

ECONOMIA

La **economía** es una ciencia social que estudia los procesos de extracción, producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios. En sentido figurado, **economía** significa regla y moderación de los gastos; ahorro.

El concepto de economía engloba la noción de cómo las sociedades utilizan los recursos escasos para producir bienes con valor, y cómo realizan la distribución de los bienes entre los individuos.

La escasez de recursos sugiere la idea de que los recursos materiales son limitados y no es posible producir una cantidad infinita de bienes, teniendo en cuenta que los deseos y las necesidades humanas son ilimitadas e insaciables.

Los recursos, en realidad, son suficientes, pero la administración actualmente está siendo errónea. Gandhi dijo una vez: “En la Tierra hay suficiente para satisfacer las necesidades de todos, pero no tanto como para satisfacer la avaricia de algunos”.

Con base en este principio, la economía observa el comportamiento humano como resultado de la relación entre las necesidades humanas y los recursos disponibles para satisfacer esas necesidades.

La ciencia de la economía trata de explicar el funcionamiento de los sistemas económicos y las relaciones con los agentes económicos (empresas o particulares), reflexionando sobre los problemas existentes y proponiendo soluciones. Así, la investigación de los principales problemas económicos y la toma de decisiones se basan en cuatro preguntas fundamentales sobre la producción: ¿qué producir?, ¿cuándo producir?, ¿cuánto producir?, ¿para quién producir?

Microeconomía y macroeconomía

En Economía, se distinguen fundamentalmente dos ramas: la microeconomía y la macroeconomía.

La **microeconomía** estudia las diversas formas de comportamiento en las decisiones individuales de los agentes económicos (empresas, empleados y consumidores), mientras que la **macroeconomía** analiza los procesos microeconómicos, observando la economía en su conjunto y con variables agregadas (producción total, tasas de inflación, desempleo, salarios, etc.).

Vea también Microeconomía y Macroeconomía.

Economía mixta

Como **economía mixta** se conoce el sistema económico que combina elementos de la economía planificada o dirigida, que obedece a objetivos y límites impuestos por el Estado, y de la economía de mercado libre. Asimismo, también se llama así al modelo

económico en el cual coexisten la propiedad privada del capitalismo y la propiedad colectiva del socialismo.

Economía política

El concepto de **economía política** surgió en el siglo XVII para referirse a las relaciones de producción entre las tres principales clases sociales del momento: burgueses, terratenientes y proletarios. A diferencia de la teoría económica de la fisiocracia, según la cual la tierra es el origen de la riqueza, la economía política proponía que, en realidad, el trabajo era la fuente real del valor, de lo cual se desprendía la teoría del valor-trabajo. El concepto de economía política fue dejado de lado en el siglo XIX, reemplazado por el de economía, que privilegiaba un enfoque matemático. Hoy en día, el término de economía política es usado en estudios interdisciplinarios cuyo objetivo es el análisis de cómo la política influye en el comportamiento del mercado.

Economía sumergida

Como **economía sumergida** se conoce toda aquella actividad económica que es practicada al margen de los controles legales y tributarios. Comprende desde actividades no declaradas al fisco, hasta actividades económicas ilegales y delictivas, como el tráfico de armas o drogas, o el blanqueo de capitales. Debido a que son actividades económicas que se llevan a cabo al margen de la ley, no figuran en los registros fiscales ni estadísticos del Estado.

Economía informal

La **economía informal** comprende todas las actividades económicas, de intercambio de bienes y servicios, que se ocultan para evadir impuestos o controles administrativos. Al igual que la economía subterránea, forma parte de la economía sumergida. Algunos ejemplos comunes de economía informal son el trabajo doméstico o la venta ambulante. En todos los países del mundo, en mayor o menor proporción, existe la economía informal, pese a que con ello se le haga un grave daño económico al fisco.

Economía subterránea

Como **economía subterránea**, también conocida como mercado negro, se designa aquella que está constituida por los intercambios de bienes, productos o servicios de manera clandestina o ilegal. Como tal, no se encuentra sujeta a ninguna normativa legal, de modo que suele violar la fijación de precios o las disposiciones en materia legal que hayan sido impuestas por el gobierno para el comercio de tales efectos.

