

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS**



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA AGENCIA DE
TRADUCCIÓN**

**TESIS
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA:
EKATHERINA FEUCHTER LEYVA**

**DIRECTOR DE TESIS:
DRA. LORETO MARÍA BRAVO ZANOQUERA**

Mexicali, Baja California

Marzo 2018

INDICE

I. RESUMEN EJECUTIVO.....	11
1.1 OBJETIVO DEL PROYECTO.....	11
1.2 PRODUCTO.....	11
1.2.1 Descripción.....	11
1.2.2 Portafolio.....	11
1.3 MERCADO	11
1.3.1 Consumidores y características.....	11
1.3.2 Área geográfica.....	11
1.3.3 Demanda actual y proyectada.....	11
1.3.4 Determinación de precio.....	12
1.3.5 Oferta actual y futura.....	12
1.3.6 Conclusiones.....	12
1.4 ESTUDIO TECNICO	12
1.4.1 Capacidad diseñada	12
1.4.2 Proceso	13
1.4.3 Localización.....	13
1.5 FINANCIERO	13
1.5.1 Inversión inicial.....	13
1.5.2 Evaluación económica.....	14
1.5.3 Razones financieras	14
1.5.4 Punto de equilibrio.....	15
1.5.5 Conclusión.....	15
II. ESTUDIO DE MERCADO.....	16
2.1 INTRODUCCION.....	16
2.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO.....	17
2.3 EL PRODUCTO EN EL MERCADO.....	17
2.3.1 Definición del servicio.....	17
2.3.2 Producto principal.....	18
2.3.3 Productos sustitutos o similares.....	19
2.3.4 Productos complementarios.....	19

2.4	AREA DE MERCADO	19
2.4.1	Consumidores y características	19
2.4.2	Área geográfica	20
2.4.3	Población	20
2.5	COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA	21
2.5.1	Situación actual	21
2.5.2	Situación futura	26
2.6	COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA	27
2.6.1	Situación actual	27
2.6.2	Situación futura.	28
2.7	DETERMINACION DE LOS PRECIOS	29
2.8	CANALES DE COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DEL PRODUCTO	29
2.9	CONCLUSIONES	30
III.	ESTUDIO TECNICO	31
3.1	TAMAÑO	31
3.1.1.	Capacidad del proyecto.	31
3.2	FACTORES CONDICIONANTES DEL TAMAÑO	32
3.2.1	Dimensión del mercado.	32
3.2.2	Capacidad diseñada.	33
3.2.3	Disponibilidad de insumos materiales y humanos.	33
3.2.4	Problemas de transporte.	33
3.2.5	Problemas institucionales.	33
3.2.6	Capacidad administrativa.	33
3.2.7	Justificación del tamaño en relación con el proceso y la localización.	34
3.3	PROCESO	34
3.3.1	Descripción de la prestación del servicio	34
3.4	DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y PERSONAL TECNICO.	35
3.5	LOCALIZACION	36
3.5.1	Descripción.	36
3.5.2	Ordenamiento espacio interno.	40
3.5.3	Calificación o justificación.	41
3.6	OBRAS FISICAS	41

3.6.1 Relación y especificación de las obras que se realizarán.	41
3.7 ORGANIZACIÓN.....	42
3.7.1 Información general de la empresa.....	42
3.7.2 Forma Jurídica.....	42
3.7.3 Estructura de socios.....	43
3.7.4 Organigrama General.....	43
3.7.5 Requerimientos del personal.....	44
3.7.6 Tabuladores de sueldos.....	46
3.7.7 Prestaciones al personal.....	47
3.8 ANALISIS DE COSTOS.....	48
3.8.1. Análisis de costos.....	48
3.8.2 De la producción.....	48
3.9. OPERACIÓN DEL PROYECTO.....	49
3.9.1. Plazo para operación experimental y puesta en marcha.....	49
 IV. ESTUDIO FINANCIERO.....	 50
4.1 INVERSIÓN TOTAL INICIAL, FIJA Y DIFERIDA.....	50
4.1.1 Inversión fija.....	50
4.1.2 Inversión diferida.....	51
4.2 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS.....	52
4.3 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS.....	53
4.3.1 Costos de producción.....	53
4.4 Gastos de operación.....	53
4.4.1 Gastos indirectos.....	53
4.4.2 Gastos de administración.....	54
4.4.3 Gastos de venta.....	54
4.5 GASTOS FINANCIEROS.....	54
4.6 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	55
4.7 ESTADO DE RESULTADOS.....	56
4.8 BALANCE GENERAL.....	56
4.9 COSTO DE CAPITAL O TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO.....	58

V. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	59
5.1 MÉTODOS DE VALUACIÓN	59
5.1.1 Recuperación de la inversión.	59
5.1.2 Razones financieras.....	59
5.1.3 Valor presente neto.	60
5.1.4 Tasa interna de rendimiento.	61
5.1.5 Punto de equilibrio	61
5.2 SENSIBILIDADES.....	62
5.3 CONCLUSIÓN	62
 Referencias.	 64

I. RESUMEN EJECUTIVO.

1.1 OBJETIVO DEL PROYECTO.

Determinar la viabilidad, rentabilidad y factibilidad de poner en marcha una agencia de traducción en la ciudad de Mexicali, Baja California.

1.2 PRODUCTO.

1.2.1 Descripción.

Servicio de traducción de documentos institucionales para el sector privado y público de los idiomas inglés, francés, italiano, alemán, mandarín y coreano, desde o hacia el idioma español por medio de una plataforma user-friendly que facilite al cliente encontrar e interactuar con el traductor adecuado a su necesidad.

1.2.2 Portafolio.

Traducción, terminología, transcripción, revisión, interpretación y traducción de páginas web y software.

1.3 MERCADO

1.3.1 Consumidores y características.

Empresas con matriz en el extranjero, específicamente en países donde su idioma oficial no sea el español; Empresas que mantengan negociaciones con otras empresas o con gobiernos de otros países donde su idioma oficial no sea el español; Bufetes jurídicos y notarías públicas que tengan una demanda considerable del servicio de traducción; Universidades que cuenten con convenios de intercambio estudiantil internacional.

1.3.2 Área geográfica.

Mexicali, Baja California.

1.3.3 Demanda actual y proyectada.

Existe una demanda del servicio por parte de 874 negocios, se contabilizará como demanda potencial el 11% del total de las

empresas, teniendo una cifra de 90 empresas inicialmente, y trabajando los próximos años para posicionarse en el mercado y así aumentar la demanda en 15% los próximos dos años y 5% el cuarto y quinto año.

1.3.4 Determinación de precio.

Como estándar el precio por palabra va desde 45 centavos por palabra en adelante, las traducciones certificadas en 20 USD por hoja en adelante y la hora de interpretación de 600 MN en adelante.

1.3.5 Oferta actual y futura.

En la ciudad de Mexicali solo existen dos empresas significativas que ofrecen servicios de traducción de varios idiomas, pero ninguna de ellas cuenta con una presencia importante en las redes sociales o en la web. Los alumnos potenciales a egresar de la licenciatura de traducción se consideran oferta futura del servicio de traducción.

1.3.6 Conclusiones.

El proyecto cuenta con una ventaja competitiva la cual asegura un proceso más eficiente y rápido que el de los demás ofertantes.

1.4 ESTUDIO TECNICO

1.4.1 Capacidad diseñada

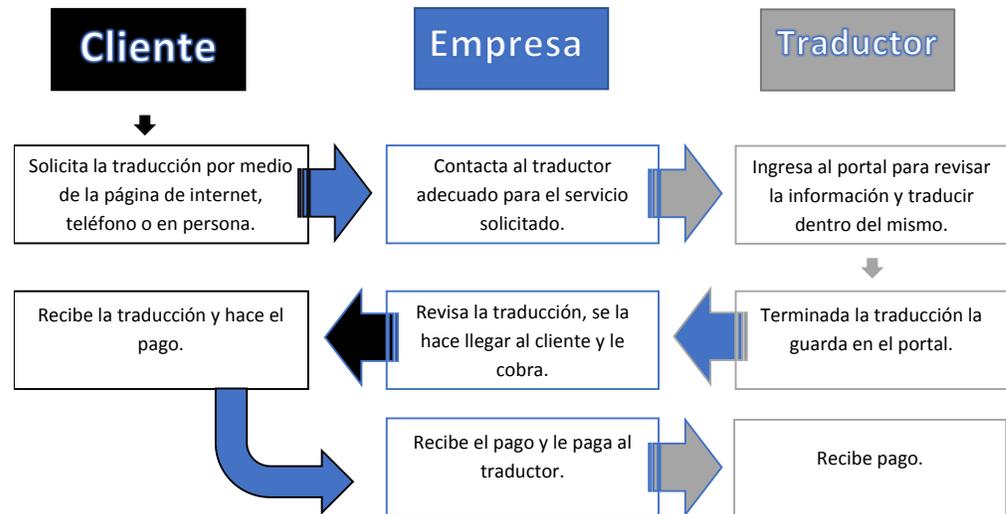
Tabla 1. Capacidad proyectada

Concepto	Cantidad	Años				
		0	1	2	3	4
Unidad						
Traducciones simples	Palabra	3,024,000	3,477,600	3,999,240	4,199,202	4,409,162
Traducciones certificadas	Hoja	5,400	6,210	7,142	7,499	7,874
Interpretaciones	Hora	450	518	595	625	656
Mano de obra						
Traductores		5	6	7	7	7
Peritos		2	3	3	3	3
Interpretes		1	1	2	3	3

Fuente: Elaboración propia con base análisis del mercado

1.4.2 Proceso

Figura 1. Proceso de traducción.



Fuente: elaboración propia con base del modelo propuesto por el autor de esta tesis.

1.4.3 Localización

La empresa estará ubicada en la zona llamada Cataviña en la ciudad de Mexicali, Baja California.

1.5 ESTUDIO FINANCIERO

1.5.1 Inversión inicial.

Inversión fija: \$212,517.00 MN

Inversión diferida: \$35,000.00 MN

Capital de trabajo: \$455,473.00 MN

Total: **\$702,990.00 MN**

1.5.2 Evaluación económica

Tabla 2. Métodos de evaluación financiera.

TIR					
TIR operativa	29.96%				
TIR financiera	74.23%				
CCPP					
	16.29%				
PRI					
	en años	en meses			
PRI (Flujo operativo)	2.4	28.9			
VPN					
VPN operativo	\$318,108				
Flujo de efectivo					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FE operativo	\$214,697	\$330,030	\$384,395	\$172,507	\$395,703
Utilidad bruta	\$1,019,959	\$1,182,229	\$1,325,247	\$1,419,846	\$1,509,364
EBITDA	\$196,253	\$327,316	\$437,566	\$472,514	\$509,210
Utilidad neta/Ventas (%)	1%	2%	4%	4%	5%

Fuente: elaboración propia.

1.5.3 Razones financieras

Tabla 3. Razones financieras proyectadas.

	1	2	3	4	5
Liquidez					
Capital de trabajo	\$313,116	\$341,164	\$422,738	\$698,943	\$1,008,669
Índice de liquidez	3.24	2.54	2.41	5.21	6.06
Apalancamiento					
Apalancamiento externo	100%	100%	100%	100%	100%
Apalancamiento interno	80%	65%	45%	25%	21%
Apalancamiento interno	20%	35%	55%	75%	79%
Capital contable - pasivo total	-\$387,404	-\$208,023	\$79,327	\$462,338	\$728,086
Cobertura					
De intereses (veces)	1.50	3.54	6.88	14.70	-
Rentabilidad					
Márgen bruto	23.57%	23.76%	23.89%	24.37%	24.67%
Márgen operativo	3.32%	5.52%	6.94%	7.64%	8.15%
Márgen neto	0.66%	2.38%	3.56%	4.27%	4.89%

Fuente: elaboración propia.

