ESTRUCTURA DEL ESTUDIO ECONÓMICO

Introducción

El **estudio económico** es una de las partes más importantes del plan de negocio, porque permite analizar si la idea empresarial puede sostenerse en términos monetarios. En esta sección se ordenan los recursos que necesita la empresa, los costos que enfrentará, los gastos que deberá cubrir, los ingresos que espera obtener y la utilidad que podría generar. En otras palabras, el estudio económico ayuda a responder una pregunta fundamental: **¿el negocio puede funcionar de manera rentable con los recursos disponibles?**

Una idea de negocio puede parecer atractiva desde el punto de vista comercial, pero eso no garantiza que sea viable. Por ejemplo, un producto puede tener buena aceptación en el mercado, pero si sus costos de producción son demasiado altos, si requiere una inversión inicial muy elevada o si su precio de venta no cubre los gastos, el proyecto puede no ser conveniente.

Para la carrera de Negocios Internacionales, este tema resulta especialmente relevante porque muchos proyectos empresariales tienen relación con importaciones, exportaciones, proveedores extranjeros, logística internacional, tipo de cambio, regulaciones comerciales y competencia global. Por ello, el estudio económico no solo debe calcular cuánto cuesta producir o vender, sino también considerar las condiciones que pueden modificar la rentabilidad cuando el negocio se vincula con otros países.

El estudio económico permite que el estudiante pase de una idea general a una propuesta más realista. No se trata únicamente de “hacer cuentas”, sino de interpretar qué significan esas cifras para la toma de decisiones. Su propósito es que el emprendedor identifique si el proyecto puede iniciar, operar, crecer y recuperar la inversión realizada.

¿Qué es el estudio económico?

El estudio económico es el apartado del plan de negocio donde se analiza la información monetaria del proyecto. Su función es organizar todos los elementos financieros básicos para conocer la inversión necesaria, los costos de operación, los posibles ingresos y la utilidad esperada.

A diferencia de otros apartados del plan de negocio, el estudio económico se expresa principalmente en cantidades de dinero. Sin embargo, esto no significa que sea solo un ejercicio matemático. También implica análisis, interpretación y toma de decisiones.

Por ejemplo, si una empresa desea producir uniformes deportivos para vender en México y posteriormente exportar a Estados Unidos, el estudio económico debe ayudar a estimar cuánto costará comprar maquinaria, adquirir telas, pagar mano de obra, diseñar empaques, promocionar el producto, enviar pedidos y cumplir con obligaciones legales y fiscales.

Función del estudio económico dentro del plan de negocio

Aspecto	Pregunta que responde
Inversión inicial	¿Cuánto dinero se necesita para iniciar el proyecto?
Costos	¿Cuánto cuesta producir el bien o prestar el servicio?
Gastos	¿Cuánto cuesta mantener funcionando la empresa?
Ingresos	¿Cuánto espera vender la empresa?
Utilidad	¿Qué ganancia podría obtener después de cubrir costos y gastos?
Flujo de efectivo	¿Habrá dinero suficiente para pagar compromisos en tiempo?
Punto de equilibrio	¿Cuánto debe vender la empresa para no perder?
Viabilidad económica	¿Conviene iniciar o ajustar el proyecto?

Importancia del estudio económico

El estudio económico es importante porque permite que el emprendedor tome decisiones con mayor fundamento. Muchas empresas fracasan porque inician operaciones sin conocer realmente cuánto necesitan vender, cuánto dinero requieren para arrancar o cuánto tiempo tardarán en recuperar su inversión.

Un error común es pensar que tener ventas significa tener ganancias. Sin embargo, una empresa puede vender bastante y aun así tener pérdidas si sus costos y gastos son superiores a sus ingresos. También puede suceder que el negocio sea rentable en teoría, pero tenga problemas de liquidez porque sus clientes pagan tarde y sus proveedores exigen pagos inmediatos.

Por eso, el estudio económico ayuda a anticipar problemas antes de que ocurran. Permite detectar si el precio de venta es adecuado, si el margen de utilidad es suficiente, si el negocio necesita financiamiento o si conviene modificar la escala del proyecto.