Costo de Oportunidad

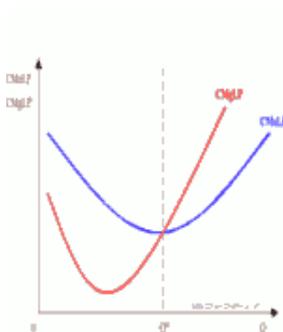
Por su importancia, el costo de oportunidad es un concepto fundamental en la economía. El costo de oportunidad de una decisión económica que tiene varias alternativas, es el valor de la mejor opción no realizada. Es decir que hace referencia a lo que una persona deja de ganar o de disfrutar, cuando elige una alternativa entre varias disponibles.

En la vida cotidiana de las personas se toman innumerables decisiones que implican la elección de una alternativa entre varias. *Ejemplo 1: ¿Voy al trabajo caminando o en taxi?* Si voy caminando, el no voy a pagar dinero, sin embargo, desde el punto de vista del costo de oportunidad no puedo afirmar que el costo es cero, debido a que debo tener en cuenta que ir caminando me tomará un tiempo. Si ir caminando al trabajo me toma 30 minutos, mientras que ir en taxi me toma 10 minutos, el costo de oportunidad de ir caminando al trabajo expresado en tiempo será 20 minutos. Si considero que caminar me reporta un beneficio a la salud, el costo de oportunidad de ir en taxi está representado por la suma de lo mejor que pudiera haber hecho con el dinero que me cobró el taxista, mas los beneficios para la salud que dejé de recibir por no ir caminando.

Elasticidad de Demanda

En una economía de mercado, los individuos deciden de acuerdo a sus preferencias qué bienes y servicios desean consumir en un determinado período de tiempo. Decimos entonces que los individuos demandan bienes y servicios. Si examinamos el mercado de un bien o servicio en particular, observaremos que existen un grupo de agentes económicos que demandan ese bien en un determinado período de tiempo, ésta es la demanda del mercado. Sobre la base de ciertos supuestos en las preferencias de los individuos, decimos que éstas pueden ser representadas mediante funciones matemáticas continuas que llamamos funciones de utilidad, de las cuales es posible derivar una función de demanda para un individuo en particular y, conociendo el grupo de individuos de indeterminado mercado, si las sumamos podemos obtener la demanda del mercado.

Economías de Escala



Una firma, al aumentar su producción (Q) en el largo plazo, debe incrementar la contratación de factores los cuales son todos variables (recordemos que en corto plazo hay factores que son variables y otros fijos). Decimos que la firma incrementa el tamaño de su planta y, al hacerlo se hace necesario incurrir en un presupuesto más elevado. Esto es, el costo total en el largo plazo (CTLP) se incrementa. Cuando se producen las **economías de escala** los incrementos necesarios en los CTLP se producen en un porcentaje inferior al aumento dado a la producción del bien o servicio final (Q). Tenemos entonces:

Costo Marginal

El costo marginal se define como la variación en el costo total, ante el aumento de una unidad en la cantidad producida, es decir, es el costo de producir una unidad adicional.

Matemáticamente se expresa como la derivada parcial del costo total respecto a la cantidad:

Enfoques de la Teoría Económica

Función de Producción

En microeconomía, la **función de producción** es la relación existente entre los factores o insumos utilizados en un proceso productivo (inputs), y el producto obtenido, dada una cierta tecnología. La función de producción asocia a cada conjunto de insumos (servicios de los factores por período) el máximo

¿Qué significa producción?

La Teoría de la Utilidad y de la Demanda del Consumidor

La utilidad es el nivel de la satisfacción de las necesidades cuando se consumen bienes y servicios. Todas las personas cuando consumen bienes y servicios satisfacen sus necesidades. La teoría del consumidor define el nivel de la satisfacción de las necesidades como la "utilidad". Esta palabra tiene realmente muchos significado como por ejemplo la utilidad que obtiene una empresa en su gestión propia. En la teoría del consumidor la utilidad es una medida abstracta para medir de manera cualitativa el nivel de la satisfacción de las necesidades. Sin embargo, no es posible tener una medida exacta de la utilidad así como se mide la distancia, o el calor.

Modelo de la Telaraña

A finales de los años cincuenta y principios de los sesenta surgieron dos escuelas de pensamiento divergentes en lo que a los criterios económicos se refieren, una de ellas enfatizaba la limitada capacidad de cálculo del hombre a la hora de tomar decisiones, y la otra (liderada por los trabajos de John F. Muth) desarrollaba el concepto de las expectativas racionales. Ambas corrientes trataban de explicar, a su manera, la

racional o no de los agentes económicos a la hora de formar sus expectativas con respecto a posibles eventos económicos, o ante futuros cambios en variables macroeconómicas que pudieran afectar sus beneficios y por lo tanto su bienestar.

