

PROPUESTA DE GUÍA PARA ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD DE UN NEGOCIO ANTE SOLICITUDES DE FINANCIAMIENTOS DE TCP.

Lic. Belkis Plasencia Cruz¹, Msc. Roberto Pons², Ing. Mileydis Melgarejo Díaz³, Lic. Juliette Valdés Martínez⁴

1. Dirección Provincial Banco Popular de Ahorro Matanzas,
Calzada General Betancourt, Matanzas, Cuba.
belkis@a3912.ma.bpa.cu

2. Universidad de Matanzas “Camilo Cienfuegos”,
Vía Blanca Km 3, Matanzas, Cuba. roberto.pons@umcc.cu

3. Dirección Provincial Banco Popular de Ahorro Matanzas,
Calzada General Betancourt, Matanzas, Cuba.
mileydis@a3912.ma.bpa.cu

4. Dirección Provincial Banco Popular de Ahorro Matanzas,
Calzada General Betancourt, Matanzas, Cuba.
juliette.martínez@a3912.ma.bpa.cu

Resumen

El estudio de factibilidad es imprescindible para desarrollar un proyecto en cualquier ente de la sociedad. Este tiene como objetivo fundamental disminuir el nivel de incertidumbre (riesgo) que implica todo el proceso de financiamiento bancario, y eliminar las pérdidas de recursos que afectan la economía del Banco Popular de Ahorro, sino se obtienen los beneficios estimados del negocio. Este trabajo constituye una guía teórico-práctica para evaluar la conveniencia o no de un proyecto para el inicio o consolidación de un negocio, dirigido por un Trabajador por Cuenta Propia.

Palabras claves: *Negocio, Proyecto, Factibilidad, Riesgo, financiamiento.*

INTRODUCCION

El Banco Popular de Ahorro es una institución que trabaja intensamente en el proceso de financiamiento a Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) y otras formas de gestión no estatal como parte del proceso de actualización de sistema económico cubano.

Hasta la fecha a las sucursales 3412 y 3452 pertenecientes a la Dirección Provincial del Banco Popular en Matanzas son a las que se acercan un mayor número de TCP interesados en financiamiento para inyectar recursos a sus negocios e incrementar con ello sus rendimientos.

La mayor parte de las solicitudes de financiamiento realizadas tienen como objeto de crédito la inversión, principalmente, en las actividades de Arrendador de Habitaciones, Elaborador Vendedor de Alimentos, Cafeterías, Transporte de Pasajeros Camiones y Camionetas, entre otros.

Un estudio de factibilidad puede ser una de las herramientas más valiosas cuando se buscan inversores para marcar el inicio de un nuevo negocio o su consolidación. Esta es la razón por la cual los especialistas bancarios dedicados a recibir, analizar y responder a estas solicitudes, así como los analistas de riesgos y los Comités de Créditos deben saber cómo llevarlo a cabo.

Se hace imprescindible contar con una guía capaz de evaluar desde el punto de vista económico y financiero las solicitudes para buscar una racionalidad de sus resultados de acuerdo con los intereses de desarrollo de la actividad bancaria, así como dotar a los TCP de herramientas que le permitan de forma sencilla demostrarle al banco que su negocio ofrecerá buenos resultados.

Es por ello que este trabajo tiene como objetivo: Proponer una guía para realizar estudios de factibilidad a un negocio ante solicitudes de financiamiento presentadas por Trabajadores por Cuenta Propia (TCP).

DESARROLLO

¿Qué es un estudio de factibilidad?

Análisis comprensivo que sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión y si procede su estudio, desarrollo o implementación. El estudio de factibilidad para una sucursal bancaria debe constituir la base para evaluar el futuro rendimiento del negocio y es una guía metodológica que permite establecer con seguridad el alcance, el enfoque y los diferentes aspectos que deben considerarse, al efectuar el análisis y la evaluación económica de los financiamientos a Trabajadores por Cuenta Propia (TCP).