1.5.4 Punto de equilibrio

Tabla 4. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	1	2	3	4	5
En unidades	16,087	16,299	16,999	17,149	17,248
En importe	\$3,878,949	\$3,930,005	\$3,974,022	\$4,008,924	\$4,032,217
En porcentaje	90%	79%	72%	69%	66%
Costos fijos más intereses	\$969,737	\$982,501	\$993,506	\$1,002,231	\$1,008,054
Precio de venta menos costos variables	\$60.28	\$60.28	\$58.44	\$58.44	\$58.44
Precio de venta	\$241	\$241	\$234	\$234	\$234
Costo variable	\$181	\$181	\$175	\$175	\$175
Difference	\$60	\$60	\$58	\$58	\$58

Fuente: elaboración propia.

1.5.5 Conclusión.

El análisis financiero nos muestra que si se realiza la inversión se tendrá una utilidad neta desde el primer año, si bien no es una cantidad extraordinaria, nos asegura no empezar con pérdidas. La rentabilidad del proyecto, según su TIR, es de 29.96%, recuperando la inversión total inicial en 29 meses. Para alcanzar el punto de equilibrio, en el cual no hay ganancia, pero tampoco pérdida se tiene que vender el 90% de lo pronosticado el primer año, pero esta cantidad disminuye a 66% para el quinto año. Las razones financieras nos muestran que se tiene liquidez todos los años y se tiene la capacidad de cubrir los intereses de los créditos adquiridos sin problema alguno.

II. ESTUDIO DE MERCADO

2.1 INTRODUCCION

La globalización ha alterado el concepto de sociedad que antaño se manejaba, la sociedad actual está cada vez más globalizada y la interacción entre diferentes culturas es cada vez mayor. Hoy en día es de gran importancia poder comunicarse en todos los idiomas posibles, lo cual ha sido posible gracias a la traducción. Esta disciplina ha propiciado la comunicación entre culturas alejadas en la distancia y en el tiempo; se realizan traducciones en todas las áreas del conocimiento que coadyuvan en el flujo de todo tipo de información necesaria en este nuevo contexto globalizado.

Dada la naturaleza de esta región fronteriza, la traducción ha adquirido un valor significativo. Cada vez es mayor el desplazamiento de mexicanos hacia Estados Unidos, el asentamiento de empresas de origen internacional en la ciudad de Mexicali y la necesidad de hacer negocios con empresas de otros países, tanto en el sector industrial como en el agropecuario; y por ende la traducción de trámites e instrumentos ha ido en aumento.

En la actualidad vivimos en un mundo muy desarrollado tecnológicamente, donde la mayoría de la población tiene acceso a internet, ya sea por medio de su computadora, tableta o teléfono celular, la mayoría de la gente busca los servicios que requiere mediante este medio. Se eligió esta oportunidad de negocio porque al realizar las investigaciones pertinentes se detectó un foco de oportunidad, el tener un “propósito único de venta” (USP, unique selling proposition) que es lo que diferencia a un negocio de otros que ofrecen servicios parecidos. Teniendo como rasgo distintivo el ofrecer una plataforma (página web) de fácil acceso y utilización, por medio de la cual sea sencillo contactar a la agencia, revisar los trabajos antes elaborados, ver los servicios que ofrece y poder enviar y recibir los trabajos a traducir; así como tener una fuerte presencia en las Redes Sociales para lograr un buen posicionamiento en el mercado.

2.2 OBJETIVO DEL ESTUDIO

Se realiza con la finalidad de visualizar el panorama actual del entorno en el cual se pretende introducir el servicio de traducción y determinar la viabilidad del mismo. Este servicio de traducción ofrece traducciones simples y certificadas, así como servicios alternos de terminología, revisión, interpretación, transcripción y traducción de páginas web y software. Se pretende que este estudio de mercado permita formar una base sólida y fidedigna de información para la toma de decisiones en la creación de esta empresa.

2.3 EL PRODUCTO EN EL MERCADO.

2.3.1 Definición del servicio.

Servicio de traducción de documentos en los idiomas inglés, francés, italiano, alemán, mandarín y coreano desde o hacia el idioma español, entendiendo por traducción la reproducción de un mensaje desde su lengua original hacia la lengua receptora deseada.

El portafolio de servicios con el que contará la empresa será el siguiente:

Traducción. - El servicio de traducción cubre una gran diversidad de documentos de tipo general, técnico, legal y comercial según la necesidad del cliente, incluyendo de forma enunciativa más no limitativa los siguientes: contratos, patentes, currículums, manuales, certificados, planes de negocios, folletos, páginas web, libros, actas, facturas, informes. Las traducciones pueden ser simples o certificadas.

Terminología.- Creación de bases de datos terminológicas y glosarios.

Transcripción. - Servicio rápido y preciso de transcripción de audio, video y subtítulaje.

Revisión. - Servicio de revisión de traducción o textos realizados por otra fuente.

Interpretación. - Traductores altamente calificados para poder llevar y realizar cualquier tipo de interpretación, ya sea simultánea, consecutiva o de whispering (acompañamiento).

Traducción de páginas web y software. - Servicio de traducción de páginas web, software, blogs, aplicaciones multimedia e intranets.

Todos los servicios a ofrecer serán confiables, seguros y oportunos, buscando la satisfacción del cliente y generando un círculo de confianza alrededor de la empresa, toda vez que los profesionales encargados de las traducciones estarán capacitados y contarán con la habilidad de interpretar los textos de acuerdo al contexto de cada negocio y de cada cultura.

2.3.2 Producto principal.

Servicio de traducción de documentos institucionales para el sector privado y público de los idiomas inglés, francés, italiano, alemán, mandarín y coreano desde o hacia el idioma español.

Se contará con una plataforma user-friendly que facilite al cliente encontrar e interactuar con el traductor adecuado a su necesidad. El servicio se podrá solicitar por medio de la página web de la empresa. En la página web, el cliente ingresará la información del servicio que requiere y mediante un rápido análisis la empresa le proporcionará al traductor que cumpla con el conocimiento y técnicas específicas a la necesidad del cliente. El documento o audio se podrá subir a la página para que el traductor empiece a trabajar en ella, en el caso de que la traducción sea certificada, en la cual se deben de presentar los documentos originales a traducir, se le proporcionará al cliente la opción de pasar por los documentos, de esta forma el cliente tendrá la comodidad de no tener que salir de su oficina al momento de necesitar una traducción.

El producto varía según el servicio solicitado: la traducción en papel o de manera digital del documento, glosarios, transcripciones, videos subtítulos, textos corregidos, interpretaciones, páginas web o software en el idioma deseado, entre otros.

2.3.3 Productos sustitutos o similares

Los servicios sustitutos son las páginas de traducción automatizada o diccionarios, y el modo clásico de contactar a un traductor.

2.3.4 Productos complementarios

Los productos complementarios de la traducción son los diccionarios especializados diseñados a la medida del cliente, softwares de apoyo de traducción, glosarios, entre otros.

2.4 AREA DE MERCADO

2.4.1 Consumidores y características

Con el fin de subdividir el mercado para enfocar los recursos de la empresa hacia segmentos realmente potenciales se basará en la segmentación por condiciones de transacción, en específico por la tasa de uso del servicio, y se tomarán en cuenta a los potenciales clientes que cumplan con las siguientes características:

-Empresas con matriz en el extranjero, específicamente en países donde su idioma oficial no sea el español.

-Empresas que mantengan negociaciones con otras empresas o con gobiernos de otros países donde su idioma oficial no sea el español.

- Bufetes jurídicos y notarías públicas que tengan una demanda considerable del servicio de traducción.

-Universidades que cuenten con convenios de intercambio estudiantil internacional.

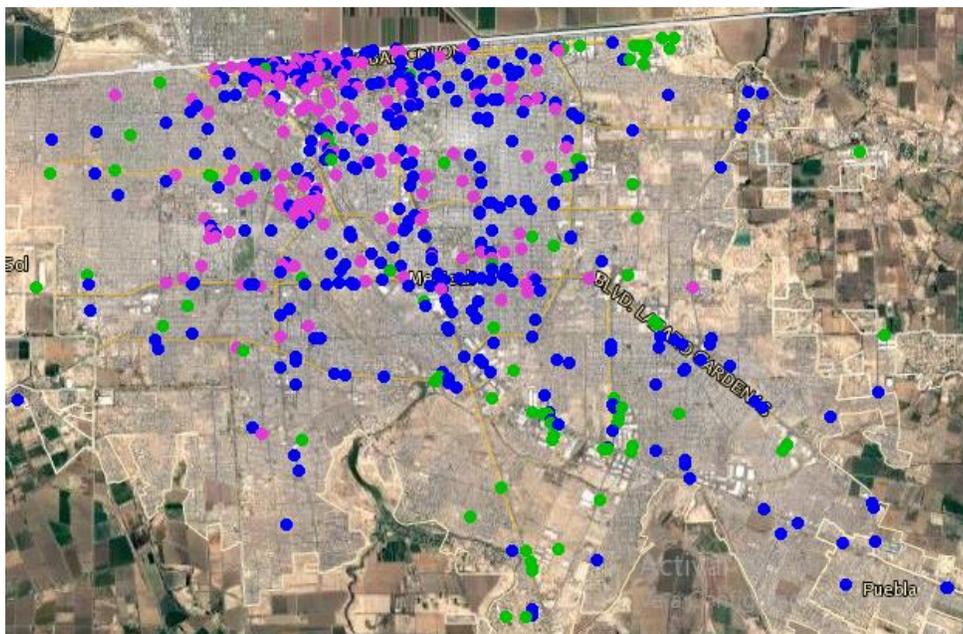
Se han seleccionado los ya mencionados tras la aplicación de encuestas, las cuales nos dieron como resultado que 5 de 8 empresas con este perfil

requiere el servicio de traducción. En todas varía el tamaño de la demanda según las necesidades que se tengan al momento. La combinación de idiomas más solicitado es el inglés-español.

2.4.2 Área geográfica

El mercado se ubica en la ciudad de Mexicali, Baja California. En la imagen 1 podemos observar la ubicación del mercado potencial, representando los puntos azules y verdes a la industria manufacturera, así como la industria al por mayor y los puntos morados a las notarías y bufetes jurídicos de la ciudad.

Figura 2. Mercado potencial



Fuente: Directorio de Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE)

2.4.3 Población

En Mexicali, según el INEGI, hay alrededor de 659 empresas manufactureras. También según datos del INEGI, existen 203 bufetes jurídicos y 12 notarías públicas. (INEGI, 2016)

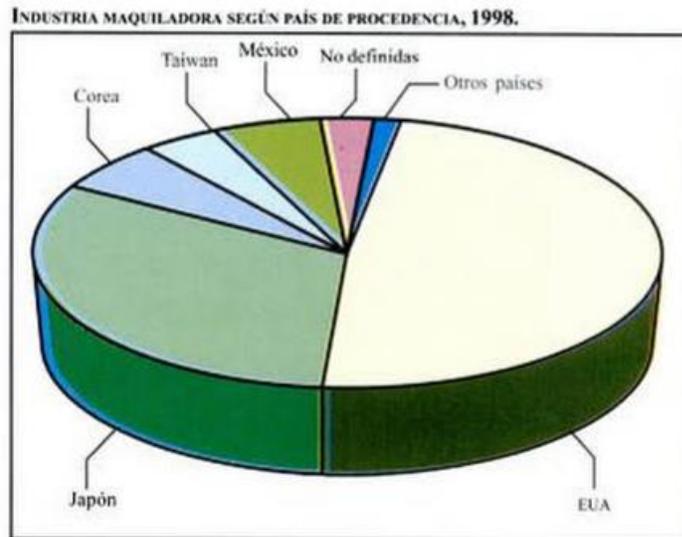
2.5 COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

2.5.1 Situación actual

2.5.1.1 Series estadísticas básicas. Como se mencionó anteriormente, dada a la naturaleza geográfica de Mexicali, existen alrededor de 659 empresas manufactures, no se ha encontrado un dato exacto de cuantas de ellas son empresas extranjeras, pero según Salvador Maese Barraza, presidente de la Asociación de Maquiladores de Mexicali (Index) en una entrevista con *Excélsior* (Barraza, 2017) son más de 18 países los que invierten en Mexicali, principalmente Estados Unidos, Alemania, Canadá, Gran Bretaña, Corea y Japón. También se cuenta en la ciudad con 203 bufetes jurídicos y 12 notarías públicas.