Rendimientos de Escala

Los rendimientos de escala expresan cómo varía la cantidad producida por una empresa a medida que varía el uso de todos los factores que intervienen en el proceso de producción en la misma proporción

Inflación

Generalmente se dice que la inflación es el aumento generalizado del nivel de precios en una economía, o sea que la mayoría de los precios de los bienes y servicios disponibles en la economía empiezan a crecer en forma simultánea. La inflación implica por ende una pérdida en el poder de compra del dinero, es decir, las personas cada vez podrían comprar menos con sus ingresos, ya que en períodos de inflación los precios de los bienes y servicios crecen a una tasa superior a la de los salarios.

Cuando se habla acerca de los factores que generan una inflación surge una serie de distintas teorías al respecto, por ejemplo aquellas que consideran que la inflación es un fenómeno exclusivamente monetario, otras consideran lo contrario y entonces toman en cuenta otros determinantes para explicar este fenómeno. Durante algún tiempo han existido divergencias en cuanto a la validez de ciertas de estas teorías.

La explicación generalmente aceptada es que la inflación es causada por el exceso de dinero en circulación, tal y como lo señala el famoso economista Milton Friedman "la inflación ocurre cuando la cantidad de dinero se eleva apreciablemente en forma más veloz que como lo hace la producción, y entre más rápido sea el aumento en la cantidad de dinero por unidad producida, mayor será la tasa de inflación". Esto es lo que se ha llamado el enfoque monetarista de la inflación, el cual indica que los precios, en el largo plazo, crecen al ritmo de crecimiento del dinero en circulación. Es decir, el dinero es el único causante de la inflación sostenida. El enfoque monetarista hace énfasis en el largo plazo, ya que en el corto plazo se acepta que las variaciones de la cantidad de dinero si pueden tener algún efecto sobre la producción, pero no sostenidamente.

Así un aumento en la cantidad de dinero en circulación incentivará una mayor demanda por bienes y servicios, lo cual, de inicio provoca un aumento en la producción (efecto de corto plazo sobre la producción). Pero ese crecimiento de la cantidad de dinero en exceso de lo que las personas desean mantener, es lo que ocasiona el aumento en el nivel general de precios, y de ese modo, como señala Humphrey "disminuyen los efectos temporales sobre el empleo y la producción, y dominan los efectos puramente inflacionarios sobre los precios". De ahí se deriva la famosa máxima de Friedman, y en general del monetarismo, de que "la inflación es siempre y en todo lugar un fenómeno monetario".

De ese modo, si la cantidad de dinero en circulación permanece constante, no todos los precios podrían subir a la vez, ya que no habría suficiente dinero en la economía para comprarlo todo a los nuevos precios. Es así como si se mantuviera constante la oferta monetaria, entonces un aumento en los salarios provocaría desempleo, pero no inflación. La financiación del déficit fiscal vía endeudamiento limitará el crédito al sector privado. Los aumentos en el precio del petróleo disminuirán la capacidad de consumo, pero de igual modo, no provocará inflación.

Claves para gestionar precios en contexto inflacionario

La definición de precios en contextos inflacionarios encierra grandes riesgos para las empresas, aunque también existen importantes oportunidades. A continuación las claves para sacar el máximo provecho en este desafiante entorno.

Por Ariel Baños (*)

La inflación es un fenómeno que plantea enormes desafíos a la definición de precios en las empresas. En este entorno, tres son los aspectos clave de una gestión exitosa: la actualización de la información de costos, el control de las condiciones de venta y la comunicación al mercado.

Costos

La empresa se ve en la necesidad de implementar con frecuencia incrementos de precios para trasladar los aumentos que se producen en los costos. Un punto fundamental es que todas las decisiones de precios siempre deben basarse en la versión más actualizada de los costos. Esto implica considerar permanentemente los costos futuros o de reposición, en algunos casos aún antes de comenzar a pagarlos efectivamente, ya que de otro modo existirá riesgo de descapitalización. Un error frecuente en muchas Pymes es pensar que porque cierto inventario de insumos o mercaderías para reventa se compró antes de un aumento de precios, por lo tanto también debe venderse a precios sin aumento. Este razonamiento tiene un impacto muy negativo, ya que los ingresos generados por estas ventas tienen un poder de compra menor al momento de reponer el inventario, con el consecuente riesgo para el capital de trabajo de la empresa.