Estos estudios de factibilidad son necesarios porque no es posible esperar a la culminación de todo el proceso de inversión o capitalización del negocio para analizar y evaluar los resultados. Es necesario tomar decisiones al inicio y durante este proceso que aseguren los mejores resultados, así como su comprobación posterior.

Al analizar la eficiencia económica tanto de las investigaciones como de las inversiones necesarias para introducir los resultados, se considera como problema central de su determinación la contraposición amplia y conjunta de gastos y resultados durante un largo

período que va desde el comienzo de los trabajos de investigación-desarrollo hasta pasar por el período de inversión-producción.

Componentes del estudio de factibilidad

Los componentes de este estudio profundizan la investigación por medio de tres análisis, los cuales son la base en la cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

Análisis de Mercado.

Análisis Técnico.

Análisis Financiero.

Un estudio de factibilidad permite determinar si se cuenta con el mercado suficiente para cumplir las proyecciones financieras de un negocio.

La complejidad de las decisiones de los negocios modernos exige un conocimiento confiable de los diversos mercados. La experiencia administrativa y los juicios son, por supuesto, ingredientes importantes para la toma de decisiones, pero deben reforzarse y expandirse con datos objetivos de investigaciones de campo sistemáticas.

La investigación de mercados tiene una función específica: auxiliar en la planeación efectiva y la toma de decisiones en los mercados. Los estudios de factibilidad tienen como objetivo determinar el potencial de mercado de productos o servicios, tomando como criterio base que las proyecciones financieras desarrolladas por los Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) para el negocio, sean factibles de cumplirse.

Para su ejecución se desarrollan proyecciones financieras que toman en cuenta el área de alcance de comercialización, y se consideran los siguientes parámetros:

- a) Tamaño de la población que corresponde al mercado meta del negocio
- b) Análisis socioeconómico del público objetivo
- c) Aforos vehiculares y peatonales
- d) Análisis de distancias y vías de acceso
- e) Competencia presente en el área
- f) Centros de atracción

Estudios de factibilidad en un proyecto

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados, la factibilidad se apoya en 3 aspectos básicos:

- a) Operativo.
- b) Técnico.
- c) Económico.

El éxito de un proyecto está determinado por el grado de factibilidad que se presente en cada uno de los tres aspectos anteriores, pero en el caso que nos ocupa dedicaremos nuestro trabajo al aspecto económico.

Esta metodología para la realización de estudios de factibilidad sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.

Objetivo de un Estudio de Factibilidad:

- 1.- Auxiliar a un TCP a lograr sus objetivos.
- 2.- Cubrir las metas con los recursos actuales en las diferentes áreas del negocio.

Definición de objetivos:

La investigación de factibilidad en un proyecto consiste en descubrir cuáles son los objetivos del Trabajador por Cuenta Propia (TCP), luego determinar si el proyecto es útil para que el negocio logre sus objetivos. La búsqueda de estos objetivos debe contemplar los recursos disponibles o aquellos que el negocio puede proporcionar, nunca deben definirse con recursos que el negocio no es capaz de dar.

Factibilidad Económica. Se refiere a los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar o llevar a cabo las actividades o procesos y/o para obtener los recursos básicos que deben considerarse son el costo del tiempo, el costo de la realización y el costo de adquirir nuevos recursos.

Generalmente la factibilidad económica es el elemento más importante ya que a través de él se solventan las demás carencias de otros recursos, es lo más difícil de conseguir y requiere de actividades adicionales cuando no se posee, como el financiamiento bancario.

Presentación de un estudio de factibilidad:

Un estudio de factibilidad requiere ser presentado con todas las posibles ventajas para el TCP, pero sin descuidar ninguno de los elementos necesarios para que el proyecto funcione. Para esto dentro de los estudios de factibilidad se complementan dos pasos en la presentación del estudio:

- a) Requisitos Óptimos. Estos elementos deberán ser los necesarios para que las actividades y resultados del proyecto sean obtenidos con la máxima eficacia
- b) Requisitos Mínimos. Para obtener las metas y objetivos. Trata de hacer uso de los recursos disponibles del negocio para minimizar cualquier gasto o adquisición adicional.

