

CARGADORES PANELES SOLARES S.A.

ANGIE GABRIELA VASQUEZ GUZMAN
(1105) CIENCIAS EMPRESARIALES

ANDRY JULEYSY MENDIETA COTRINA
(1105) CIENCIAS EMPRESARIALES

ELVER RAMIRO CASTILLO
(1105) CIENCIAS EMPRESARIALES

MICHAEL SEBASTIAN LUNA SOGAMOSO
(1107) INGINERIA DE SISTEMAS

DANIEL ANDRES PEDRAZA RODRIGUEZ
(1107) INGIENERIA SISTEMAS

ASESOR

JAVIER LESMES MUÑOZ

COLEGIO TECNICO DISTRITAL PAULO FREIRE
BOGOTÁ D.C

2021

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	4
ABSTRACT	6
INTRODUCCIÓN.....	7
1. JUSTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	8
2. OBJETIVOS DEL PLAN DE NEGOCIOS.....	9
2.1. OBJETIVO GENERAL	9
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
3. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	10
3.1 ANÁLISIS DEL SECTOR.....	10
3.2. ANÁLISIS DE MERCADO	14
3.2.1 Mercado objetivo:.....	14
3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	15
3.3.1 Directa	15
3.3.2 Samsung Experiencia store	15
3.3.4 Especificaciones físicas:.....	15
3.3.5 Intensidad Máxima:	15
3.4 ESTRATEGIAS DE MERCADO.....	16
3.4.1 Descripción del producto.....	16
3.4.2 Características y aplicación:.....	18
3.4.3 Componentes:	18
3.4.4 Especificaciones del producto:.....	18
3.4.5 Estrategia de distribución	19
3.4.6 Cobranza por peso del producto.....	20
3.4.7 Estrategias penetración del mercado:.....	21
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO	22
4.1 ANÁLISIS DOFA.....	22
4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	23
4.3.1 Misión y Visión de la empresa.....	23
5. ESTUDIO ECONÓMICO	24
5.1 DETERMINACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS.....	24
5.2 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS	24
6. ESTUDIO LEGAL.....	27
6.1 DEFINICIÓN DEL TIPO DE SOCIEDAD	27
6.2 DOCUMENTOS LEGALES	27
6.3 Acta de constitución de la sociedad.....	28

7. CONCLUSIONES.....	30
8. ANEXOS	34
9. BIBLIOGRAFIA.....	31

TABLA DE ILUSTRACION

Grafica #1. Precio que el público estaría dispuesto pagar.....	10
Grafica #2. Frecuencia de descargar en espacios abiertos.....	11
Grafica #3. Tiempo de carga del celular.....	11
Grafica #4. Importancia del ahorro de energía en el hogar.....	12
Grafica #5. Métodos de ahorro de energía en el hogar	12
Grafica #6. Aprobación del producto por el público.....	13
Grafica #7. Disposición para compra del producto.....	13
Grafica #8. Matriz de competidores.....	16
Grafica #9. Estrategia de distribución.....	18

RESUMEN

En la actualidad cuando hablamos de energía eléctrica se puede destacar el mal uso y el desperdicio de energía que se basa en dos problemas principales la ineficacia y desaprovechamiento de la luz solar que se caracteriza principalmente por ser ilimitada y limpia.

No aplican costos por el uso de dicha energía a diferencia de la energía eléctrica, la cual está disponible en cualquier lugar del planeta por lo que se convierte en la mejor forma de proveer electricidad a lugares aislados, donde el costo de instalar líneas de distribución de electricidad es demasiado alto.

El cargador solar está equipado con varios sensores fotovoltaicos. Su función principal es transformar la luz en energía renovable siendo esta fotovoltaica, donde es transformada a luz solar por medio de los paneles solares que trae el cargador.

ABSTRACT

Nowadays, when we talk about electric energy, we can highlight the misuse and waste of energy based on two main problems: inefficiency and waste of sunlight, which is characterized mainly by being unlimited and clean.

It is available anywhere on the planet, making it the best way to provide electricity to isolated places where the cost of installing electricity distribution lines is too high.

The solar charger is equipped with several photovoltaic sensors. Its main function is to transform light into renewable energy being photovoltaic, where it is transformed into sunlight by solar panels that brings the charger.

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo se expondrá la importancia de utilizar la energía solar (fotovoltaica) en cargadores en vez de energía eléctrica, cuando usamos esta se genera aumento de temperatura, ya que esta genera consumo innecesario de electricidad.

En el texto se podrá observar el funcionamiento, público al cual va dirigido, entre otros, así como beneficios que conlleva el uso de energía renovable como mejor opción de ahorro.