Condiciones de venta

Las ventas a plazo representan un capital inmovilizado expuesto a los efectos nocivos de la inflación, que va reduciendo el poder de compra de dicho dinero. Por lo tanto la revisión de las condiciones de venta y el control de las cuentas corrientes son factores críticos en entornos inflacionarios.

Resulta recomendable reducir los plazos de crédito a clientes. Esto debería complementarse con instrumentos como el incremento de los descuentos financieros por pago contado o pago anticipado. De esta manera se eleva el costo de oportunidad de aquellos clientes que opten por mantener la condición de pago a plazo, que aún exista como alternativa. En situaciones más extremas donde existen altos riesgos de que se quiebre la cadena de pagos, puede ser recomendable implementar descuentos adicionales por pago en término, o por mantener la cuenta corriente al día. Estos son incentivos adicionales para que los clientes eviten especular financieramente con los créditos por ventas que otorga la empresa, y ganar al mismo tiempo prioridad en la asignación de fondos de los clientes, que a menudo deben optar a qué proveedor pagarle primero. Asimismo deben ser mucho más exigentes los controles de las cuentas corrientes de clientes. La flexibilidad que a menudo existe en condiciones normales ante ciertas demoras "tolerables" en los pagos, debe acotarse para evitar cualquier tipo de conducta especulativa por parte de los clientes.

Comunicaciones

La estrategia de comunicaciones hacia el mercado es importante para asegurar el éxito de las acciones de recuperación de los incrementos de costos. Existen dos cuestiones fundamentales a comunicar:

- Convencer a los clientes que el incremento de precios es inevitable

Debe comunicarse a todos los clientes la necesidad del incremento de precios para permitir que siga siendo económicamente viable el abastecimiento por parte de la empresa. Principalmente cuando el mercado está integrado por grandes clientes, con gran poder de negociación, puede ser conveniente relacionar claramente los incrementos de precios con los incrementos de costos. A tal efecto pueden, utilizarse índices de costos de conocimiento público, con el fin de hacer más transparente la comunicación del incremento de costos sufrido.

Asimismo la empresa debe tratar de no ceder ante las presiones de los grandes clientes que reclaman que por comprar los mayores volúmenes y pagar el precio más bajo, deben soportar un menor incremento de precios. De hecho este razonamiento es muy perjudicial para la empresa proveedora, debido a que los incrementos de costos representan un mayor porcentaje del menor precio que estos grandes clientes generalmente pagan.

- Transmitir a los clientes que el incremento de precios es justo y equitativo

Los clientes no estarán dispuestos a aceptar un incremento de precios si piensan que sus propios competidores no lo harán. Por esta razón los clientes tratarán de demorar la aceptación de los incrementos hasta tanto vean *que sus competidores también los aceptan. La empresa debe actuar con transparencia para convencer a los clientes que a pesar de aceptar el incremento de precios, su ventaja competitiva no se verá disminuida, ya que la situación del mercado no cambiará en términos relativos.*

Oportunidad de los contextos inflacionarios

Para muchas empresas los contextos inflacionarios pueden representar una gran oportunidad realizar un análisis profundo y eventualmente reformular parcial o totalmente su estrategia de precios. Acciones como reposicionamientos de precios, reacomodamientos de la estructura de descuentos o redefinición de las condiciones de venta, tienen mayores probabilidades de ser implementadas exitosamente en este tipo de entornos. Esto ocurre porque la inflación distorsiona los precios de referencia del mercado, por lo cual es probable que se reduzca la resistencia que habitualmente presentan los clientes ante cambios en los precios. Sin dudas es un momento mucho más propicio para realizar ajustes en la estrategia de precios que en un escenario de precios estables en todos los mercados. Como dice el viejo refrán "a río revuelto, ganancia de pescadores".

¿Qué es Deflación?

La deflación se refiere al **descenso del nivel general de los precios en una economía**. La palabra proviene del francés *deflación*, que a su vez procede del inglés *deflation*.

La deflación se produce como consecuencia de una situación en que la oferta excede a la demanda, lo cual provoca que los productores se vean obligados a bajar los precios de los productos y servicios. La deflación, en este sentido, es lo opuesto a la inflación.

¿Qué es Hiperinflación?