2.5.1.2 Comportamiento histórico. La llegada de empresas extranjeras a Mexicali sucede a principio del siglo XX, sobre todo en el período que comprende de 1916 a 1930. En los años setentas se generalizó el establecimiento de maquiladoras de diferentes productos, en 1973 concentró 53.4% del empleo total estatal de la industria maquiladora (California, 2001). A partir de los años noventa, se realizan importantes inversiones en la ciudad por parte de grandes empresas extranjeras, como podemos observar en la imagen 2, destacan las inversiones de Estados Unidos, Japón y Corea.

Figura 3. Industria Maquiladora en Mexicali por país de origen



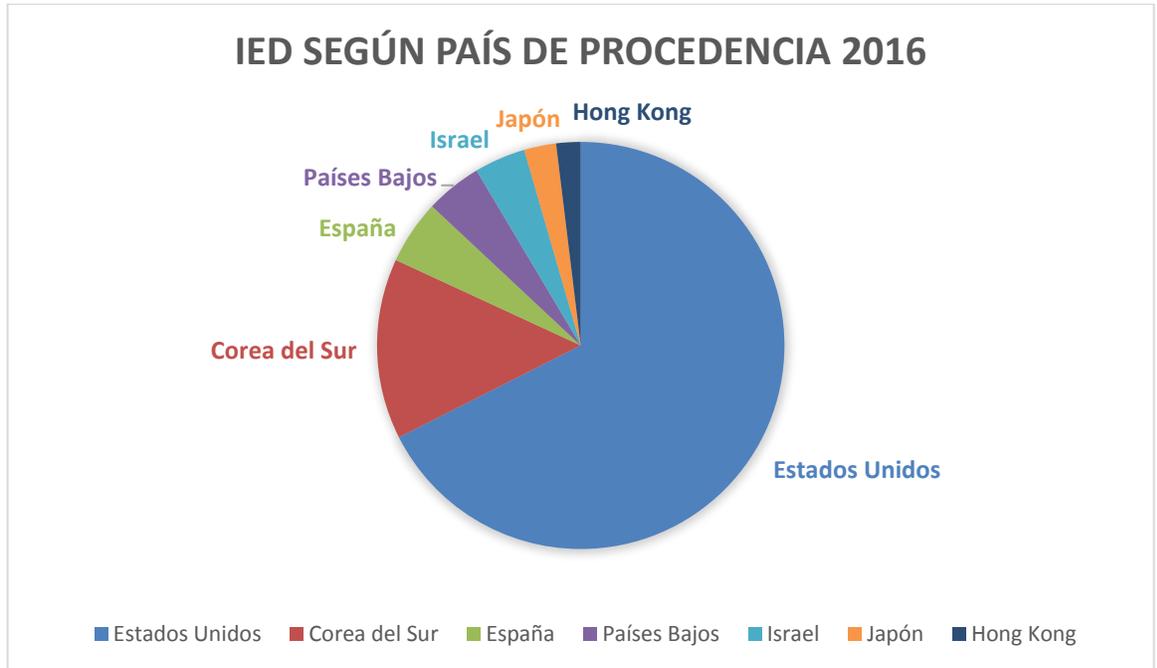
Fuente: libro Atlas de Mexicali: un espacio urbano en la estrategia internacional, 2001, pág. 20.

El arribo de este tipo de empresas modifica el perfil de la industria local, cada vez con más presencia de la industria de exportación.

En la actualidad, según la Secretaría de Economía, Baja California se posiciona en el segundo lugar de la frontera norte en Inversión Extranjera Directa (IED), donde los sectores con mayor flujo de inversión son la fabricación de equipo de transporte, transporte de gas natural por ductos, fabricación de equipos de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos e industrial del papel.

Como podemos observar en la imagen 3, Estados Unidos sigue siendo el principal inversionista en Baja California, quitándole Corea del Sur el lugar a Japón en la posición dos, seguido de España en tercero, Países Bajos en cuarto, Israel en quinto, Japón en sexto, Hong Kong en octavo, y otros países que representan menos del 2%.

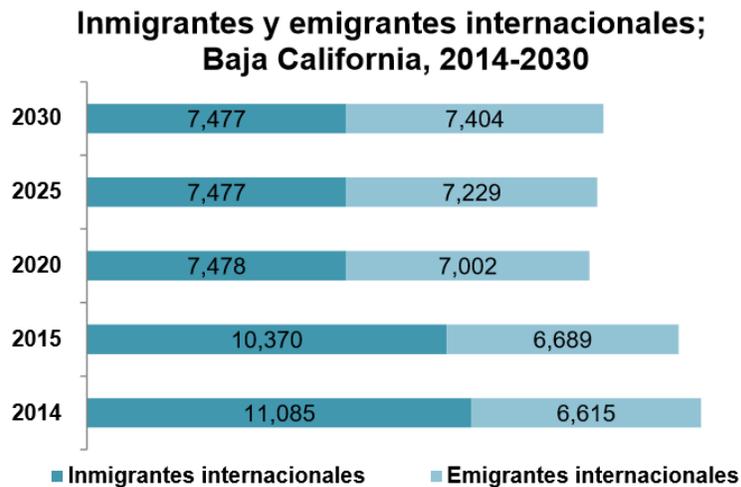
Figura 4. Participación de IED por país de procedencia 2016



Fuente: Elaboración propia con información de la Secretaría de Economía.

También podemos observar el flujo de emigración e inmigración internacional en los últimos dos años y a futuro, lo que significa un aumento de trámites con necesidad de traducción en los bufetes jurídicos y notarias públicas.

Tabla 5. Proyección de flujos migratorios



Fuente: CONAPO. Proyecciones de la población. (CONAPO, 2017)

2.5.1.3 Estimación de la demanda actual. Con base a la información del INEGI, en la ciudad de Mexicali existe una demanda del servicio por parte de 874 negocios. Existen dos empresas y varios freelancers (persona que trabaja de manera independiente) como competencia. Se podría decir que lo ideal sería que esta nueva agencia de traducción abarcara un 25% del mercado. Pero tomando en cuenta que un principio la empresa no será conocida y no tendrá un posicionamiento alto, se contabilizará como demanda potencial el 11% del total de las empresas, teniendo una cifra de 90 empresas inicialmente, y trabajando los próximos años en campañas publicitarias para posicionarse en el mercado y ganar la confianza de los clientes potenciales para así aumentar la demanda en 15% los próximos dos años y 5% el cuarto y quinto año.

2.5.1.4 Distribución geográfica de los consumidores. Los consumidores se encuentran en varias partes de la ciudad de Mexicali, pero principalmente se concentran en el centro cívico, al norte de la ciudad y al sur de la misma, como se puede apreciar en la imagen 5. Cabe mencionar que, gracias a la facilidad de solicitar el servicio desde cualquier lugar, el mercado no se limita solo a Mexicali, pero es considerado así en esta primera etapa.

Figura 6. Distribución geográfica de los consumidores



Fuente: INEGI.

2.5.1.5 Tipología de los consumidores

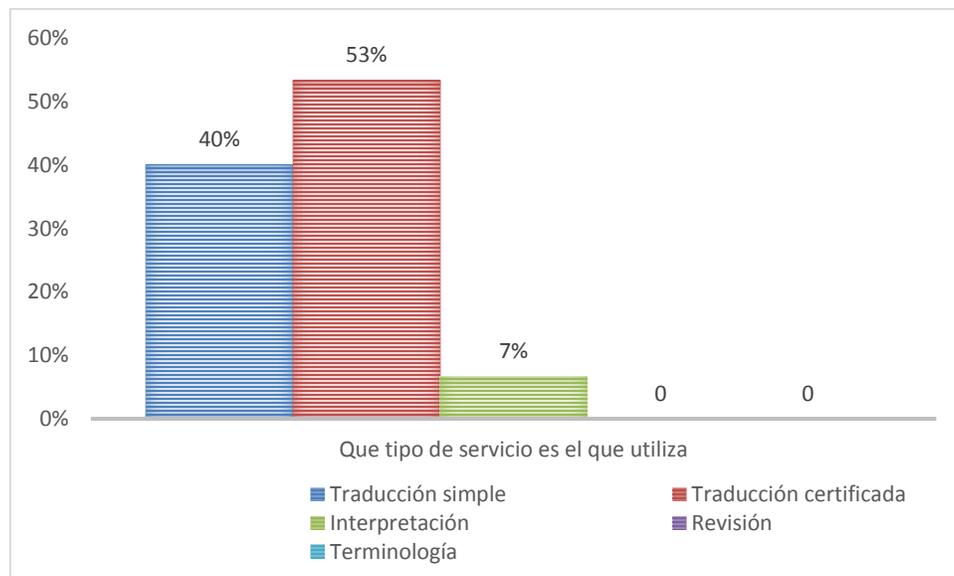
-Empresas con matriz en el extranjero, específicamente en países donde su idioma oficial no sea el español.

-Empresas que mantengan negociaciones con otras empresas o con gobiernos de otros países donde su idioma oficial no sea el español.

- Bufetes jurídicos y notarías públicas que tengan una demanda considerable del servicio de traducción.

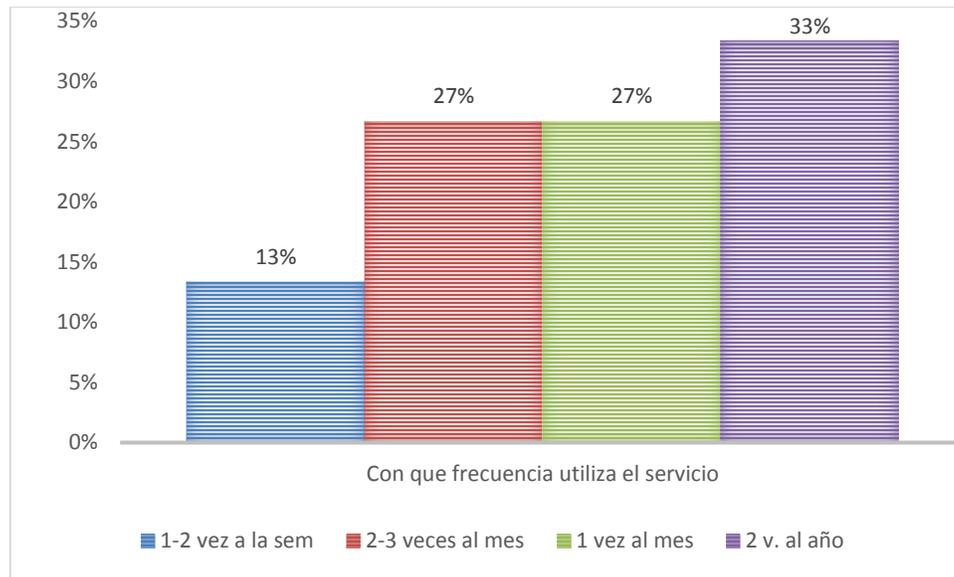
Se realizaron 36 encuestas a empresas, bufetes jurídicos y universidades para conocer la demanda del servicio y las características de los clientes, los resultados se irán mostrando en el desarrollo de este plan de negocios.