Un estudio de factibilidad debe representar gráficamente los gastos y los beneficios que acarreará la puesta en marcha del sistema, para tal efecto se hace uso de la curva costo-beneficio.

Evaluación económica final:

Al terminar el análisis de factibilidad, se incluye la evaluación económica final de todo el proceso de investigación para evaluar los indicadores específicos de los resultados y de los efectos económicos esperados.

La evaluación económica se define como la cuantificación y valoración de los cambios que los objetivos del negocio y las hipótesis de trabajo pretenden introducir, lo que no es más que definir el efecto, beneficio neto o conveniencia económica de su realización.

Un principio metodológico importante es que el método de evaluación económica que se emplea para la fundamentación del cálculo del efecto económico de la investigación, se divide en 2 aspectos fundamentales:

Indicadores específicos del resultado que comprende: volúmenes de producción, costo de la investigación, inversión en investigación-desarrollo, inversiones de introducción, costo de producción (unitario y total), así como los precios unitarios promedio mundial.

Indicadores de efecto económico, como pueden ser: beneficio neto, tasa de efectividad, período de recuperación, disminución del costo de producción, ahorro de la fuerza laboral, ahorro de energía, ahorro de combustible, aporte en nuevos productos, sustitución de importaciones, aumento de exportaciones, etcétera.

Guía para realizar estudios de factibilidad de un negocio.

1. Determinar si realmente se necesita hacer un estudio de factibilidad. (Si otro TCP tiene en funcionamiento el mismo negocio y está teniendo buenos resultados, la idea de negocio es factible y no necesita un estudio específico para probarlo. Sin embargo, si se tiene una idea novedosa o se piensa tomar un nuevo rumbo dentro del negocio que ya tiene, un estudio de factibilidad sí se justifica).
2. Crear un perfil para el estudio de factibilidad a realizar. (Se deben incluir, descripciones de los productos o servicios, la definición de la tecnología utilizada, un modelo de negocio).
3. Describir los productos y/o servicios. (Se debe incluir una descripción física del producto o servicio, cómo será utilizado por los consumidores, seguridad y efectividad, y cómo será actualizado en el futuro).
4. Describir la tecnología que será utilizada en el negocio. (Tecnología utilizada para producir un producto o prestar un servicio, que permita el funcionamiento regular del negocio. También incluye información sobre planes de desarrollo y las necesidades de mantener al negocio en la vanguardia de la actividad).
5. Describir el ambiente de mercado. (Necesitará incluir una descripción del objetivo de mercado, cómo los consumidores se beneficiarán a partir de los productos o servicios ofrecidos, qué necesidad van a satisfacer, una estimación del tamaño del mercado, las zonas geográficas objetivo consideradas y los factores que impactarán los volúmenes de venta teniendo en cuenta la frecuencia con la que los clientes compran artículos o utilizan servicios como los que se ofrecen).
6. Describir la competencia. (Esta sección debe identificar, tanto la competencia directa como la indirecta. Identificar los competidores y los perfiles de su cuota de mercado, las fortalezas del negocio, los aciertos, los logros, las estrategias. Hacer un bosquejo del modelo del negocio. Es de suma importancia identificar cómo el negocio va a generar ingresos, e incluir el suficiente detalle para soportar las proyecciones financieras).
7. Hacer un bosquejo del modelo de tu negocio. Para hacerlo, necesitarás identificar cómo tu negocio va a generar ingresos, qué ingresos esperas, e incluye el suficiente detalle para soportar tus proyecciones financieras).
8. Describir las estrategias de mercadeo y de venta. (Incluye cómo ganará el acceso al mercado, cómo planea distribuir la mercadería o el servicio, cómo planea establecer un precio para los productos o servicios, expón un presupuesto (Flujo de Caja Proyectado) que planeas para el primer año del negocio e identifica otros factores que puedan influenciar los resultados).
9. Describir tanto los requerimientos de producción como los requerimientos operativos. (Incluye cómo los servicios serán prestados a los clientes, cómo los

servicios pueden ser mejorados o modificados y si hay algunas partes interesadas ya existentes en el lugar).