La hiperinflación es una **inflación enormemente elevada**, en la cual los precios suben rápida y continuamente y el dinero pierde su valor real.

Según el economista estadounidense Phillip D. Cagan, la hiperinflación **tiene inicio el mes en que el aumento de precios supera 50%, y termina el mes anterior en que dicho aumento cae por debajo de esa tasa y luego permanece así durante al menos un año**.

De modo que, mientras la inflación se anuncia cada año, para la hiperinflación se toman en cuenta periodos más cortos, principalmente mensuales.

¿Qué es Globalización?

La globalización es un **proceso histórico de integración mundial en los ámbitos político, económico, social, cultural y tecnológico**, que ha convertido al mundo en un lugar cada vez más interconectado, en una aldea global.

Como tal, **la globalización** fue el resultado de la consolidación del capitalismo, de los principales avances tecnológicos (revolución tecnológica) y de la necesidad de

expansión del flujo comercial mundial. En este sentido, las innovaciones en las áreas de las telecomunicaciones y de la informática, especialmente con el internet, jugaron un papel decisivo en la construcción de un mundo globalizado.

Papel del gobierno en la economía

La política económica

Tal como se ha mencionado, se presentan distintos problemas y desequilibrios de carácter económico. La forma en que el gobierno busca solucionar estos problemas es a través de la política económica. Esta provee distintos instrumentos o medios que el gobierno puede usar para lograr sus objetivos.

La política económica, entonces, consiste en el que el Gobierno emplea sus poderes legítimos manipulando diversos instrumentos, con el fin de alcanzar objetivos socio-económicos previamente establecidos. La política económica tiene distintos objetivos, dentro de los cuales se puede decir que los principales son:

1. **Crecimiento y desarrollo económico**, que consiste básicamente en lograr tasas de crecimiento de la producción satisfactorias, incluyendo cambios estructurales continuos en el tejido productivo.
2. **Pleno empleo**, es decir garantizar la creación neta de puestos de trabajo para proporcionar a un nivel de vida razonable para todos los miembros capacitados de la fuerza laboral disponible, reducir y prevenir el desempleo cíclico a corto plazo, eliminar el desempleo estructural y otras formas de desempleo persistente a largo plazo.
3. **Estabilidad de precios**, la cual consiste en el mantenimiento del nivel general de precios, o una tasa de inflación reducida.
4. **Distribución de la renta y la riqueza**, o sea una reducción progresiva de las diferencias entre los niveles de ingresos personales, la concentración de la riqueza y la provisión de bienes públicos.
5. **Equilibrio de la balanza de pagos**, se pretende reducir el déficit exterior a medio plazo, mantener un nivel de reservas de divisas y la solvencia frente al exterior.

Generalmente se reconocen distintas áreas de la política económica. Dos de las principales son la política fiscal y la política monetaria. La política fiscal consiste en las variaciones que un gobierno efectúa en sus ingresos y gastos públicos, con la finalidad primordial de influir en el nivel de actividad económica. Mientras que la política monetaria es la manipulación de las variables financieras por parte del banco central con el propósito de lograr el pleno empleo, la máxima producción, la estabilidad de los precios y el equilibrio de la balanza de pagos.

Cada área provee al gobierno de distintos instrumentos de política fiscal y monetaria. Además algunos autores reconocen la existencia de otras áreas de política económica y otros distintos instrumentos.

Inversión

Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

Para la economía y las finanzas las inversiones tienen que ver tanto con el ahorro, como con la ubicación del capital y aspectos vinculados al consumo. Una inversión es típicamente un monto de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones con el fin de que el mismo se incremente producto de las ganancias que genere ese fondo o proyecto empresarial.

Toda inversión implica tanto un riesgo como una oportunidad. Un riesgo es la medida en que la devolución del dinero invertido no está garantizada, como tampoco las ganancias. Una oportunidad es tanto el éxito de la inversión puede implicar la multiplicación del dinero colocado.

En la inversión privada suelen considerarse tres variables distintas. El rendimiento esperado, es decir, la rentabilidad que se considera que tendrá en términos positivos o negativos. El riesgo aceptado, es decir, la incertidumbre sobre el rendimiento, la posibilidad de que la inversión no se recupere. Y por último el horizonte temporal, o bien el período a corto, mediano o largo plazo durante el que la inversión se sostendrá.