Gráfica 1. Demanda de los diferentes servicios de traducción.



Fuente: Elaboración propia con base resultados encuesta

Gráfica 2. Frecuencia de utilización del servicio de traducción.



Fuente: Elaboración propia con base resultados encuesta

2.5.2 Situación futura

2.5.2.1 Proyección de la demanda. La proyección se hizo por medio del método de la demanda potencial, el cual nos dio el siguiente resultado:

Se toma como media que cada empresa solicita 4 documentos de traducción simple al mes, considerando que según el giro de la empresa pueden ser muchas más o solo uno al mes. Para efectos de este estudio se promedia un documento de traducción en 3 páginas, cada página con un total de 254 palabras, dando un total de 33,600 palabras por año.

Se promedia también que cada empresa solicite 5 páginas de traducción certificada al mes, dando un total de 60 páginas de traducción certificadas al año por empresa.

Y se toma en cuenta la demanda de 5 horas de interpretación al año por empresa.

2.6 COMPORTAMIENTO DE LA OFERTA

2.6.1 Situación actual

2.6.1.1 Estimación de la oferta actual. Se realizó la siguiente investigación sobre la competencia en la ciudad de Mexicali utilizando páginas de traducción para encontrar agencias y traductores independientes, así como en google y Facebook. Considerando que estos son las principales páginas donde las empresas buscan el servicio.

Términos de búsqueda: “traducción Mexicali”, “traductor Mexicali”, “traducciones Mexicali”

Tabla 6. Oferta actual en internet

Google	Empresas Mexicali	2
	Freelancers Mexicali	1
Facebook	Empresas Mexicali	6
	Freelancers Mexicali	13
Translatorscafe.com	Empresas Mexicali	0
	Freelancers Mexicali	16
Proz.com	Empresas Mexicali	0
	Freelancers Mexicali	29

Fuente: Elaboración propia.

2.6.1.2 Inventario físico de los productores principales.

Traducciones Calecia: es la empresa que cuenta con más idiomas disponibles, más de 15, tienen página de internet, si se busca en google con los términos antes mencionados aparece en la página 3, en Facebook no aparece, solo que se busque con el nombre de la empresa. En la sección de contacto no aparece una dirección física, solo teléfono, correo y Skype.

Smart Translation: tiene 6 idiomas disponibles, no cuenta con página de internet, maneja sus propios traductores, no aparecen en Facebook con los términos antes mencionados, se tiene que buscar con el nombre de la empresa. Su contacto es por medio de correo, Facebook y si cuentan con una ubicación física.

2.6.1.3 Características de los principales productores.

Al realizar la búsqueda de los términos antes mencionados en las principales páginas web donde los clientes buscan el servicio se tuvieron los siguientes resultados:

Google: apareció el resultado de solo dos empresas de traducción en Mexicali, una que solo traduce de inglés a español y la otra empresa con más idiomas, pero aparece hasta la página 4 de google. Así como la página de un freelancer inglés-español.

Facebook: se encontraron perfiles de 6 empresas, 4 de ellas solo de inglés-español, las otras dos con más idiomas, pero ninguna está actualizada, la que tiene una actualización más reciente es del 2015. También se encontraron 13 páginas de freelancers, algunas actualizadas y otras no.

Translatorscafe.com: no se encontró ninguna empresa, pero sí 16 freelancers.

Proz.com: Tampoco se encontró ninguna empresa, pero sí 29 freelancers.

2.6.1.4 Análisis del régimen del mercado. Se podría decir que en el mercado de las traducciones, por lo menos en Mexicali, existe una competencia perfecta, ya que existe un amplio número de oferentes y demandantes del servicio, y no existen barreras a la entrada de nuevos oferentes del mismo producto; Así como ningún oferente o demandante tiene control sobre el mercado ni sobre el precio de los productos, los productores y consumidores pueden negociar este último.

2.6.2 Situación futura.

2.6.2.1 Evaluación previsible de la oferta. Según el formato de informe de la Facultad de Idiomas en Mexicali, Baja California, cada año ingresan de 120 a 150 alumnos a las carreras de Docencia de Idiomas y Licenciados en Traducción, con una matrícula total en la facultad de entre 900 y 950 alumnos de licenciatura. También la escuela cuenta con los posgrados de Especialidad en Traducción e Interpretación y Maestría en

Lenguas modernas, con ingreso anual de 20 a 30 alumnos. Los alumnos potenciales a egresar se traducen en oferta futura del servicio de traducción.

2.7 DETERMINACION DE LOS PRECIOS

Los precios en las traducciones varían según varios factores:

- Complejidad del texto
- Combinación de idiomas
- Si es traducción simple o certificada
- La cantidad de tiempo para realizar la traducción
- Y sobre todo el rango de precios que maneje cada traductor.

Regularmente las traducciones simples se cobran por palabra y las certificadas por hoja.

Como estándar el precio por palabra va desde 45 centavos por palabra en adelante, las traducciones certificadas en 20USD por hoja en adelante y la hora de interpretación de 600MN en adelante

Tomando en cuenta que se realizaran traducciones e interpretación de varias combinaciones de idiomas y de diferentes grados de tecnicismos, se promediará el precio en 60 centavos por palabra, 22 dolares por hoja certificada y 700 MN por hora de interpretación.

2.8 CANALES DE COMERCIALIZACION Y DISTRIBUCION DEL PRODUCTO

El productor (los traductores de la empresa) crea el producto (traducción) y se le entrega directamente al usuario o consumidor (cliente), ya sea que lo prefiera de forma física o digital.

2.9 CONCLUSIONES

En la ciudad de Mexicali solo hay dos empresas significativas que ofrecen servicios de traducción de varios idiomas, pero ninguna de ellas cuenta con una presencia importante en las redes sociales o en la web.

Es por esto que la empresa aparte de ofrecer el servicio tradicional de traducción, ofrece un proceso más eficiente y rápido por medio de una página web donde al cliente se le asigna, de un amplio abanico de traductores, el traductor que sea más adecuado según su necesidad, el cual le brinda una ventaja competitiva sobre los demás ofertantes.

III. ESTUDIO TECNICO

3.1 TAMAÑO

3.1.1. Capacidad del proyecto.

3.1.1.1 Definición del tamaño. En el primer año se tiene estimada una demanda de 12,096 hojas de traducciones simples, 5,400 hojas de traducciones certificadas y 450 horas de interpretación.

Un traductor promedio traduce 2,500 palabras por jornada laboral, considerando que trabaja 5 días a la semana, traduce 600,000 palabras por año.

3.1.1.2 Capacidad diseñada. Considerando las cifras proporcionadas en el párrafo 3.1.1.1, el primer año, se requiere de 5 traductores, 2 peritos y 1 intérprete.

Se estima un crecimiento del 15% en los dos años subsiguientes, como consecuencia se requerirán 6 traductores, 3 peritos y 1 interprete en el segundo año y 7 traductores, 3 peritos y 2 intérpretes en el tercer año.

Para el año 4to y 5to se consideró un crecimiento del 5%, se continúa con 7 traductores y 3 peritos, se incorpora un intérprete más para los dos años.

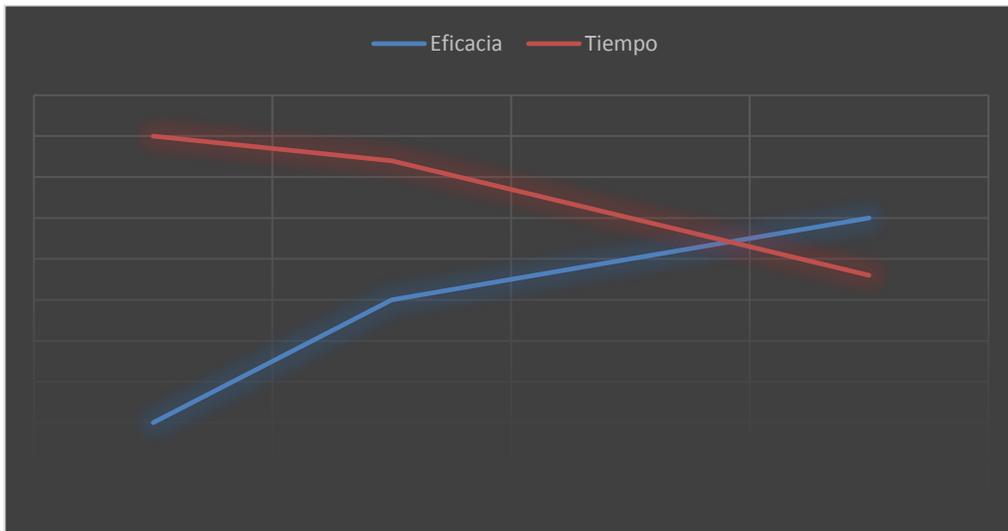
Tabla 7. Capacidad diseñada

Concepto	Cantidad	Años					
		0	1	2	3	4	5
Unidad							
Traducciones simples	Palabra		3,024,000	3,477,600	3,999,240	4,199,202	4,409,162
Traducciones certificadas	Hoja		5,400	6,210	7,142	7,499	7,874
Interpretaciones	Hora		450	518	595	625	656
Mano de obra							
Traductores			5	6	7	7	7
Peritos			2	3	3	3	3
Interpretes			1	1	2	3	3

Fuente: Elaboración propia.

3.1.1.3 Curva de aprendizaje. No será necesario brindar capacitaciones iniciales, para poder asignarle un proyecto a algún traductor, este debe tener un conocimiento previo de traducción y si el documento a traducir es técnico, deberá tener el conocimiento adicional que asegure una traducción precisa y fiel al texto origen. Por parte de la empresa, a medida que se tenga mejor conocimiento de los traductores, de sus especialidades y de su capacidad, así como de los clientes, de sus necesidades y los procesos que mejor se adapten a sus necesidades, se podrá ofrecer un servicio más eficaz y puntual. Este conocimiento le servirá a la empresa para encontrar al traductor adecuado para cada cliente en un tiempo menor y para saber cuáles servicios complementarios ofrecerle.

Gráfica 3. Curva de aprendizaje.



Fuente: Elaboración propia.

3.2 FACTORES CONDICIONANTES DEL TAMAÑO

3.2.1 Dimensión del mercado.

El mercado no condiciona la producción del servicio, ya que los traductores trabajarán por proyecto, si el mercado disminuye será menor el número de

proyectos asignados a los mismos, y si el mercado aumenta, solo en Mexicali existen más de 200 traductores de diferentes idiomas, no será difícil reclutar más traductores para la página.

3.2.2 Capacidad diseñada.

La capacidad de diseño tampoco es una limitante, los 16 traductores que se necesitan para cumplir con la demanda trabajarán la mayor parte del tiempo desde sus propias computadoras/oficinas.

3.2.3 Disponibilidad de insumos materiales y humanos.

No son condicionantes de la agencia, ya que los insumos se pueden proveer desde cualquier tienda departamental de oficinas. Y como se puntualizó anteriormente la ciudad de Mexicali cuenta con los suficientes traductores para cumplir con la demanda, y en dado caso de que no fuese así, la modalidad de trabajar a distancia ofrece la ventaja de poder asignar proyectos a traductores fuera de la ciudad.

3.2.4 Problemas de transporte.

La capacidad de producción no está condicionada por problemas de transporte que afecten la obtención de insumos o la elaboración del producto final.

3.2.5 Problemas institucionales.

Para poder realizar las traducciones certificadas se requiere que el traductor esté registrado en el padrón de peritos del Poder Judicial del Estado.

3.2.6 Capacidad administrativa.

No es condicionante, además de contar la ciudad con los suficientes traductores para cubrir la demanda, también tiene suficiente capital humano para realizar labores administrativas.