En negocios internacionales, esta importancia aumenta porque existen variables adicionales. Una empresa que importa productos puede verse afectada por el tipo de cambio, los costos de transporte, los impuestos de importación o los retrasos en aduana. Una empresa que exporta puede enfrentar costos de empaque especial, certificados, seguros, distribución internacional o comisiones de intermediarios.

Utilidad del estudio económico:

1. Permite calcular la inversión inicial

Ayuda a identificar cuánto dinero se necesita antes de abrir el negocio.

2. Ayuda a estimar costos y gastos

Permite distinguir entre lo que cuesta producir y lo que cuesta administrar o vender.

3. Facilita la fijación de precios

Al conocer los costos reales, la empresa puede establecer precios más adecuados.

4. Permite proyectar ingresos

Ayuda a estimar cuánto podría vender la empresa en un periodo determinado.

5. Ayuda a calcular la utilidad esperada

Permite saber si el negocio puede generar beneficios después de cubrir sus obligaciones.

6. Apoya la toma de decisiones

Contribuye a decidir si conviene iniciar, ajustar, reducir, ampliar o posponer el proyecto.

7. Fortalece la presentación ante inversionistas o instituciones financieras

Un plan de negocio con cifras claras genera mayor confianza.

Relación del estudio económico con otros estudios del plan de negocio

El **estudio económico** no surge de manera aislada. Se alimenta de la información obtenida en otros apartados del plan de negocio.
El **estudio de mercado** proporciona datos sobre clientes, demanda, competencia y precio. Con esa información se pueden proyectar ingresos.
El **estudio técnico** indica qué maquinaria, equipo, instalaciones, materia prima y personal se necesitan. A partir de eso se calcula la inversión y los costos de producción.
El **estudio organizacional** permite identificar puestos, sueldos, funciones y estructura administrativa, lo cual ayuda a calcular gastos de nómina y operación.
El **estudio legal** y fiscal permite reconocer permisos, registros, impuestos y obligaciones que también representan costos para el negocio.

Relación del estudio económico con otras partes del plan de negocio

APARTADO DEL PLAN DE NEGOCIO	INFORMACIÓN QUE APORTA AL ESTUDIO ECONÓMICO
ESTUDIO DE MERCADO	Precio, demanda, clientes, competencia y ventas esperadas
ESTUDIO TÉCNICO	Maquinaria, equipo, local, capacidad instalada, materiales y procesos
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	Puestos, salarios, áreas funcionales y estructura interna
ESTUDIO LEGAL	Permisos, registros, licencias, constitución y formalización
ESTUDIO FISCAL	Régimen fiscal, obligaciones, impuestos y facturación
ESTRATEGIA COMERCIAL	Publicidad, canales de venta, comisiones y promoción
COMERCIO INTERNACIONAL	Fletes, seguros, aduanas, tipo de cambio y requisitos del país destino

Elementos que integran la estructura del estudio económico

La estructura del estudio económico puede variar según el tipo de empresa, pero generalmente incluye los siguientes elementos:

1. Inversión inicial

Representa todos los recursos económicos necesarios para comenzar operaciones. Incluye maquinaria, mobiliario, equipo, inventario inicial, adecuaciones, permisos, licencias, registros, publicidad inicial y capital de trabajo.

2. Costos de producción o prestación del servicio

Son los desembolsos relacionados directamente con la elaboración del producto o la entrega del servicio. Incluyen materia prima, mano de obra directa, empaques, insumos y costos indirectos de producción.

3. Gastos de operación

Son los pagos necesarios para mantener funcionando la empresa, aunque no estén directamente ligados a cada unidad producida. Incluyen renta, sueldos administrativos, publicidad, servicios, internet, contabilidad, mantenimiento y transporte.

4. Capital de trabajo

Es el dinero que la empresa necesita para operar durante los primeros meses, mientras las ventas se estabilizan. Sirve para pagar gastos antes de que el negocio genere ingresos suficientes.

5. Presupuesto de ingresos

Es la estimación de ventas esperadas. Se calcula con base en el precio de venta, el volumen de unidades y la capacidad real del negocio.

6. Presupuesto de costos y gastos

Ordena los egresos esperados de la empresa. Permite conocer cuánto dinero saldrá y en qué conceptos.

