



## **Políticas comerciales & Estudio económico-financiero**

### **Políticas comerciales**

Este apartado consiste en establecer una estrategia con el objeto de introducir el producto o servicio en el mercado, alcanzando el volumen de ventas inicialmente previsto.

Pudiendo centrarlo en tres áreas fundamentales:

1. Las decisiones de distribución de nuestro producto, con descripción de la organización de nuestros canales de distribución.
2. Las decisiones sobre el precio son esenciales y en muchos casos determinantes de la evolución futura de la organización.
3. Las decisiones de comunicación que se consideran cada vez más importantes y que constituyen la fuente de información para el mercado de las ventajas de nuestra empresa.

### **Estudio económico-financiero**

Una vez definido el producto o servicio que la empresa va a ofrecer o desempeñar y el cómo y el qué le hace falta para llevar a cabo dicha actividad, el promotor deberá conocer y cuantificar las necesidades financieras del proyecto con el objeto de analizar cuál será el resultado económico que se va a obtener con la puesta en marcha de la empresa y la rentabilidad que prevé obtener de los capitales invertidos.

A continuación se plantea una relación de factores a considerar a la hora de abordar un estudio económico financiero lo que no significa que sean todos. La elección de los mismos así como la incorporación de otros, dependerá del entorno en que se encuentra inmersa la empresa.

1. Plan de Inversiones.

2. Plan de Financiación.
3. Plan de Amortización de activos.
4. Previsión de ingresos.
5. Previsión de gastos.
6. Resumen de los resultados.