3.2.7 Justificación del tamaño en relación con el proceso y la localización.

En un principio no se requiere ser una empresa grande ya que se pretende llevar la mayor parte del proceso virtualmente. Aunque si se requiere un espacio pequeño para tener presencia física.

3. 3 PROCESO

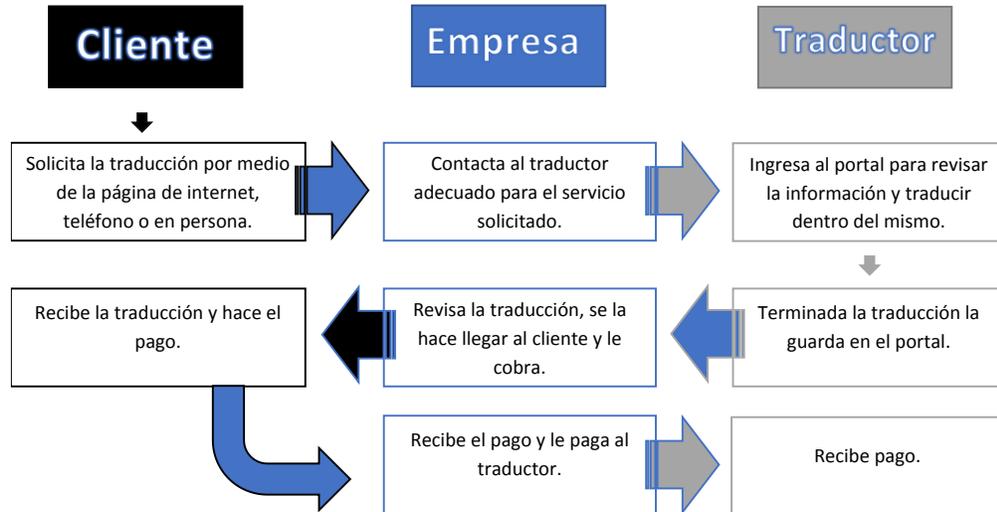
3.3.1 Descripción de la prestación del servicio

3.3.1.1 Descripción del proceso de traducción. El cliente solicita el tipo de servicio que requiere mediante la página de internet, teléfono o personalmente; la empresa contacta al traductor adecuado para el servicio solicitado; el traductor ingresa al portal donde encontrará la información para realizar su labor y traduce dentro del mismo, una vez terminada la traducción el producto se queda guardado en el sistema; el personal de la empresa revisa el producto, contacta al cliente y se lo entrega por el medio que se solicite; se hace el cobro y el pago correspondiente al traductor. Con el fin de proteger la información proporcionada por el cliente, previo a la contratación se firma un Acuerdo de Confidencialidad.

3.3.1.2 Justificación técnica del proceso de transformación. Se propone el proceso anterior porque una de las ventajas competitivas de la empresa es que se toman valoraciones según el documento que se tiene que traducir, asignándolo al traductor más calificado para realizarlo. El único insumo que se necesita son hojas de papel bond y tinta, en caso de la entrega de traducciones físicas. Se contrata a los traductores por prestación de servicios, por lo que su pago se realiza una vez terminado el producto.

3.3.1.3 Flujo del proceso total

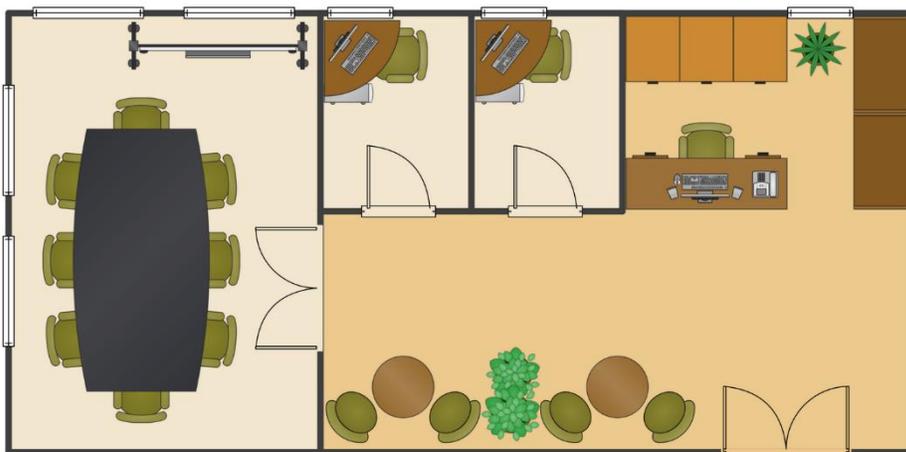
Figura7. Flujo del proceso de traducción.



Fuente: elaboración propia con base del modelo propuesto por el autor de esta tesis.

3.4 DESCRIPCION DE LAS INSTALACIONES, EQUIPOS Y PERSONAL TECNICO.

Se pretende iniciar operaciones arrendando una oficina que cuente con los siguientes espacios:



Los cuáles serán utilizados por el auxiliar administrativo, el gerente general y los traductores.

Dentro del mobiliario se necesitará: 3 escritorios con silla, archiveros, sillas y mesas de espera, una mesa para la sala de juntas.

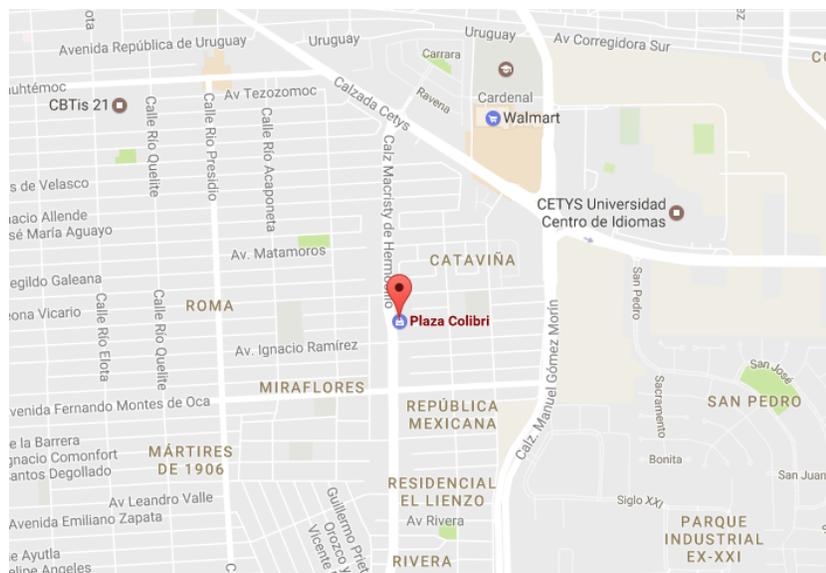
Con respecto al equipo de cómputo: 3 computadoras de escritorio, 2 laptops, 1 proyector, y un servidor HP ProLiant ML110 G9.

3.5 LOCALIZACION

3.5.1 Descripción.

3.5.1.1 Macrolocalización. La empresa estará ubicada en la zona llamada Cataviña de Mexicali, Baja California.

Figura 8. Macrolocalización.



Fuente: google maps. (Maps, 2017)

3.5.1.3 Microlocalización. Se compararon dos posibles oficinas, una ubicada en Centro Cívico y otra en Cataviña. Se utiliza una tabla comparativa en la cual se ponderan varios factores, siendo el más importante de ellos “la oportunidad de negocio” por lo cual representa el 40% de la calificación, le sigue el “costo de arriendos” con un 20%, en igual importancia se consideran el “acceso peatonal y de transporte” y “seguridad y status” con un 15%, y por último se evalúa la “cercanía al sector comercial” con un 10%.

Tabla 8. Tabla comparativa

OPCIONES VARIABLES	SECTOR “Centro Cívico”	TOTAL	SECTOR “Cataviña”	TOTAL
ACCESO PEATONAL Y DE TRANSPORTE 15%	3	.45	4	.6
OPORTUNIDAD DE NEGOCIO 40%	4	1.6	4	1.6
COSTO DE ARRIENDOS 20%	2	.4	4	.8
SEGURIDAD Y STATUS 15%	4	.6	5	.75
CERCANÍA AL SECTOR COMERCIAL 10%	4	.4	5	.5
TOTAL		3.45		4.25

1= Peor calificación 5=Mejor Calificación

Fuente: Elaboración propia.

Ubicación “Centro Cívico”

Figura 9. Local en Centro Cívico.



Fuente: Google maps. (Maps, 2017)

Se calificó con 3 al “Acceso peatonal y de transporte” porque, si bien existe transporte público que facilite llegar al lugar y este mismo cuenta con señalamientos que respetan el acceso peatonal, es un área de mucha afluencia de personas y es difícil encontrar estacionamiento para el público en general. Pero gracias a esta afluencia, se calificó con 4 la “Oportunidad de negocio”, aunque la mayoría de clientes que se captarían serían B2C y no B2B como pretende la empresa. Esta área, por ser muy concurrida, se caracteriza por tener precios de arrendamiento muy altos, es por esta razón que el “Costo de arriendos” se calificó con un 2. En “Seguridad y status” se calificó con 4, ya que se sitúa frente a las oficinas de los tres poderes, las cuales cuentan con guardias de seguridad que vigilan el área. Se calificó con 4 la “Cercanía al sector comercial” porque se encuentra cerca de varias notarias públicas y tiene fácil acceso a una de las áreas industriales de la ciudad.

Ubicación “Cataviña”

Figura 10. Local en Cataviña.



Fuente: Google maps. (Maps, 2017)

El “Acceso peatonal y de transporte” se calificó con 4 porque el transporte público cuenta con rutas en esa área y el local cuenta con estacionamiento suficiente para los clientes. La “Oportunidad de negocio” va ligada con la “Cercanía al sector comercial”, ya que está ubicado en una vía que tiene acceso directo a las dos principales áreas industriales de la ciudad. La renta mensual que se pide por la oficina está dentro del rango normal que se cobra por otros locales, por lo cual se calificó con 4. La plaza donde se encuentra ubicada la oficina cuenta con guardias de seguridad y está dentro de la zona con más plusvalía en la ciudad por lo que se calificó con 5.

Por las razones antes enlistadas y por tener una mayor ponderación en el cuadro comparativo se decidió arrendar el espacio ubicado en “Cataviña”.

3.5.1.4 Integración en el mercado. Se encuentra cerca de una vía principal, la cual da directamente a las dos principales áreas industriales de la ciudad.

3.5.2 Ordenamiento espacio interno.

El local se renta ya habilitado con recibidor, dos oficinas cerradas, una oficina abierta, sala de juntas y sanitarios.



3.5.2.1 Distribución de las instalaciones en el terreno. En el exterior el local cuenta con un estacionamiento compartido con otros negocios, el cual está ubicado al lado derecho de la oficina y es lo suficientemente grande para la utilización de los clientes de los negocios mencionados. El área de entrada se encuentra en un espacio accesible y sin dificultades de entrada.

3.5.2.2 Flujograma espacial. Se pretende que el servicio fluya de una forma virtual, la página web que se creará contará con la siguiente información y opciones:

Inicio: la página inicial y se hablará brevemente de la empresa.

Servicios: se enlistarán y describirán los servicios que se ofrecen, así como los idiomas que se manejan.

Proceso: Se le muestra al cliente lo fácil y rápido que es solicitar una traducción por medio de la página.

Solicitar presupuesto: El cliente puede solicitar un presupuesto sin compromiso, explicando un poco el servicio que requiere o adjuntando el documento a traducir.

Contacto: Se muestran las formas por las cuales se puede contactar a la empresa: correo electrónico, Skype, teléfono, Facebook, dirección física, linkedin, twitter o por medio del chat de la página.

3.5.3 Calificación o justificación.

3.5.3.1 Razones geografía física. Se eligió esta ubicación dado el fácil acceso que se tiene a las principales zonas industriales en la ciudad de Mexicali, Baja California.