10. Hacer un esquema de la puesta en marcha del calendario. (Incluye eventos importantes y fechas previstas en la ejecución de la inversión. Incluye requerimientos financieros y de requerimientos de personal).
11. Proveer la documentación de proyecciones financieras. (Incluir los siguientes reportes financieros: Resumen de ingresos y gastos de los últimos 6 meses, las proyecciones de ingresos del primer año (flujo de caja proyectado para los siguientes 12 meses de labor haciendo énfasis en el efecto del financiamiento para el negocio), el análisis de los costos (ficha de costo), principales clientes y principales proveedores).
12. Describir los requerimientos y la estrategia de financiamiento. (Esta sección necesitará perfilar cuánto necesitarás para comenzar o consolidar tu negocio, qué ventajas tiene el negocio en su lugar para asegurar el financiamiento, qué tipos de financiación está buscando, y cuándo se le pagará a los inversores por su inversión).
13. Resumir las conclusiones y las recomendaciones. (Esta sección debe analizar los hallazgos encontrados en el estudio de factibilidad. Debes examinar la viabilidad de mercado del negocio, la viabilidad de la estrategia de salida, la viabilidad técnica, económica y financiera, la viabilidad del modelo de negocio. Luego haz recomendaciones sobre cómo puede mejorarse este primer plan, qué áreas necesitan más investigación y desarrollo).

Aplicación de la metodología propuesta para realizar estudios de factibilidad de un negocio ante la solicitud de un financiamiento.

Datos generales del solicitante del financiamiento:

Sucursal: 3452

Municipio: Matanzas Provincia: Matanzas

Características del solicitante:

Nombre de la persona: Esteban Enrique Silvera Reyes.

Negocio: Transporte de pasajeros.

Dirección del Negocio: Territorio Nacional.

Determinar si realmente se necesita hacer un estudio de factibilidad. (Si otro TCP tiene en funcionamiento el mismo negocio y está teniendo buenos resultados, la idea de negocio es factible y no necesita un estudio específico para probarlo. Sin embargo, si se tiene una idea novedosa o se piensa tomar un nuevo rumbo dentro del negocio que ya tiene, un estudio de factibilidad sí se justifica).

Se tiene conocimiento de que existen otros Trabajadores por Cuenta Propia (TCP) que mantienen como negocio el transporte de pasajeros en camiones o camionetas y que los resultados son satisfactorios pero la idea novedosa del cliente es extender los viajes desde Matanzas hacia otras provincias, hasta la fecha, no originados en este municipio.

Las expectativas del cliente son incrementar la frecuencia de viajes interprovinciales que por limitaciones técnicas y de confort, no permiten brindar un servicio con la calidad requerida.

A partir de la necesidad identificada, el cliente solicita un financiamiento para inversión que asciende a 40.00 MCUP, destinados a la compra de 5 gomas, 15 metros de lona impermeable, 8 galones de pintura y 20 asientos dobles; todo esto desglosados en la ficha de costo.

Crear un perfil para el estudio de factibilidad a realizar. (Se deben incluir, descripciones de los productos o servicios, la definición de la tecnología utilizada, un modelo de negocio).

Su experiencia como trabajador por cuenta propia es de más de 3 años, inscripto en la Oficina Nacional de Administración Tributaria de Matanzas desde el 19/11/2010, en la actividad 804, Transporte de Pasajeros Camiones y Camionetas, para ello cuenta con un camión Internacional, remotorizado, con un estado de conservación bueno aunque sometido a un alto grado de explotación.