1. Justificación del plan de negocios

Este proyecto se crea con la finalidad de disminuir el consumo de energía y reemplazarla por energía renovable o fotovoltaica también será un producto con una mayor vida útil para así ayudar a reducir la contaminación y el daño al medio ambiente, este producto también nos ayudará a tener más responsabilidad con respecto del ahorro de la energía para así poder evolucionar hacia un futuro más limpio y saludable.

Con los cargadores con paneles solares tenemos una gran ventaja y es que la energía solar es una fuente ilimitada energía y aparte es la energía más limpia del mundo y no aumenta la contaminación.

Estos cargadores no aplican costos en el uso de la energía (solar), ya que este tipo de energía está disponible en cualquier lugar del mundo por lo cual se convierte en uno de los más prácticos debido a que independientemente del lugar o del momento siempre vas a poder tener a mano un cargador para tu dispositivo lo cual no sucede con los cargadores tradicionales ya que estos por su funcionamiento siempre requieren de energía a diferencia de los cargadores con paneles solares.

2. Objetivos del plan de negocios

2.1. Objetivo general

Diseñar y elaborar un cargador (Multifuncional) para el aprovechamiento de energía solar mediante paneles solares para disminuir el desperdicio de energía eléctrica.

2.2. Objetivos específicos

- Diseñar la imagen del producto (cargador multifuncional), como también la publicidad. Con la finalidad de que capte la atención del público.
- Realizar una investigación de mercados, basándonos en la población a la cual va dirigido el producto y evaluar así su innovación en los mercados actuales.
- Medir la operatividad y funcionamiento del panel solar mediante un test de better.
- Implementar un panel solar de 6 voltios para que la energía fotovoltaica sea transportada a una batería compatible para el uso del producto.

3. Investigación de mercados

3.1 Análisis del sector

Según investigaciones en el mercado colombiano específicamente el área de los Cargadores que actualmente utilizamos que son de carga rápida y súper carga se ha determinado que este sector es uno de los más concurridos y se encuentra por encima de las demás categorías de cargadores por ejemplo los cargadores universales, cargadores inalámbricos y cargadores inteligentes dicho hemos concluido que este mercado es uno de los que más se produce y trae un gran número de ventas y cuenta con un mayor uso por parte de las familias colombianas.

OFERTA

Grafica #1. Precio que el público estaría dispuesto a pagar

PRECIOS	VOTOS
20.000	5
45.000	9
100.000	3
250.000	3
Cantidad	20

ANALISIS

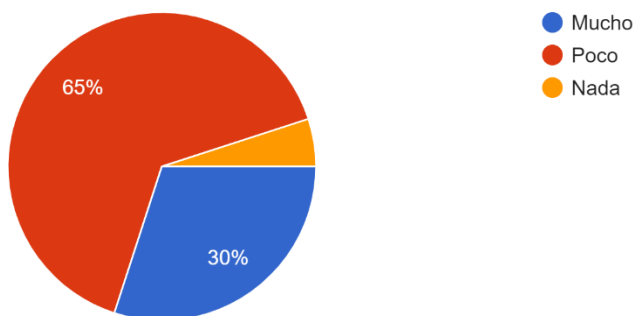
Se realizó una encuesta al público con la finalidad de conocer la aceptación del producto, se obtuvo una participación del 50% y se llegó a la conclusión del que el público desde los 13 a los 50 años estaría dispuesto a pagar un monto de \$ 45:000 pesos como se muestra en la gráfica #1, A partir de la gráfica #2 hasta la Grafica #7 se realizaron preguntas generales para saber si el producto cumple con los gustos del público y si tendría la aceptación esperada,

DEMANDA

Grafica #2. Frecuencia de descargar en espacios abiertos

¿Qué tan frecuente se descarga su celular en espacios o lugares abiertos?

20 respuestas

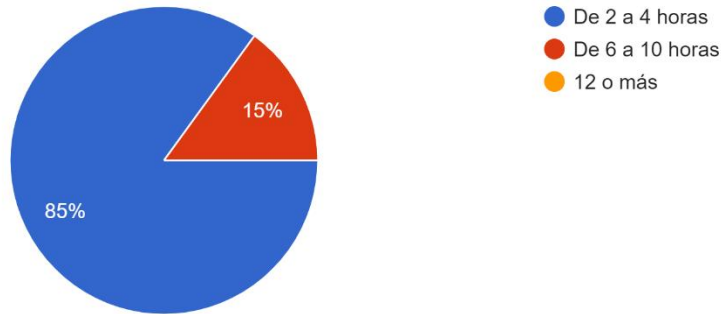


Autor: Autoría propia

Grafica #3. Tiempo de carga del celular

¿Cuánto tarda en cargar su celular?