3.5.3.2 Razones institucionales. El local ya cuenta con los espacios que la empresa requiere, una de las razones por las cuales se decidió operar en este lugar, así sería un gasto menos el tener que adaptarlo.

3.5.3.3 Con relación a las características del terreno. La avenida en la que se encuentra está en buen estado, sus alrededores son seguros, no se dificulta el acceso al local.

3.5.3.4 Del proceso productivo. En el caso que se requiera recoger o llevar documentos a una empresa, su cercanía con las vías que se comentaron anteriormente hará que el proceso sea más rápido.

3.5.3.5 Del programa de expansión. En el momento que la compañía crezca y necesite de más espacio para operar, el edificio cuenta con otros locales, los cuales también se podrían rentar para poder así expandirse.

3.6 OBRAS FISICAS

3.6.1 Relación y especificación de las obras que se realizarán.

3.6.1.1 Dimensiones de la obra. Se rentará un edificio el cual cuente con las dimensiones y espacios necesarios para que la empresa funcione.

3.6.1.2 Requisitos de la obra. No se requiere de ningún tipo de construcción, como se mencionó anteriormente, el edificio rentado cuenta con las dimensiones y espacios necesarios para la operación de la empresa.

3.7 ORGANIZACIÓN

3.7.1 Información general de la empresa

Se implementará un diseño de modelo organizacional mecanicista, con una clara cadena de mandos, departamentalización rígida, centralización y gran formalización.

Se subdividirá el trabajo en puestos y tareas empleando la departamentalización funcional. Por ser una empresa pequeña de nueva creación solo se contará con 2 departamentos, el departamento de traducción y el departamento administrativo.

Se utilizará el principio de escalonamiento y unidad de mando teniendo un organigrama en forma de pirámide, obedeciendo los bajos mandos a su superior inmediato.

El tipo de autoridad que se implementará será la centralizada, pero, aunque las decisiones finales y la autoridad se concentren en la cúspide, se aplicará el principio de delegación.

Se establecerán objetivos y normas; se les dará a los empleados la autoridad para que lleven a cabo sus responsabilidades eficazmente y se les hará rendir cuentas de su desempeño en dichas responsabilidades definidas.

Se motivará al personal a participar en la toma de decisiones, manteniéndolos informados y ayudándolos a mejorar sus destrezas y habilidades.

Se les proporcionará una retroalimentación precisa y oportuna para que puedan comparar su desempeño con las expectativas establecidas y corregir cualquier deficiencia.

3.7.2 Forma Jurídica

Sociedad Civil.

3.7.3 Estructura de socios

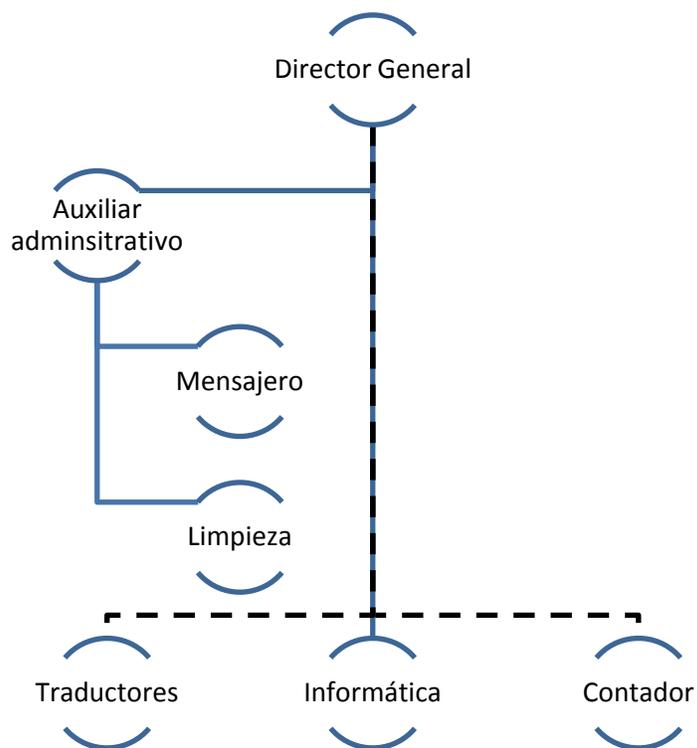
Se contará solamente con dos socios.

Tabla 9. Socios de la empresa

Nombre de la persona física o moral titular de las acciones o partes sociales o aportaciones	% respecto al capital social o partes sociales o aportaciones	¿Con derecho a voto? (SI/NO)
Ekatherina Feuchter Leyva	70%	SI
Omar Casarubias López	30%	SI

Fuente: Elaboración propia.

3.7.4 Organigrama General



3.7.5 Requerimientos del personal

Se tienen designadas las actividades y misiones de cada persona en la empresa como se muestra a continuación:

GERENTE GENERAL

Misión:

Asegurar el funcionamiento óptimo de todas las áreas de la empresa, encaminando todos los esfuerzos a generar un servicio de calidad para los clientes, de acuerdo a la filosofía de la empresa.

Responsabilidades:

- Cumplir y hacer cumplir el reglamento interno de trabajo.
- Supervisar el inicio diario de operaciones y generar los reportes necesarios.
- Supervisar la operación en las áreas funcionales.
- Proveer al personal y áreas de lo necesario para desarrollar sus funciones.
- Garantizar que el personal mantenga la excelencia en la atención al cliente.
- Controlar y supervisar cotizaciones.
- Supervisar el buen estado de las instalaciones y mobiliario existente.
- Supervisar el cierre diario de operaciones y generar los reportes necesarios.
- Asignar permisos y descansos, de acuerdo a operación y lineamientos establecidos.
- Dirigir las juntas de personal.

Perfil del puesto:

Carrera: Traducción e Interpretación, LAE o afín.

Grado Académico: Licenciatura, deseable Maestría.

Años de experiencia: de 2 a 5 años.

TRADUCTOR

Misión:

Realizar traducciones de documentos respetando los principios estilísticos, gramaticales y ortográficos del lenguaje técnico-científico e institucional, con el fin de facilitar las publicaciones, documentos oficiales y otros, para contribuir al alcance de las metas.

Responsabilidades:

- Realizar la traducción al idioma correspondiente de documentos institucionales.
- Editar documentos escritos en el idioma correspondiente cuando sea necesario.
- Revisar traducciones realizadas por traductores externos.
- Atender consultas realizadas por clientes sobre el uso correcto del idioma correspondiente y de la terminología en sus documentos.

Perfil del puesto:

Carrera: Traducción e Interpretación

Grado Académico: Licenciatura

Años de experiencia: de 2 a 5 años, certificado como perito traductor por el Poder Judicial de algún estado.

AUXILIAR ADMINISTRATIVO

Misión:

Coordinar de manera eficiente los proyectos especiales asignados por la Dirección General

Responsabilidades:

- Asistente de la Dirección General
- Manejo de agenda

- Control de llamadas telefónicas
- Administración general
- Manejo de caja chica
- Atención a clientes
- Seguimiento a varios asuntos

Perfil de puesto:

Carrera: Administrativa

Grado Académico: trunca o titulada

Años de experiencia: de 1 a 3 años.

MENSAJERO

Es responsable de llevar documentos de un lugar a otro en un tiempo considerable y con el cuidado necesario hacia el documento.

Responsabilidades:

- Recolección y entrega oportuna de documentos.
- Organizar su propia ruta de entregas y recolección optimizando tiempo.

Perfil del puesto:

Grado académico: Preparatoria terminada o trunca

Años de experiencia: Experiencia conduciendo motocicletas mínima de 1 año

Otros: Contar con licencia de conducir.

3.7.6 Tabuladores de sueldos.

Se presenta un tabulador con los sueldos tanto diarios, semanales, mensuales y anuales. Cabe recordar que el personal de informática, el contador y el personal de limpieza serán contratados de forma externa

(outsourcing), no laborarán dentro de las oficinas de la empresa y que los traductores serán contratados por medio de prestación de servicios, se les pagará su tarifa según el proyecto realizado.

Tabla 10. Tabulador de sueldos

Puesto	Cantidad	Salario diario	Salario diario integrado	Importe semanal	Importe mensual	Importe anual
			135%	7	30.4	52
Gerente	1	\$600	\$810	\$5,670	\$24,638	\$294,840
Auxiliar Adm.	1	\$250	\$338	\$2,363	\$10,266	\$122,850
Mensajero	1	\$200	\$270	\$1,890	\$8,213	\$98,280
Limpieza	1	\$150	\$203	\$1,418	\$6,159	\$73,710
Informatica	1	\$33.33	\$45	\$315	\$1,369	\$16,378
Contador	1	\$33.33	\$45	\$315	\$1,369	\$16,378

Fuente: Elaboración propia.

3.7.7 Prestaciones al personal.

Una vez pasado el período de prueba antes mencionado, los empleados de base (Gerente, Auxiliar Administrativo y Mensajero) contarán con las siguientes prestaciones:

- ✓ Día de descanso.
- ✓ Prima dominical.
- ✓ Vacaciones.
- ✓ Prima vacacional.
- ✓ Aguinaldo.
- ✓ Prima de antigüedad.
- ✓ Capacitación.
- ✓ Reparto de utilidades.
- ✓ Seguro Social.
- ✓ Bono de asistencia.

3.8 ANALISIS DE COSTOS.

3.8.1. Análisis de costos

3.8.1.1 De la construcción de obras físicas. No se requerirá ningún tipo de construcción ya que se rentará un local ya habilitado con los espacios necesarios.

3.8.1.2 De equipos y maquinaria. Para poder operar de manera eficiente se requerirá de los siguientes equipos:

Tabla 11. Equipo y maquinaria

Equipo principal				
Equipo de cómputo	Unidad	4	\$6,563	\$26,250
Mobiliario	Unidad	5	\$14,000	\$70,000
Servidor HP ProLiant ML110 G	Unidad	1	\$22,729	\$22,729
Aplicación del sistema	Unidad	1	\$62,128	\$62,128
Dominio	Unidad	1	\$15,120	\$15,120
				<hr/>
				\$196,227
Equipo secundario				
Equipo de transporte				
Motocicleta	Unidad	1	\$16,290	\$16,290
				<hr/>
				\$0
				<hr/>
				\$16,290
				<hr/>
				\$212,517

Fuente: Elaboración propia.

3.8.2 De la producción.

3.8.2.1 Capacidad proyectada. Se pretende iniciar con un mínimo de diez traductores del idioma inglés, de ser posible cada uno con especializaciones diferentes y un traductor para cada uno de los otros idiomas. El tiempo empleado para realizar una traducción depende de la habilidad de cada traductor, del tipo y tamaño de la traducción y de la combinación de idiomas.

3.8.2.2 De los materiales. La mayoría de los documentos se manejarán de forma digital, solo de ser necesario se harán impresiones de las traducciones, por lo que los gastos de papelería serán mínimos, se contempla gastar uno mil pesos al mes.

3.8.2.3 De la mano de obra. Los traductores no tendrán en sí un costo adicional, ya que se les pagará el 75% del total del proyecto que realicen.

Tabla 12. Mano de obra

Puesto	Años				
	1	2	3	4	5
Traductores	\$1,360,800	\$1,564,920	\$1,799,658	\$1,889,641	\$1,984,123
Traductores	\$1,648,350	\$1,895,603	\$2,179,943	\$2,288,940	\$2,403,387
Interpretes	\$236,250	\$271,688	\$181,662	\$190,745	\$200,282
	\$3,245,400	\$3,732,210	\$4,161,263	\$4,369,326	\$4,587,792

Fuente: Elaboración propia.

3.8.2.4 De los servicios. Los servicios requeridos serán los siguientes:

Tabla 13. Servicios

Concepto	Importe mensual
Renta	\$10,800
Luz	\$8,000
Agua	\$200
Telefono o Radio	\$1,000

Fuente: Elaboración propia.