7. Estado de resultados proyectado

Muestra los ingresos, costos, gastos y utilidad estimada en un periodo determinado.

8. Flujo de efectivo

Presenta las entradas y salidas reales de dinero. Es útil para saber si la empresa tendrá liquidez.

9. Punto de equilibrio

Indica el nivel mínimo de ventas que la empresa debe alcanzar para cubrir sus costos y gastos.

10. Evaluación de la viabilidad económica

Consiste en interpretar los resultados para decidir si el proyecto es viable, si necesita ajustes o si no conviene realizarlo en las condiciones planteadas.

Inversión inicial

La inversión inicial es el primer elemento que debe calcularse en el estudio económico. Representa el dinero que se requiere para que la empresa pueda comenzar a operar. No se limita a comprar maquinaria o mercancía; también incluye gastos previos, permisos, adecuaciones, diseño de marca, mobiliario, herramientas, tecnología e inventario.

En un plan de negocio, calcular la inversión inicial permite saber si el emprendedor cuenta con los recursos necesarios o si tendrá que buscar financiamiento. También ayuda a evitar que el negocio inicie con recursos incompletos y se detenga por falta de dinero en las primeras semanas.

Por ejemplo, una empresa que desea abrir una cafetería no solo necesita café y mesas. También requiere equipo de preparación, refrigerador, caja registradora, permisos, renta, adecuaciones, imagen comercial, insumos iniciales y dinero para pagar servicios antes de que las ventas sean suficientes.

Componentes de la inversión inicial

Tipo de inversión	Descripción	Ejemplos
Inversión fija	Bienes duraderos que se utilizarán en la operación	Maquinaria, mobiliario, equipo, herramientas
Inversión diferida	Gastos previos necesarios para iniciar	Permisos, licencias, registro de marca, adecuaciones
Inventario inicial	Insumos o mercancías para comenzar	Materia prima, productos terminados, empaques
Capital de trabajo inicial	Dinero para cubrir operación de arranque	Renta, nómina, servicios, publicidad inicial

Costos de producción o prestación del servicio

Los costos son los recursos que se consumen para producir un bien o prestar un servicio. En una empresa industrial, estos costos están relacionados con materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. En una empresa de servicios, se relacionan con el tiempo, conocimiento, herramientas, plataformas o recursos necesarios para atender al cliente.

Distinguir los costos es importante porque ayudan a calcular cuánto cuesta realmente producir lo que se vende. Si una empresa no conoce su costo real, puede fijar precios incorrectos y perder dinero sin darse cuenta.

Por ejemplo, si una empresa vende salsas artesanales, debe considerar el costo de los chiles, especias, frascos, tapas, etiquetas, gas, energía, mano de obra, merma y empaque. Si solo considera los ingredientes principales, el precio de venta quedará mal calculado.

En negocios internacionales, los costos pueden incluir elementos adicionales como empaques de exportación, etiquetado en otro idioma, cumplimiento de normas técnicas, certificaciones o costos derivados de proveedores extranjeros.

Cómo identificar costos de producción:

1. Describir el producto o servicio
Primero se debe tener claro qué se va a vender y cómo se entregará al cliente.

2. Identificar los insumos principales
Se enlistan los materiales o recursos que forman parte directa del producto o servicio.

3. Calcular la mano de obra directa
Se estima el costo del trabajo necesario para producir o atender al cliente.

4. Reconocer costos indirectos
Se agregan elementos que apoyan la producción, como energía, mantenimiento, herramientas o supervisión.

5. Calcular el costo unitario
Se divide el costo total entre las unidades producidas o servicios prestados.

6. Comparar el costo con el precio de venta
Se revisa si el margen es suficiente para cubrir gastos y generar utilidad.

Gastos de operación

Los gastos de operación son aquellos pagos necesarios para mantener funcionando la empresa. A diferencia de los costos, no siempre se relacionan directamente con cada unidad producida, pero son indispensables para que el negocio exista.

Entre estos gastos se encuentran la renta, sueldos administrativos, publicidad, servicios, internet, papelería, honorarios contables, mantenimiento, transporte, comisiones bancarias y gastos de venta.