20 respuestas

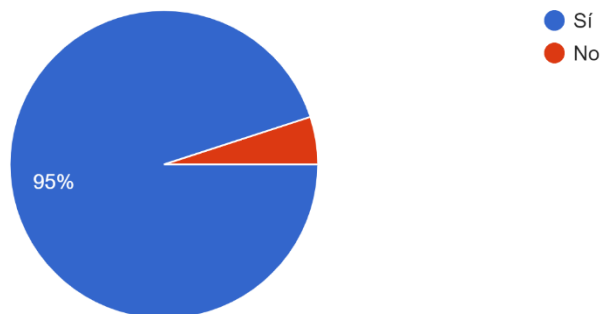


Autor: Autoría propia

Grafica #4. Importancia del ahorro de energía en el hogar

¿Considera importante el ahorro de energía en su hogar?

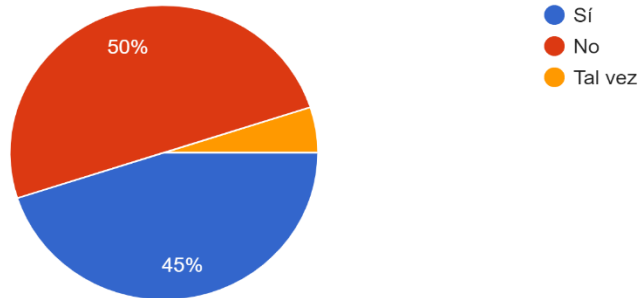
20 respuestas



Autor: Autoría propia

Grafica #5. Métodos de ahorro de energía en el hogar

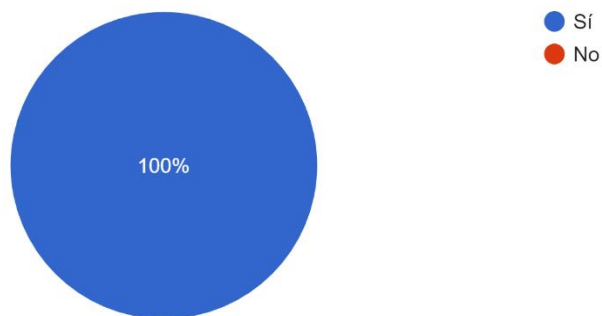
¿Tiene algún método de ahorro de energía en su hogar?
20 respuestas



Autor: Autoría propia

Grafica #6. Aprobación del producto por el público

¿Cree usted que es bueno tener un cargador solar?
20 respuestas

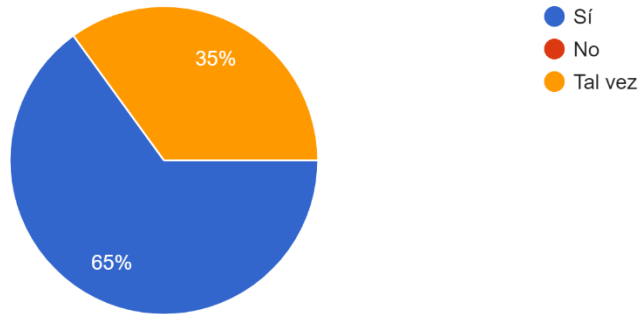


Autor: Autoría Propia

Grafica #7. Disposición para compra del producto

¿Pagaría usted por un cargador con paneles solares para su dispositivo móvil (celular)?

20 respuestas



Autor: Autoría Propia

3.2. Análisis de mercado

3.2.1 Mercado objetivo:

Para lograr un posicionamiento persuasivo, desarrollaremos una segmentación de grupos objetivos, hacia los cuales nos dirigiremos a continuación:

En el segmento principal implementaremos el producto en la ciudad de Bogotá, e ira dirigida a hombres y mujeres entre los 13-50 años, con poder adquisitivo medio, este nuevo producto será muy útil para su vida cotidiana y ayudar al cliente en el cuidado del medio ambiente.

3.3 Análisis de la competencia

3.3.1 Directa

En el mercado de los cargadores multifuncionales existen varias ramas como lo son, la fabricación, la distribución y comercialización. Teniendo claro esto en la ciudad de Bogotá existen empresas que se dedican a fabricar y vender cargadores muy similares a lo que nosotros planteamos en nuestra idea de negocio, por lo mismo, hemos determinado como competencia directa.

3.3.2 Samsung Experiencia store

Es una empresa comercializa cargadores inalámbricos y otros productos además maneja precios entre los 180.000 hasta 299.900, sus especificaciones son:

3.3.3 Características generales:

- **Característica:** (carga rápida modelos compatibles)
- **Contenido del pack:** (cargador inalámbrico, guía de inicio rápido),
- **Interfaz:** (carga inalámbrica Qi, micro USB)

3.3.4 Especificaciones físicas:

- **Dimensiones:** (102x 20,8 mm)
- **Peso:** (117g)

3.3.5 Intensidad Máxima:

- **Voltaje de entrada:** (5 - 9 V)
- **Voltaje de salida:** (5- 9 V)
- **corriente de salida:** (1.000 mA).