3.9. OPERACIÓN DEL PROYECTO.

3.9.1. Plazo para operación experimental y puesta en marcha.

Se empezará ofreciendo los servicios de traducción e interpretación, ya que las encuestas mostraron que el servicio de revisión y terminología aún no son muy utilizados en esta ciudad, pero se pretende introducirlos al mercado una vez ganada clientela y presentar su utilidad. También se implementarán estrategias para el ganar la confianza del cliente, ya que es uno de los factores que más valoran a la hora de contratar a un traductor.

IV. ESTUDIO FINANCIERO

4.1 INVERSIÓN TOTAL INICIAL, FIJA Y DIFERIDA.

Para emprender el proyecto se requiere de una inversión inicial total de **\$702,990.00 MN**, la cual se divide en inversión fija e inversión diferida, como se muestra a continuación.

4.1.1 Inversión fija.

La inversión fija forma parte de la infraestructura operativa del negocio, se contempla la compra de maquinaria y equipo, la cual requiere una inversión de \$212,517.00 MN.

Tabla 14. Inversión fija.

Inversión fija					
Maquinaria y equipo.					
<u>Equipo principal</u>					
Equipo de cómputo	Unidad	4	\$6,563	\$26,250	
Mobiliario	Unidad	5	\$14,000	\$70,000	
Servidor HP ProLiant ML110 G	Unidad	1	\$22,729	\$22,729	
Aplicación del sistema	Unidad	1	\$62,128	\$62,128	
Dominio	Unidad	1	\$15,120	\$15,120	
					\$196,227
<u>Equipo secundario</u>					
Equipo de transporte					
Motocicleta	Unidad	1	\$16,290	\$16,290	
					\$0
					\$16,290
Subtotal maquinaria y equipo					\$212,517

Fuente: Elaboración propia.

4.1.2 Inversión diferida.

La inversión diferida se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios, en este caso los honorarios de constitución y publicidad, para la cual se requiere una inversión de **\$35,000.00 MN.**

Tabla 15. Inversión diferida.

Inversión diferida				
<u>Gastos preoperativos</u>				
Gastos de organización				
Honorarios de constitución	Unidad	1	\$20,000	\$20,000
Publicidad y propaganda	Unidad	1	\$15,000	\$15,000
				\$35,000
Subtotal de gastos preoperativos				\$35,000

Fuente: Elaboración propia.

4.1.3 Capital de trabajo.

Esta inversión está formada por los recursos monetarios necesarios para el funcionamiento operativo del proyecto. Se hizo una estimación de lo requerido para que el negocio funcione durante 6 meses, dando un total de inversión de **\$455,473.00 MN.**

Tabla 16. Capital de trabajo

Concepto	Total						
		1	2	3	4	5	6
Capital de trabajo							
Sueldos	\$312,073	\$52,012	\$52,012	\$52,012	\$52,012	\$52,012	\$52,012
Renta	\$64,800	\$10,800	\$10,800	\$10,800	\$10,800	\$10,800	\$10,800
Luz	\$48,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000	\$8,000
Agua	\$1,200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
Telefono o Radio	\$6,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000	\$1,000
Combustible	\$3,000	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500	\$500
Materia prima	\$20,400	\$3,400	\$3,400	\$3,400	\$3,400	\$3,400	\$3,400
		\$455,473	\$75,912	\$75,912	\$75,912	\$75,912	\$75,912

Fuente: Elaboración propia.

4.2 ESTADO DE ORIGEN Y APLICACIÓN DE RECURSOS.

En el siguiente desglose se muestra el origen de los recursos con los cuales contará la empresa y la aplicación que se les dará. En primera instancia los socios aportarán el 14% de la inversión, se pedirá un apoyo gubernamental para emprendedores el cual cubrirá el 10% y se solicitará un crédito bancario para el 76% restante.

Tabla 17. Origen de los recursos

Concepto	Unidad	Cantidad	Costo unitario	Importe	Origen y aplicación		
					Socios	Apoyo gubernamental	Banco
					10%	10%	80%
Inversión fija							
Maquinaria, equipo y ganado							
<u>Equipo principal</u>							
Equipo de cómputo	Unidad	1	\$26,250	\$26,250	\$2,625	\$2,625	\$21,000
Mobiliario	Unidad	1	\$70,000	\$70,000	\$7,000	\$7,000	\$56,000
Servidor HP ProLiant ML110 G	Unidad	1	\$22,729	\$22,729	\$2,273	\$2,273	\$18,183
Aplicación del sistema	Unidad	1	\$62,128	\$62,128	\$6,213	\$6,213	\$49,702
Dominio	Unidad	1	\$15,120	\$15,120	\$1,512	\$1,512	\$12,096
				\$196,227	\$19,623	\$19,623	\$156,982
<u>Equipo secundario</u>							
Equipo de transporte							
Motocicleta	Unidad	1	\$16,290	\$16,290	\$1,629	\$1,629	\$13,032
				\$16,290	\$1,629	\$1,629	\$13,032
Subtotal maquinaria y equipo				\$212,517	\$21,252	\$21,252	\$170,014
Inversión diferida							
<u>Gastos preoperativos</u>							
Gastos de organización							
Honorarios de constitución	Unidad	1	\$20,000	\$20,000	\$20,000	\$0	\$0
Publicidad y propaganda	Unidad	1	\$15,000	\$15,000	\$15,000	\$0	\$0
				\$35,000	\$35,000	\$0	\$0
Subtotal de gastos preoperativos				\$35,000	\$35,000	\$0	\$0
Capital de trabajo				\$455,473	\$45,547	\$45,547	\$364,379
Inversión inicial				\$702,990	\$101,799	\$66,799	\$534,392
					14%	10%	76%

Fuente: Elaboración propia.

4.3 DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS

4.3.1 Costos de producción.

4.3.1.1 Materia prima. En materia prima se considera papelería y toner, los insumos necesarios para proporcionar los servicios de traducción. Las cantidades mostradas corresponden al costo anual.

Tabla 18. Materia prima

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Materia prima	\$0	\$3,400	\$3,400	\$3,400	\$3,400	\$3,400

Fuente: Elaboración propia.

4.3.1.2 Mano de obra. La mano de obra representa a los traductores/intérpretes, los cuales cobran el 75% por proyecto realizado, este costo no es fijo, está basado en la demanda pronosticada.

4.4 GASTOS DE OPERACIÓN.

4.4.1 Gastos indirectos.

El gasto indirecto contempla la gasolina requerida para las entregas del mensajero.

Tabla 19. Gastos indirectos

Concepto	Costo unitario/mensual	Años					
		0	1	2	3	4	5
Combustible	\$500	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000	\$6,000

Fuente: Elaboración propia.

4.4.2 Gastos de administración.

Tabla 20. Gastos de administración

Concepto	Importe mensual	Años				
		1	2	3	4	5
Sueldos	\$52,012	\$624,147	\$655,354	\$688,122	\$722,528	\$758,654
Renta	\$10,800	\$129,600	\$129,600	\$129,600	\$129,600	\$129,600
Luz	\$8,000	\$96,000	\$96,000	\$96,000	\$96,000	\$96,000
Agua	\$200	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400	\$2,400
Telefono o Radio	\$1,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000
	0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$72,012	\$864,147	\$895,354	\$928,122	\$962,528	\$998,654

Fuente: Elaboración propia.

4.4.3 Gastos de venta

Tabla 21. Gastos de venta

Concepto	Importe mensual	Años				
		1	2	3	4	5
Publicidad	\$1,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000

Fuente: Elaboración propia.

4.5 GASTOS FINANCIEROS

Debido al préstamo solicitado al banco se harán los siguientes pagos a capital y pago de intereses.

Tabla 22. Pagos a capital e intereses.

Intereses	Capital	Pago total
\$96,191	\$102,464	\$198,654
\$77,747	\$120,907	\$198,654
\$55,984	\$142,670	\$198,654
\$30,303	\$168,351	\$198,654
\$0		
\$260,225	\$534,392	\$794,617

Fuente: Elaboración propia

4.6 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

El proyecto será financiado de la siguiente manera:

Tabla 23. Financiamiento del proyecto

Concepto	Importe	Origen y aplicación		
		Socios	Apoyo gubernamental	Banco
Maquinaria, equipo y ganado	\$212,517	\$21,252	\$21,252	\$170,014
Gastos preoperativos	\$35,000	\$35,000	\$0	\$0
Capital de trabajo	\$455,473	\$45,547	\$45,547	\$364,379
Total inversión	\$702,990	\$101,799	\$66,799	\$534,392

Fuente: Elaboración propia.

4.7 ESTADO DE RESULTADOS

A continuación, se presenta una proyección de la situación financiera de la empresa a 5 años, contemplando los costos y gastos mencionados en los capítulos anteriores.

Tabla 24. Estado de resultados

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$4,327,200	\$4,976,280	\$5,548,350	\$5,825,768	\$6,117,056
Costo de ventas		\$3,254,800	\$3,741,610	\$4,170,663	\$4,378,726	\$4,597,192
Depreciaciones		\$52,441	\$52,441	\$52,441	\$27,196	\$10,500
Total costo de ventas		\$3,307,241	\$3,794,051	\$4,223,103	\$4,405,921	\$4,607,692
Utilidad bruta		\$1,019,959	\$1,182,229	\$1,325,247	\$1,419,846	\$1,509,364
<u>Gastos de operación</u>						
Gastos de admon		\$864,147	\$895,354	\$928,122	\$962,528	\$998,654
Gastos de venta		\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000	\$12,000
Total gastos de operación		\$876,147	\$907,354	\$940,122	\$974,528	\$1,010,654
Utilidad de operación		\$143,813	\$274,875	\$385,125	\$445,319	\$498,710
<u>Costo integral de financiamiento</u>						
Gastos financieros		\$96,191	\$77,747	\$55,984	\$30,303	\$0
		\$96,191	\$77,747	\$55,984	\$30,303	\$0
Utilidad de financiamiento		\$779,956	\$829,607	\$884,138	\$944,225	\$1,010,654
<u>Operaciones discontinuales</u>						
Utilidad antes de impuestos		\$47,622	\$197,128	\$329,141	\$415,015	\$498,710
ISR y PTU 40%		\$19,049	\$78,851	\$131,657	\$166,006	\$199,484
Utilidad neta		\$28,573	\$118,277	\$197,485	\$249,009	\$299,226
EBITDA		\$196,253	\$327,316	\$437,566	\$472,514	\$509,210

Fuente: Elaboración propia.

4.8 BALANCE GENERAL.

La situación contable de la empresa se ve representada con el siguiente balance general, en el cual se puede observar los activos y pasivos de la empresa, tanto a largo como a corto plazo; así como el capital contable.