En un plan de negocio, los gastos de operación deben calcularse con realismo. Subestimarlos puede provocar que el proyecto parezca más rentable de lo que realmente es. Por ejemplo, muchos emprendedores consideran el costo del producto, pero olvidan incluir publicidad, empaque promocional, comisiones de venta, gasolina, plataformas digitales o pagos administrativos.

Diferencia entre costos y gastos

Aspecto	Costos	Gastos
Relación principal	Se vinculan con producir o prestar el servicio	Se relacionan con administrar, vender y operar
Ejemplo	Materia prima, mano de obra directa, empaque	Renta, publicidad, contador, internet
Uso en el estudio económico	Ayudan a calcular el costo unitario	Ayudan a calcular la utilidad operativa
Pregunta clave	¿Cuánto cuesta producir lo que vendo?	¿Cuánto cuesta mantener funcionando el negocio?

Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero que la empresa necesita para operar de manera cotidiana. Muchas veces, un negocio no fracasa porque no venda, sino porque no tiene dinero disponible para pagar compromisos inmediatos.

Por ejemplo, una empresa puede vender a crédito y registrar ventas altas, pero si sus clientes pagan a 30 días y sus proveedores exigen pago inmediato, tendrá problemas de liquidez. En ese caso, necesita capital de trabajo para cubrir compras, nómina, renta y servicios mientras cobra sus ventas.

El capital de trabajo es especialmente importante en negocios internacionales porque los tiempos suelen ser más largos. Una importación puede tardar semanas en llegar; una exportación puede requerir producción anticipada, pago de flete, documentación y espera del pago del cliente. Todo esto exige liquidez.

Presupuesto de ingresos

El presupuesto de ingresos estima cuánto dinero puede entrar al negocio por ventas. Para elaborarlo, no basta con imaginar una cantidad deseada; debe partir de datos razonables del mercado, capacidad de producción, precio de venta y canales comerciales.

Si una empresa estima vender 1,000 unidades al mes, debe justificar si tiene capacidad para producirlas, si existe demanda suficiente, si puede distribuirlas y si el precio es competitivo.

En negocios internacionales, el presupuesto de ingresos puede separarse por mercado. Por ejemplo, ventas nacionales y ventas de exportación. Esto permite comparar qué mercado deja mayor margen y cuál requiere más inversión.

Ejemplo simple de presupuesto de ingresos

Producto	Precio de venta	Unidades estimadas al mes	Ingreso mensual
Salsa artesanal 250 ml	$65	500	$32,500
Salsa artesanal 500 ml	$110	250	$27,500
Paquete de 3 salsas	$180	120	$21,600
Total estimado			$81,600

Estado de resultados proyectado

El estado de resultados proyectado permite estimar si la empresa obtendrá utilidad o pérdida durante un periodo. En este documento se integran ingresos, costos y gastos. Su importancia radica en que muestra una visión más completa de la rentabilidad. Una empresa puede tener ingresos atractivos, pero si sus costos y gastos son altos, la utilidad será baja o incluso negativa.

El estado de resultados proyectado permite responder preguntas como:

- ¿El precio de venta es suficiente?
- ¿Los costos de producción son demasiado altos?
- ¿Los gastos de operación están controlados?
- ¿La utilidad esperada justifica la inversión?
- ¿El proyecto necesita vender más o reducir costos?

Ejemplo de estado de resultados proyectado

Concepto	Monto mensual estimado
Ingresos por ventas	$81,600
Menos: costos de producción	$44,000
Utilidad bruta	$37,600
Menos: gastos de operación	$20,700
Utilidad operativa	$16,900
Menos: impuestos y gastos financieros estimados	$4,000
Utilidad neta estimada	$12,900

Flujo de efectivo

El flujo de efectivo muestra las entradas y salidas reales de dinero. Es diferente al estado de resultados porque no se enfoca solo en utilidad, sino en disponibilidad de efectivo. Este punto es fundamental porque una empresa necesita dinero disponible para pagar compromisos. Aunque el negocio tenga ventas registradas, puede enfrentar problemas si no cobra a tiempo.

Por ejemplo, una empresa exportadora puede enviar mercancía en enero, facturar en febrero y cobrar hasta marzo. Durante ese periodo debe pagar producción, empaque, flete y nómina. Si no tiene capital suficiente, puede quedarse sin liquidez, aunque la venta sea rentable.