Sus operaciones de transportación se originan en la terminal de ómnibus del municipio de Matanzas, realizando rutas intermunicipales con destino Jovellanos y eventualmente hasta Colón, y tarifas que oscilan entre 25.00 y 35.00 CUP por persona utilizando su capacidad total, generando ingresos promedio mensuales de 20.0 MCUP.

Dispone de 20 días en el mes para este servicio, empleando 17 días para viajes intermunicipales, y 3 días para viajes a lo largo y ancho de todo del territorio nacional, preferentemente potenciando la ruta desde Matanzas hacia la Capital del país, con las correspondientes tarifas que oscilan en 100.00 y 150.00 CUP.

Describir los productos y/o servicios. (Se debe incluir una descripción física del producto o servicio, cómo será utilizado por los consumidores, seguridad y efectividad, y cómo será actualizado en el futuro).

Con la instalación de 40 asientos disminuye la capacidad de pasajeros en 17, pero se pretende ganar en comodidad y espacio, al tener mayor confort para viajes largos que se corresponde con el aumento de la tarifa en 100.00 CUP.

Bajo las nuevas condiciones el cliente se proyecta aumentar la frecuencia de viajes mayormente hacia, Villa Clara, Cienfuegos y La Habana ahora a 5 y 6 veces en el mes con tarifas que se corresponden a la mejoría del servicio, que oscilan entre 200.00 y 250.00 CUP.

Describir la tecnología que será utilizada en el negocio. (Tecnología utilizada para producir un producto o prestar un servicio, que permita el funcionamiento regular del negocio. También incluye información sobre planes de desarrollo y las necesidades de mantener al negocio en la vanguardia de la actividad).

Como tecnología para permitir el funcionamiento regular del negocio será utilizado el propio camión con que opera hasta la fecha, al que se le aplicará la inversión objeto del financiamiento a solicitar teniendo en cuenta el Avalúo de Vehículos Automotores para Personas Naturales con fecha de emisión 02/12/2016, emitido por INTERMAR, en el que se detalla que el Camión Internacional es cambiada en fecha posterior al avalúo, con capacidad para 57 pasajeros, modelo Plancha, de petróleo y año de fabricación 1942, se encuentra con un estado de conservación bueno aunque ha estado sometido a un alto grado

de explotación, así como alto grado de obsolescencia tecnológica en la carrocería. En resumen, según, Reporte No. ST-5502-000051/16, del Perito valuador No. 190, el camión valuado se encuentra remotorizado con motor y caja de velocidad modelo YAN 238, de 8 cilindros en V, de fabricación rusa, presentando problemas en el túnel central, pisos, estribos, techos, puertas con accesorios, guardabarros, frente, capó y tapizado interior. Sus elementos mecánicos se encuentran en buen estado, emitiendo como valor del bien 333,7 MCUP.

Describir el ambiente de mercado. (Necesitará incluir una descripción del objetivo de mercado, cómo los consumidores se beneficiarán a partir de los productos o servicios ofrecidos, qué necesidad van a satisfacer, una estimación del tamaño del mercado, las zonas geográficas objetivo consideradas y los factores que impactarán los volúmenes de venta teniendo en cuenta la frecuencia con la que los clientes compran artículos o utilizan servicios como los que se ofrecen).

Como mercado objetivo el cliente cuenta con una población en el territorio de más de 10 mil habitantes, con más del 60% como clientes potenciales que por diferentes razones viajan hacia otras provincias a visitar familiares como resultado de la migración interna o a resolver cuestiones laborales o relacionadas con los servicios médicos.

En entrevista realizada al administrador de la Terminal de Ómnibus conocimos que el municipio no cuenta con la cantidad de Ómnibus Nacionales que supla todas las necesidades de la población.