Tabla 25. Balance general

Concepto	Años					
	0	1	2	3	4	5
Activo circulante						
Caja y bancos	\$455,473	\$453,072	\$562,685	\$722,745	\$864,949	\$1,208,152
Total circulante	\$455,473	\$453,072	\$562,685	\$722,745	\$864,949	\$1,208,152
Activo no circulante						
Maquinaria y equipo	\$196,227	\$196,227	\$196,227	\$196,227	\$196,227	\$196,227
Equipo de transporte	\$16,290	\$16,290	\$16,290	\$16,290	\$16,290	\$16,290
Depreciación acumulada		-\$48,941	-\$97,881	-\$146,822	-\$170,517	-\$177,517
Total no circulante	\$212,517	\$163,576	\$114,636	\$65,695	\$42,000	\$35,000
Activo diferido						
Gastos preoperativos	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000	\$35,000
Depreciación acumulada		-\$3,500	-\$7,000	-\$10,500	-\$14,000	-\$17,500
Total diferido	\$35,000	\$31,500	\$28,000	\$24,500	\$21,000	\$17,500
Total Activo	\$702,990	\$648,149	\$705,321	\$812,941	\$927,948	\$1,260,652
Pasivo a corto plazo						
Acreedores diversos	\$102,464	\$120,907	\$142,670	\$168,351	\$0	\$0
Impuestos por pagar	\$0	\$19,049	\$78,851	\$131,657	\$166,006	\$199,484
Total corto plazo	\$102,464	\$139,956	\$221,522	\$300,008	\$166,006	\$199,484
Pasivo a largo plazo						
Fondo Gubernamental	\$66,799	\$66,799	\$66,799	\$66,799	\$66,799	\$66,799
Acreedores bancarios	\$431,929	\$311,021	\$168,351	\$0	\$0	\$0
	\$498,728	\$377,821	\$235,150	\$66,799	\$66,799	\$66,799
Total pasivo	\$601,191	\$517,776	\$456,672	\$366,807	\$232,805	\$266,283
Capital contable						
Capital social	\$101,799	\$101,799	\$101,799	\$101,799	\$101,799	\$101,799
Utilidades retenidas	\$0	\$0	\$28,573	\$146,850	\$344,335	\$593,344
Utilidad del ejercicio	\$0	\$28,573	\$118,277	\$197,485	\$249,009	\$299,226
Total capital contable	\$101,799	\$130,372	\$248,649	\$446,134	\$695,143	\$994,369
Suma pasivo y capital cc	\$702,990	\$648,149	\$705,321	\$812,941	\$927,948	\$1,260,652
	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Fuente: Elaboración propia.

4.9 COSTO DE CAPITAL O TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO

El costo de capital promedio ponderado (CCPP) de la empresa es del 16%.

Tabla 26. Costo de capital.

Concepto	Importe	%	Tasa	Proporción
Socios	\$101,799	14%	18%	3%
Apoyo gubernamental	\$66,799	10%	0	0%
Banco	\$534,392	76%	18%	14%
	<u>\$702,990</u>	<u>100%</u>		<u>16%</u>

Fuente: Elaboración propia.

V. EVALUACIÓN ECONÓMICA

5.1 MÉTODOS DE VALUACIÓN

5.1.1 Recuperación de la inversión.

La inversión total inicial se recupera en un período de 29 meses, es decir, en el año 3. Y la aportación realizada por los socios, es recuperada en 23 meses, en el año 2.

Tabla 27. Recuperación de la inversión

	0	1	2	3	4	5
Inversión inicial	\$702,990					
Flujos operativos		\$214,697	\$330,030	\$384,395	\$172,507	\$395,703
Flujo operativo acumulado		\$214,697	\$544,727	\$929,122	\$1,101,629	\$1,497,332
Pago de la inversión inicial		\$488,294	\$158,263	\$226,132	\$398,639	\$794,342
Periodo de recuperación en meses	29			29		
Inversión inicial	\$101,799					
Flujos financieros		-\$2,401	\$109,613	\$160,060	\$142,203	\$343,204
Flujo financiero acumulado		-\$2,401	\$107,212	\$267,272	\$409,475	\$752,679
Pago de la inversión inicial		\$104,200	\$5,413	\$165,473	\$307,676	\$650,880
Periodo de recuperación en meses	23		23			

Fuente: Elaboración propia.

5.1.2 Razones financieras.

Se muestra el desarrollo de la empresa a través de los 5 años, analizando la relación matemática entre partidas del estado financiero, obteniendo datos de liquidez, apalancamiento, cobertura de intereses y rentabilidad.

Tabla 28. Razones financieras.

	1	2	3	4	5
Liquidez					
Capital de trabajo	\$313,116	\$341,164	\$422,738	\$698,943	\$1,008,669
Índice de liquidez	3.24	2.54	2.41	5.21	6.06
Apalancamiento					
Apalancamiento externo	80%	65%	45%	25%	21%
Apalancamiento interno	20%	35%	55%	75%	79%
Capital contable - pasivo total	-\$387,404	-\$208,023	\$79,327	\$462,338	\$728,086
Cobertura					
De intereses (veces)	1.50	3.54	6.88	14.70	-
Rentabilidad					
Márgen bruto	23.57%	23.76%	23.89%	24.37%	24.67%
Márgen operativo	3.32%	5.52%	6.94%	7.64%	8.15%
Márgen neto	0.66%	2.38%	3.56%	4.27%	4.89%

Fuente: Elaboración propia.

5.1.3 Valor presente neto.

El valor presente neto o valor actual neto (VAN) nos muestra los flujos de caja futuros en valores presentes. El valor presente neto operativo de la empresa es de \$250,502.00 MN y el valor presente neto financiero es de \$318,108.00 MN, los dos con un factor de descuento de 16.29%

Tabla 29. Valor presente neto

Concepto		1	2	3	4	5
Flujo de efectivo operativo incremental		\$214,697	\$330,030	\$384,395	\$172,507	\$395,703
Factor de descuento	16.29%	0.86	0.74	0.64	0.55	0.47
Inversión inicial	-\$702,990	\$184,622	\$244,046	\$244,430	\$94,328	\$186,065
Sumatoria de FE netos (ΣFEN)	\$953,492					
Valor Presente Neto operativo	\$250,502					
Valor Presente Neto financiero						
Concepto		1	2	3	4	5
Flujo de efectivo operativo incremental		-\$2,401	\$109,613	\$160,060	\$142,203	\$343,204
Factor de descuento	16.29%	0.86	0.74	0.64	0.55	0.47
Inversión inicial	-\$101,799	-\$2,065	\$81,055	\$101,780	\$77,758	\$161,379
Sumatoria de FE netos (ΣFEN)	\$419,907					
Valor Presente Neto operativo	\$318,108					

Fuente: Elaboración propia.

5.1.4 Tasa interna de rendimiento.

La rentabilidad que ofrece esta inversión es de 29.96%, el cual representa un porcentaje de beneficio.

Tabla 30. Tasa interna de rendimiento

Concepto		1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	-\$702,990	\$214,697	\$330,030	\$384,395	\$172,507	\$395,703
Tasa Interna de Retorno	29.96%					
Tasa Interna de Retorno Financiera						
Concepto		1	2	3	4	5
Flujo de efectivo a VP	-\$101,799	-\$2,401	\$109,613	\$160,060	\$142,203	\$343,204
Tasa Interna de Retorno	74.23%					

Fuente: Elaboración propia.

5.1.5 Punto de equilibrio

Las unidades que se requieren vender para lograr el punto de equilibrio están representadas en la siguiente tabla, representando una hoja de traducción por unidad.

Tabla 31. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	1	2	3	4	5
En unidades	16,087	16,299	16,999	17,149	17,248
En importe	\$3,878,949	\$3,930,005	\$3,974,022	\$4,008,924	\$4,032,217
En porcentaje	90%	79%	72%	69%	66%
Costos fijos más intereses	\$969,737	\$982,501	\$993,506	\$1,002,231	\$1,008,054
Precio de venta menos costos variables	\$60.28	\$60.28	\$58.44	\$58.44	\$58.44
Precio de venta	\$241	\$241	\$234	\$234	\$234
Costo variable	\$181	\$181	\$175	\$175	\$175
Difference	\$60	\$60	\$58	\$58	\$58
Comprobación de punto de equilibrio operativo					
Ventas	\$3,878,949	\$3,930,005	\$3,974,022	\$4,008,924	\$4,032,217
Costos variables	\$2,909,212	\$2,947,504	\$2,980,517	\$3,006,693	\$3,024,163
Costos fijos	\$969,737	\$982,501	\$993,506	\$1,002,231	\$1,008,054
CV + CF	\$3,878,949	\$3,930,005	\$3,974,022	\$4,008,924	\$4,032,217
Diferencia	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Fuente: Elaboración propia.

5.2 SENSIBILIDADES

5.2.1 Alternativas de simulación

Se crean 3 escenarios diferentes para observar el impacto que se tendría si los costos o ventas cambiaran. El primer escenario que se muestra es el neutro, con la información anteriormente mostrada; el segundo es un escenario optimista en el cual se aumentaron los precios de venta en un 4% y se disminuyeron los costos de materia prima en un 4%; y el tercero es el escenario pesimista, en el cual se disminuyeron los precios de venta en un 4% y se aumentaron los costos de materia prima en un 5%.

Tabla 32. Alternativas de simulación.

Escenarios	TIR Operativa	TIR Financiera	VPN	PRI
Neutro	29.96%	74.23%	318,108	29 meses
Optimista . + P.V. 5% . - Costo M.P. 4%	60.63%	233.40%	\$925,766	19 meses
Pesimista . - P.V. 4% . + Costo M.P. 5%	2.18%	-8.54%	-168,407	57 meses

Fuente: Elaboración propia.

5.3 CONCLUSIÓN

El análisis financiero nos muestra que si se realiza la inversión se tendrá una utilidad neta desde el primer año, si bien no es una cantidad extraordinaria, nos asegura no empezar con pérdidas. La rentabilidad del proyecto, según su TIR, es de 29.96%, recuperando la inversión total inicial en 29 meses. Para alcanzar el punto de equilibrio, en el cual no hay ganancia, pero tampoco pérdida se tiene que vender el

90% de lo pronosticado el primer año, pero esta cantidad disminuye a 66% para el quinto año. Las razones financieras nos muestran que se tiene liquidez todos los años y se tiene la capacidad de cubrir los intereses de los créditos adquiridos sin problema alguno.

Las alternativas de simulación muestran que, en un escenario optimista, con tan solo un 5% de aumento en los precios de venta y una disminución del 4% en el costo de la materia prima la TIR operativa y financiera aumentan poco más del doble, al igual que el VPN y el periodo de recuperación de la inversión disminuye 10 meses. Sin embargo, es una inversión riesgosa, porque en un escenario pesimista, donde los precios bajan un 4% y los costos suben 5%, el VPN aparece en números negativos, al igual que la TIR financiera, la TIR Operativa apenas si llega a un 2.18% y la inversión se recupera en 28 meses, es decir, en casi 5 años.

Referencias.

- Barraza, S. M. (12 de 04 de 2017). Pese a Trump, maquiladoras de EU invierten en Mexicali. (E. -E. (Corresponsal), Entrevistador) Obtenido de <http://www.excelsior.com.mx/nacional/2017/04/12/1157344>
- California, U. A. (2001). Atlas de Mexicali: un espacio urbano en la estrategia internacional. Mexicali, Baja California.
- CONAPO. (21 de 02 de 2017). Obtenido de <http://www.conapo.gob.mx/es/CONAPO/Proyecciones>
- Economía, S. d. (29 de 03 de 2017). Secretaría de Economía. Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>
- INEGI. (10 de Agosto de 2016). INEGI. Obtenido de <http://www.beta.inegi.org.mx/app/saic/default.aspx>
- INEGI. (21 de Noviembre de 2017). BIE. Obtenido de Banco de Información Económica: <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/>
- INEGI. (3 de Diciembre de 2017). Comercio. Obtenido de Comercio empresarial: <http://www.beta.inegi.org.mx/temas/comercioemp/>
- INEGI. (15 de Noviembre de 2017). DENU. Obtenido de Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/mapa/denu/#>
- INEGI. (8 de Julio de 2017). EMIM. Obtenido de Encuesta mensual de la industria manufacturera 2007-en adelante: <http://www.beta.inegi.org.mx/proyectos/encestablecimientos/mensuales/emim/2007/>
- INEGI. (3 de Agosto de 2017). SAIC. Obtenido de Sistema Automatizado de Información Censal: <http://www.beta.inegi.org.mx/app/saic/>
- Maps, G. (10 de 08 de 2017). *Google Maps*. Obtenido de <https://www.google.com/maps/search/google+maps/@41.8853595,-87.6283674,15z/data=!3m1!4b1>