencias y así sabremos cómo mejorar cada día en beneficio nuestro y para los usuarios.

Cumpliendo 6 meses desde el primer servicio contratado se realizara un descuento del 10% a cualquier servicio que solicite.

Seguiremos al lado de estas personas cada día utilizando cualquier medio de comunicación a nuestro alcance haciéndoles sentir que son parte de la familia “World Logistics S.A”

10. CONCLUSIONES

En primer lugar World Logistics S.A. se ubicara en México D.F. teniendo en cuenta:

- En 2016 la cifra del PIB fue de € 945.228.000 (euros) que equivale a \$ 1.121.217 (dólares), con lo que México es la economía número 14 en el ranking de los 49 países de los que se publican el PIB.
- El PIB Per cápita de México en 2016 fue de € 7.411 (euros) que equivale al \$8.791 (Dólares), menor que el de 2015, que fue de € 8.572 (Euros) siendo aproximadamente de \$10.168 (Dólares).
- El país cuenta con diversas terminales de distribución interior comunicadas con los principales puertos marítimos, lo que permite reducir costos y agilizar la entrada y salida de mercancías al país.
 - 76 aeropuertos (12 nacionales y 64 internacionales, que también dan servicio a nivel nacional).
 - 117 puertos marítimos (49 de cabotaje y 68 de altura y cabotaje).
 - 27 mil kilómetros de vías férreas.
 - 133 mil kilómetros de carreteras pavimentadas (120 mil kilómetros de carreteras de dos carriles y 13 mil kilómetros de autopistas de cuatro carriles o más. (Baron, 2013)
- Gracias a que ha firmado acuerdos comerciales en tres continentes, México se posiciona como una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores y 60% del PIB mundial.
- México cuenta con una red de diez tratados de libre comercio con cuarenta y cinco países, treinta acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones y nueve acuerdos de alcance limitado (Acuerdos de Complementación Económica y Acuerdos de Alcance Parcial) en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).
 - Las Pymes son la columna vertebral de la economía mexicana.
 - En ciudad de México hay más de 1 millón de microempresas, que aportan 41.8% del empleo.

- Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad; por su parte, las medianas llegan a 34,960 y generan 15.9% del empleo, de acuerdo con la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.
- En World Logistics S.A. el servicio se caracteriza por la asesoría personalizada en los procesos de importaciones y exportaciones con personal experto y dispuesto a ayudar a los usuarios en todo lo respectivo al proceso logístico, tanto aéreo como terrestre.
- El servicio cuenta con asesorías online que le permitirán conocer la fase en la que se encuentra el proceso logístico de su importación y/o exportación.
- Nuestros Servicios:
 - Asesoría Logística Latinoamericana:
 - Asesoría Logística Norteamericana:
 - Asesoría Logística Europea:
 - Asesoría Logística Asiática:
 - Asesoría Logística Australiana:
 - Asesoría Logística Africana:
- El balance muestra que cada año proyectado el activo disponible aumenta siendo así que la empresa es viable económicamente y tiene posibilidades de expansión en el futuro.
 - Total activo 2018 es \$10'011.637 MXN (\$ 1.612'010.285,82 COP)
 - Total Patrimonio neto y pasivo es \$ 10'011.637 MXN para el 2018 (\$ 1.612'010.285,82 COP)
 - Total activo 2019 es \$22'338.638 MXN (\$ 3.596'825.796,55 COP)
 - Total Patrimonio neto y pasivo es \$ 22'338.639 MXN para el 2019 (\$ 3.596'825.796,55 COP)
 - Se observa un incremento de \$12'327.001 MXN entre los años considerados. (\$ 1.984'815.510,72 COP)

11. BIBLIOGRAFIA

- Banco de México. (30 de 07 de 2017). *Banco de México*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de <http://www.banxico.org.mx/dyn/portal-inflacion/index.html>
- Baron, A. (15 de 09 de 2013). *Proméxico*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/infraestructura_en_mexico
- CNN Expansion. (11 de 05 de 2015). *CNN Expansion*. Recuperado el 22 de 10 de 2015, de www.cnnexpansion.com/economia
- CNN Expansion. (11 de 05 de 2016). *CNN Expansion*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.cnnexpansion.com/economia
- CNN Mexico. (13 de 05 de 2017). *ADN Politico*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.adnpolitico.com/gobierno
- Datos Macro. (21 de 11 de 2016). *Datos Macro*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.datosmacro.com/pib/mexico
- Delgadillo, V. (15 de 04 de 2017). *Academia*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.academia.edu.com
- El Economista. (05 de 08 de 2016). *El Economista*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.eleconomista.com.mx
- Gobierno Mexico. (02 de 09 de 2017). *Aduana Mexico*. Recuperado el 02 de 08 de 2017, de <http://www.aduanas-mexico.com.mx>
- Gonzales, A. (20 de Julio de 2016). *El Economista*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.eleconomista.com.mx
- Gonzales, J. (18 de 04 de 2011). *Explorando Mexico*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de <http://explorandomexico.com.mx/>
- Gonzales, J. (18 de 04 de 2012). *Explorando Mexico*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de <http://explorandomexico.com.mx/>
- INEGI. (30 de 07 de 2017). *INEGI*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/cuadrosestadisticos/GeneraCuadro.aspx?s=est&nc=618&c=25436>
- Promexico. (11 de 07 de 2013). *Promexico*. Recuperado el 30 de 10 de 2015, de <http://www.promexico.gob.mx/proveedores/las-empresas-de-servicios-en-mexico-mas-solicitadas.html>
- Promexico. (15 de 08 de 2015). *Promexico*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.promexico.gob.mx
- PromoNegocios. (13 de 08 de 2017). *PromoNegocios*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de <http://www.promonegocios.net/empresa/tipos-empresa.html>
- Salcedo, J. (26 de 08 de 2016). *El Financiero*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de www.elfinanciero.com.mx/economia
- Wikipedia. (12 de 08 de 2017). *Wikipedia*. Recuperado el 02 de 09 de 2017, de <https://es.wikipedia.org/wiki/M%C3%A9xico>

12. ANEXOS

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO

Encuesta

La encuesta pretende establecer una tendencia y analizar los resultados sobre la factibilidad del servicio que se va a realizar.

1. ¿Qué tamaño de empresa tiene o trabaja?

Pequeña

Mediana

Grande

2. ¿Pertenece usted a una empresa que realice actividades comerciales?

SI

NO

3. ¿En la empresa que usted tiene o trabaja importa y/o exporta?

Productos

Servicios

Ninguno

4. ¿Necesita su empresa algún tipo de asesoría para realizar una documentación de comercio exterior?

SI

NO

5. ¿Conoce usted los procesos y logística para exportar y/o importar productos y servicios?

SI

NO