Las ventajas que va a tener el cliente en cuanto a mercado potencial, es que será el único en condiciones para realizar viaje de largo trayecto, dándole cobertura a la gran demanda existente en el municipio; con más de 600 mil habitantes que no tienen muchas opciones de acceder a un transporte que salga desde Matanzas directamente a Villa Clara, Cienfuegos, entre otros.

Describir la competencia. (Esta sección debe identificar, tanto la competencia directa como la indirecta. Identificar los competidores y los perfiles de su cuota de mercado, las fortalezas del negocio, los aciertos, los logros, las estrategias. Hacer un bosquejo del modelo del negocio. Es de suma importancia identificar cómo el negocio va a generar ingresos, e incluir el suficiente detalle para soportar las proyecciones financieras).

El mercado donde desarrolla las operaciones se originan desde Matanzas, municipio de Matanzas hasta las provincias de Cienfuegos, Villa Clara y La Habana. Como competencia indirecta tiene los camiones con rutas hacia La Habana que salen desde Matanzas.

Como fortaleza se puede señalar que sería el único camión, en Matanzas, con la calidad, confort y la imagen que se necesita para el propósito de potenciar los servicios de viajes interprovinciales con mayor eficiencia cubriendo la ruta hacia Cienfuegos y Villa Clara.

Hacer un bosquejo del modelo del negocio. Para hacerlo, necesitará identificar cómo el negocio va a generar ingresos, qué ingresos espera, e incluye el suficiente detalle para soportar sus proyecciones financieras.

Bajo las nuevas condiciones el cliente se proyecta aumentar la frecuencia de viajes mayormente hacia Cienfuegos, Villa Clara y la Habana ahora a 5 y 6 veces en el mes con tarifas que se corresponden a la mejoría del servicio, que oscilan entre 200.00 y 250.00 CUP, lo que reporta ingresos promedios al mes de 55.00 MCUP, y disminuyendo su nivel

de actividad en los viajes intermunicipales a 10 días en el mes, ingresando por este concepto 15.00 MCUP, lo que reporta ingresos totales en el mes de 70.00 MCUP, y un nivel de gastos por concepto de salario, impuestos y combustible de 43.00 MCUP, lo que genera utilidades de 27.00 MCUP en el mes, para un costo por peso de 0.61 CUP, lo que demuestra que la operación es rentable y tendrá un índice más eficiente respecto a las condiciones anteriores del negocio.

Describir las estrategias de mercadeo y de venta. (Incluye cómo ganará el acceso al mercado, cómo planea distribuir la mercadería o el servicio, cómo planea establecer un precio para los productos o servicios, expón un presupuesto (Flujo de Caja Proyectado) que planeas para el primer año del negocio e identifica otros factores que puedan influenciar los resultados).

Describir tanto los requerimientos de producción como los requerimientos operativos. (Incluye cómo los servicios serán prestados a los clientes, cómo los servicios pueden ser mejorados o modificados y si hay algunas partes interesadas ya existentes en el lugar).

El crédito para inversiones tendrá tres salidas, según se planifica, una en el mes de Marzo de 10.0 MCUP para la compra de los 5 neumáticos; 5.00 MCUP en Abril para la compra de la lona impermeable y la pintura; y 25.00 MCUP para la compra de los asientos que serán instalados. Todos estos recursos darán la calidad y la imagen que se necesita para el propósito de potencial los servicios de viajes interprovinciales con mayor eficiencia. Los proveedores para adquirir estos medios serán la Empresa de Transporte y DIVEP. El cliente proyecta su gestión por cada etapa según el requerimiento en el proceso de remodelación.

Proveer la documentación de proyecciones financieras. (Incluir los siguientes reportes financieros: Resumen de ingresos y gastos de los últimos 6 meses, las proyecciones de ingresos del primer año (flujo de caja proyectado para los siguientes 12 meses de labor haciendo énfasis en el efecto del financiamiento para el negocio), el análisis de los costos (ficha de costo), principales clientes y principales proveedores).