A su vez, una inversión puede clasificarse según el objeto de la inversión (equipamiento o maquinarias, materias primas, participación en acciones, etc.), según la función en el emprendimiento (de renovación, expansión, mejora o estratégica), y según el sujeto o empresa que hace la inversión (a nivel privado o público).

Una inversión es la base de casi cualquier proyecto económico, ya que un nuevo emprendimiento suele sustentarse a partir del capital recibido para su gestión y, por ende, depende de los accionistas dispuestos a asumir el riesgo de invertir en una nueva iniciativa de la cual no se conoce el futuro.

¿Qué es un plan económico financiero o plan de viabilidad?

La Planificación Financiera

Consiste en la elaboración de previsiones a medio y largo plazo, en un horizonte de 3-5 años.

Al ser previsiones a más de un año, tiene un elevado grado de incertidumbre, pero no obstante es conveniente realizarla para estar mejor preparado y dirigir con más precisión la empresa, al marcar los rumbos que debe tomar.

Un posterior control, nos permitirá a través de las desviaciones, analizar y corregir las tendencias.

El análisis financiero consiste en evaluar la situación económico-financiera actual de la empresa y proyectar su futuro. En definitiva, enjuiciar la gestión empresarial de la

unidad económica para predecir su evolución futura y poder tomar decisiones con la menor incertidumbre.

Con el plan financiero tratamos de averiguar la liquidez futura de la empresa, plasmándolo en un cuadro de Tesorería, que podemos confeccionar de la forma más oportuna para poner en evidencia sus componentes:

- Como presupuesto de caja (a partir de las Cuentas Provisionales de Resultados).
- A partir de las cuantas provisionales de Resultados. (Saldo inicial de tesorería, cobros, pagos).
-

Estudio de viabilidad

Son todos aquellos estudios que realizamos sobre los ingresos y gastos, así como sobre los cobros y pagos, de un proyecto, para determinar si se puede llevar a cabo, para la cual se tiene que cumplir que genere resultados positivos y suficientes en consonancia con la inversión realizada y con la esperanza de los inversores, que la suponemos por encima del interés normal del mercado, así como que genere liquidez suficiente para que peligre la continuidad de la empresa.

Debemos de tener claro los dos objetivos finales del proyecto para que sea viable:

- ✓ Beneficios
- ✓ Liquidez

Para realizar un estudio de viabilidad debemos confeccionar las siguientes presupuestos:

- ✓ De Inversiones
- ✓ De financiación
- ✓ Cuentas provisionales de resultados (Ingresos y Gastos)
- ✓ Plan financiero (presupuesto de caja)

Una vez confeccionados, han de darse las siguientes circunstancias:

- 1- El presupuesto de financiación debe de cubrir el presupuesto de inversiones
- 2- La cuenta provisional de resultados, ha de ser positiva y como hemos dicho anteriormente, suficiente.
- 3- El plan financiero ha de mostrar liquidez positiva todos los años y en todos los meses del primer año.

El objetivo del análisis financiero consiste en evaluar la situación económico-financiera actual de la empresa y proyectar su futuro.

Enjuiciar la gestión empresarial de la unidad económica para predecir su evolución futura y poder tomar decisiones con la menor incertidumbre posible.

Este apartado tiene como objetivo analizar la viabilidad económica y financiera del negocio durante el periodo de planificación. Normalmente, el periodo de planificación estará comprendido entre 1 a 5 años, siendo un estándar 3 años.

Para ello, se realizará un Plan de Inversiones para la puesta en marcha de la empresa detallándose los activos y un Plan de Financiación con las fuentes de recursos propios o ajenos necesarias para realizar las inversiones, así como el funcionamiento de la empresa.

Además, se realizará una Previsión de Ingresos con las ventas de productos y de servicios propios de la actividad empresarial, así como de otros ingresos extraordinarios. Asimismo, se elaborará una Previsión de Gastos que recoja las compras de materias primas y componentes, el aprovisionamiento de suministros, los gastos de personal, los impuestos y los gastos generales.

A partir, del Plan de Ingresos y Gastos elaboraremos el Plan de Tesorería o Cash-Flow con el objetivo de garantizar la liquidez de la empresa de la empresa en el corto plazo y solvencia financiera en el medio y largo.

De estos planes previsionales se elaborará el Balance de Situación y la Cuenta de Resultados. Por último, se realizarán ciertos análisis económicos y financieros basados principalmente en ratios, con el objetivo de garantizar la viabilidad de la puesta en marcha y funcionamiento de la empresa.