

## **ESTUDIO FINANCIERO**

### **Políticas**

El proyecto implementa un conjunto de políticas financieras y operativas diseñadas estratégicamente para asegurar un flujo de efectivo positivo, cubrir el servicio de la deuda adquirida con FIRA y maximizar la rentabilidad de la inversión.

### **Impacto de las políticas en el flujo de efectivo**

El núcleo de la estrategia financiera radica en la gestión del capital de trabajo y el control de los incrementos de costos y precios. La empresa prioriza la adquisición de la nueva maquinaria para duplicar su capacidad de producción. Aunque esta duplicación de volumen incrementa el costo promedio por litro (de \$42 a \$61), la política de máxima capacidad se justifica porque la mayor cantidad de litros vendidos compensa la disminución en la utilidad bruta por unidad, resultando en un sólido flujo de efectivo.

### **Políticas operativas con impacto financiero**

#### **Políticas de compras y de inventarios**

La política de compras prioriza el pago de contado para la adquisición de materias primas e insumos. Esta decisión se fundamenta en la necesidad de obtener los mejores precios unitarios en la compra a granel. Como reflejo directo de esta estrategia, la política de inventarios establece mantener un *stock* de materias primas para cubrir un ciclo de seis meses de producción. Este sistema genera un egreso significativo de capital de trabajo inicial (\$28,600.00 cubierto por recursos propios), pero a cambio, mitiga el riesgo de fluctuaciones en los precios de los insumos (costos directos) y garantiza la continuidad operativa. En cuanto al producto terminado, la política de producción es utilizar siempre la capacidad máxima (6,000 l/mes) para asegurar que el inventario se traduzca en el mayor ingreso posible por mes.

#### **Políticas de ventas**

Para garantizar la liquidez inmediata, la empresa aplicará una estricta política de ventas de contado. Este control sobre las cuentas por cobrar es fundamental para asegurar que los ingresos proyectados se reflejen inmediatamente en la caja. Esto permite a la empresa generar

la liquidez necesaria para cubrir puntualmente sus egresos de operación y, sobre todo, el servicio mensual de la deuda con FIRA, minimizando riesgos de incumplimiento.

### **Políticas de incrementos en precio de venta y gastos**

Para proteger la rentabilidad y el margen operativo, se aplicarán políticas de ajuste anual tanto a precios como a costos. el precio unitario de venta (\$97.5 inicial) se incrementará en un 9% anual. este aumento comienza a aplicarse a partir del segundo semestre del primer año y en los años subsecuentes, con el objetivo de trasladar el impacto de la inflación a los ingresos. en concordancia, el reflejo de la inflación anual del 9% se aplica directamente a los costos directos (como materia prima y mano de obra directa), manteniendo un equilibrio para proteger el margen operativo a lo largo de la proyección de los cinco años.

### **Políticas de gastos salariales**

La política de gastos salariales es más agresiva que la inflación, pues se establece un incremento salarial del 12% anual. Este aumento se aplica a los costos fijos (gastos de ventas y administración), y busca reconocer el valor del capital humano y fomentar la retención de personal, siendo un egreso que la alta utilidad de operación del proyecto puede absorber.

### **Políticas de reparto de utilidades**

Las políticas de reparto priorizan el cumplimiento de las obligaciones legales y el rendimiento para los socios. La empresa destinará el porcentaje correspondiente a la participación de los trabajadores en las utilidades (PTU), un egreso que se descuenta antes de calcular la utilidad neta. finalmente, la utilidad neta generada, una vez cubiertos todos los costos, impuestos y el pago del principal de la deuda (amortización de capital), se destinará a los socios, proyectando una utilidad por socio de \$23,254.12 en el primer año. el flujo de efectivo total del proyecto es suficiente y sólido para cubrir el servicio de la deuda año tras año.