Describir los requerimientos y la estrategia de financiamiento. (Esta sección necesitará perfilar cuánto necesitarás para comenzar o consolidar tu negocio, qué ventajas tiene el negocio en su lugar para asegurar el financiamiento, qué tipos de financiación está buscando, y cuándo se le pagará a los inversores por su inversión).

Datos de la solicitud:

Modalidad: Línea de crédito no revolvente

Importe: 40 000.00

Destino: Inversión

Tasa de interés: 7.0 %

Tasa de moratoria: 4.0%

Comisión flat: 0.25%

Período de gracia: 6 meses

Tiempo total: 60 meses

Amortización del principal: Mensual

Amortización de los intereses: Mensual

Forma de pago: A través de la cuenta de financiamiento con los recursos de la Cuenta Corriente.

Garantías: Prenda sobre Vehículo.

Resumir las conclusiones y las recomendaciones. (Esta sección debe analizar los hallazgos encontrados en el estudio de factibilidad. Debes examinar la viabilidad de mercado del negocio, la viabilidad de la estrategia de salida, la viabilidad técnica, económica y financiera, la viabilidad del modelo de negocio. Luego haz recomendaciones sobre cómo puede mejorarse este primer plan, qué áreas necesitan más investigación y desarrollo).

En las condiciones actuales el cliente promedia ingresos mensuales de 45.00 MCUP, reportando gastos en petróleo, salarios e impuestos de 30.00 MCUP resultando utilidades 15.00 MCUP y un costo por peso de 0.66 CUP.

Con el efecto de la inversión el cliente reportará ingresos promedios al mes de 55.00 MCUP, disminuyendo su nivel de actividad en los viajes intermunicipales a 10 días en el mes, ingresando por este concepto 15.00 MCUP, lo que reporta ingresos totales en el mes de 70.00 MCUP, y un nivel de gastos por concepto de salario, impuestos y combustible de 43.00 MCUP, lo que genera utilidades de 27.00 MCUP en el mes, para un costo por peso de 0.61 CUP, lo que demuestra que la operación es rentable y tendrá un índice más eficiente respecto a las condiciones anteriores del negocio.

Teniendo en cuenta la solvencia económica del cliente a través de la explotación del camión siempre que sea posible con el objetivo de mantener al menos el 60% de los ingresos mensuales hasta la conclusión de esta inversión

Consideramos que el negocio es factible teniendo en cuenta la experiencia del solicitante como Trabajador por Cuenta Propia, a partir de valorar las oportunidades crecientes que proyecta el negocio en un mercado de considerable densidad poblacional aunque con mucha competencia.

CONCLUSIONES

El estudio de factibilidad económico-financiero debe constituir la base para evaluar el resultado de un negocio y servir como guía metodológica que permita establecer con seguridad el alcance, el enfoque y los diferentes aspectos que se deben considerar en el proceso de otorgamiento de un financiamiento bancario a un Trabajador por Cuenta Propia (TCP).

El resultado de los estudios de factibilidad de los trabajos de investigación de un negocio constituye la base de las decisiones que se tomen para su introducción, por lo que debe ser lo suficientemente preciso para evitar errores que tienen un alto costo de pérdida para la economía sistema bancario.

Bibliografía.

ACADEMIA DE CIENCIAS DE CUBA. Requisitos para tener en cuenta para la elaboración de los estudios de prefactibilidad económica y científico-técnica de los resultados científicos. La Habana: 1991:25.

CARBALLA J, OJEDA F. Principios básicos para la evaluación y análisis económicos de las investigaciones. La Habana: Ministerio de la Agricultura, 1988.

COLLAZO HERRERA, M. M. Centro de Investigación y Desarrollo de Medicamentos. Ave. 26 No. 1605 entre Rancho Boyeros y Calzada del Cerro, municipio Plaza de la Revolución, Ciudad de La Habana, Cuba. (s.f.).