Análisis básico del flujo de efectivo

1. Identificar entradas de dinero
Ventas de contado, cobros a clientes, aportaciones de socios o préstamos.
2. Identificar salidas de dinero
Pagos a proveedores, renta, sueldos, servicios, transporte, impuestos y créditos.
3. Ordenar entradas y salidas por mes
Esto permite observar en qué periodos puede faltar efectivo.
4. Calcular el flujo neto
Se restan las salidas a las entradas de efectivo.
5. Revisar el saldo acumulado
Se analiza si el negocio tendrá dinero suficiente para seguir operando.
6. Tomar decisiones preventivas
Si se detecta falta de liquidez, se puede buscar financiamiento, ajustar pagos o modificar la estrategia de cobranza.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio indica el nivel mínimo de ventas que necesita alcanzar la empresa para cubrir sus costos y gastos. En ese punto, el negocio no gana ni pierde; simplemente cubre lo necesario para operar.

Este cálculo es muy útil porque ayuda a establecer metas de venta realistas. Si el punto de equilibrio es demasiado alto en comparación con la capacidad de venta, el proyecto puede ser riesgoso.

Por ejemplo, si una empresa necesita vender 2,000 unidades mensuales para no perder, pero su capacidad real es producir 800 unidades, existe un problema que debe resolverse antes de iniciar operaciones.

Ejemplo básico de punto de equilibrio

Concepto	Monto
Precio de venta por unidad	$65
Costo variable por unidad	$35
Margen de contribución por unidad	$30
Costos fijos mensuales	$18,000
Punto de equilibrio	600 unidades mensuales

Interpretación:

La empresa necesita vender 600 unidades al mes para cubrir sus costos fijos. A partir de la unidad 601 comenzaría a generar utilidad, siempre que se mantengan el precio y los costos estimados.

El estudio económico en negocios internacionales

En negocios internacionales, el estudio económico debe ser más cuidadoso porque intervienen variables que no siempre aparecen en un negocio local. Algunas de ellas son el tipo de cambio, los fletes internacionales, los seguros, los gastos aduanales, las comisiones bancarias, los tiempos de tránsito y los requisitos del país destino.

Una empresa que importa productos puede ver afectado su costo si el dólar sube. Una empresa que exporta puede necesitar modificar su etiqueta, contratar transporte especializado, asegurar mercancía o trabajar con distribuidores que solicitan comisiones.

Por eso, el estudio económico internacional debe comparar escenarios. No es lo mismo vender localmente que vender en otro país. El precio puede ser mayor, pero también aumentan los costos y riesgos.

Variables económicas en negocios internacionales

Variable	Cómo puede afectar al negocio
Tipo de cambio	Aumenta o reduce costos e ingresos en moneda extranjera
Flete internacional	Incrementa el costo total del producto
Seguro de mercancía	Protege la carga, pero representa un gasto adicional
Gastos aduanales	Aumentan el costo de importación o exportación
Etiquetado internacional	Puede requerir rediseño, traducción o información adicional
Tiempo de tránsito	Obliga a manejar inventarios y capital de trabajo más amplios
Comisiones de distribuidores	Reducen el margen de utilidad
Normas del país destino	Pueden exigir certificaciones o ajustes técnicos

Ejemplo aplicado a Negocios Internacionales

Imaginemos una empresa mexicana que produce café artesanal y desea iniciar ventas nacionales para después exportar a Canadá.

En la primera etapa, el estudio económico debe calcular la inversión necesaria para operar en México: tostadora, molino, bolsas, etiquetas, permisos, mobiliario, renta, publicidad y capital de trabajo. También debe calcular el costo por bolsa de café, el precio de venta, los gastos mensuales y el punto de equilibrio.

En una segunda etapa, si la empresa desea exportar, deberá agregar costos adicionales: empaque más resistente, etiqueta bilingüe, análisis de requisitos sanitarios, flete internacional, seguro de mercancía, posibles comisiones de distribuidores y variación del tipo de cambio.

Este ejemplo muestra que internacionalizar un producto no significa únicamente enviarlo a otro país. También implica calcular si el precio final podrá cubrir todos los costos adicionales y seguir siendo atractivo para el consumidor extranjero.

Comparación entre escenario nacional e internacional

Elemento	Venta nacional	Venta internacional
Empaque	Bolsa con etiqueta nacional	Empaque reforzado y etiqueta bilingüe
Distribución	Transporte local o nacional	Flete internacional y posible almacén externo
Precio	Basado en competencia local	Ajustado por costos logísticos y tipo de cambio
Costos adicionales	Publicidad, transporte, comisiones nacionales	Aduana, seguro, certificaciones, distribuidor
Riesgo principal	Competencia local y demanda	Tipo de cambio, normas y tiempos de entrega
Capital de trabajo	Menor tiempo de recuperación	Mayor inversión por tiempos logísticos

Elaborar la estructura del estudio económico

1. Definir el producto o servicio del negocio

El estudiante debe iniciar con una descripción clara de lo que venderá, a quién lo venderá y cómo generará ingresos.

2. Identificar los recursos necesarios para iniciar

Debe enlistar maquinaria, equipo, mobiliario, inventario, permisos, adecuaciones, herramientas y capital de trabajo.

3. Calcular la inversión inicial

Cada recurso debe convertirse en una cantidad monetaria estimada para conocer el monto requerido de arranque.

4. Determinar los costos de producción o servicio

Se identifican los costos directos e indirectos necesarios para elaborar el producto o prestar el servicio.

5. Estimar los gastos de operación

Se calculan los gastos administrativos, comerciales, logísticos y generales.

6. Proyectar ingresos

Se estima cuánto podría vender la empresa por mes o por año, utilizando precios y cantidades realistas.

7. Elaborar el estado de resultados proyectado

Se integran ingresos, costos y gastos para calcular utilidad o pérdida esperada.

8. Elaborar el flujo de efectivo

Se ordenan entradas y salidas reales de dinero para analizar liquidez.

9. Calcular el punto de equilibrio

Se determina cuántas unidades debe vender la empresa para cubrir sus costos y gastos.

10. Interpretar la viabilidad económica

Finalmente, el estudiante debe explicar si el negocio es viable, qué riesgos presenta y qué ajustes podrían mejorar sus resultados.

El estudio económico permite comprobar si una idea de negocio tiene posibilidades reales de operar de manera rentable. Su función es ordenar la información monetaria del proyecto para calcular inversión inicial, costos, gastos, ingresos, utilidad, flujo de efectivo y punto de equilibrio.

Para el estudiante universitario, este tema es importante porque lo obliga a analizar el negocio desde una perspectiva realista. No basta con afirmar que un producto será exitoso; es necesario demostrar que puede venderse a un precio adecuado, cubrir sus costos, sostener sus gastos y generar beneficios.

En la carrera de Negocios Internacionales, el estudio económico también permite valorar si una empresa está preparada para operar en mercados externos. Exportar o importar puede abrir oportunidades, pero también implica costos adicionales, riesgos cambiarios, requisitos legales, tiempos logísticos y mayor necesidad de capital de trabajo.

En síntesis, la estructura del estudio económico ayuda a responder tres preguntas clave:

¿Cuánto dinero necesita el proyecto para iniciar?
¿Cuánto cuesta operar el negocio?

Referencia:

Comisión Nacional de Mejora Regulatoria (2018). Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE). Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/conamer/documentos/sistema-de-apertura-rapida-de-empresas-sare

Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (s. f.). Solicitud de registro de marca ante el IMPI. Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-registro-de-marca-ante-el-impi/IMPI88

Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Deusto.

Robbins, S. P. & Coulter, M. (2018). Administración (13.ª ed.). Pearson.

Secretaría de Economía (s. f.). Autorización de uso de denominación o razón social. Gobierno de México. Recuperado de: https://www.gob.mx/tramites/ficha/autorizacion-de-uso-de-denominacion-o-razon-social/SE66

Servicio de Administración Tributaria (s. f.). Emprendedor, conoce los regímenes fiscales de las personas físicas. Gobierno de México. Recuperado de: https://wwwmat.sat.gob.mx/consulta/09788/emprendedor%2C-conoce-los-regimenes-fiscales-de-las-personas-fisicas

Hill, C. W. L. (2021). International Business: Competing in the Global Marketplace (13th ed.). McGraw Hill.