Sin embargo, este sitio cuenta con una desventaja, ya que varios compradores se han quejado porque son tan costosos y porque contraen un mal funcionamiento.

3.3.6 Matriz de competidores

Grafica #8. Matriz de competidores

MATRIZ DEL PERFIL COMPETITIVO						
Factores claves	SAMSUNG		APPLE		HUAWEI	
	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje
Publicidad	19,6%	0,85	18%	0,79	20%	0,47
Finanzas	12%	1,00	15%	1,00	13%	0,88
Calidad en los productos	17%	0,75	10%	0,80	9%	0,56
Tecnología	14%	0,99	14%	0,90	11%	0,22
Innovación	20%	1,00	17%	0,50	7%	0,35
Marca	17%	0,96	16%	0,67	14%	0,27

Escala del 1% al 20%

Autor: Autoría propia

3.4 Estrategias de mercado

3.4.1 Descripción del producto

Los cargadores con paneles solares, será un producto original que tendrá disponible varios colores y el cliente escogerá a su gusto, tendrán una presentación de consumo indirecto con un empaque detallado de polipropileno el producto vendrá forrado con materiales suaves en el interior de la caja que tendrá medidas de alto 5,” ancho 12”, de largo y 12”. A continuación, se mostrará las especificaciones los componentes y características del producto:

Imagen del producto 1

Circuito de funcionamiento

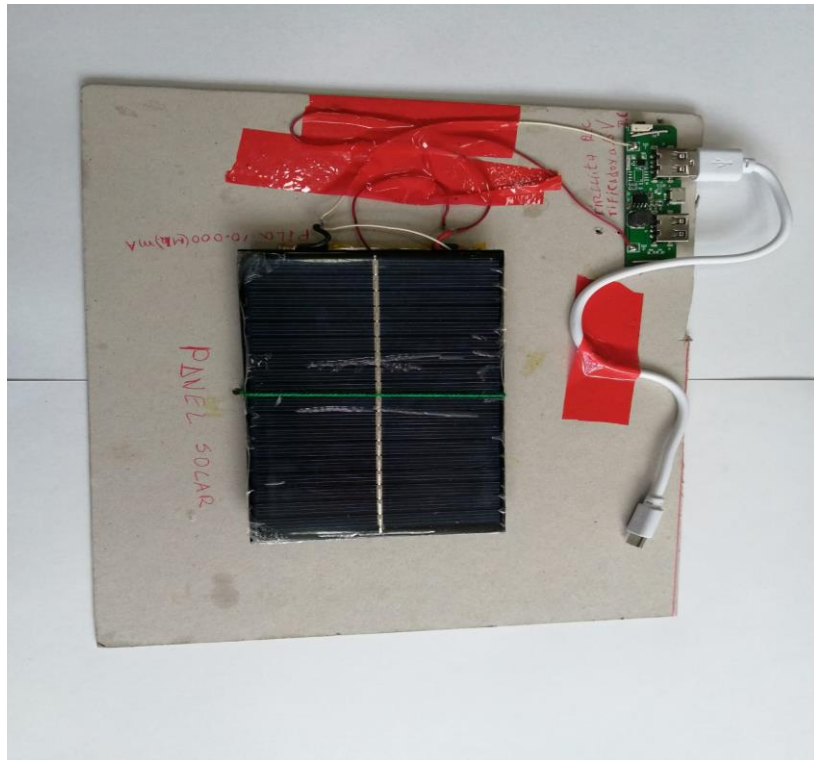


Imagen del producto 2

Como se vera el producto para su comercialización



Características generales:

- **Característica:** (Cargar mediante energía fotovoltaica)
- **Interfaz:** (carga inalámbrica Qi, micro USB)

Especificaciones Físicas:

- **Dimensiones:** 123.8 x 58.6 x 7.6
- **Peso:** 150 - 170 gramos

Intensidad Máxima:

- **Voltaje de entrada:** 5v
- **Voltaje de salida:** 28wh
- **corriente de salida:** 10.000 mAh

3.4.2 Características y aplicación:

Producto hecho en Colombia de la marca CARGADORES C.P.S cuenta con vía solar USB tipo b y c, portátil para mayor comodidad a la hora de cargar tu dispositivo móvil cuenta con batería interna, su uso es igual a cualquier cargador portátil el cargador solo utiliza el 100% de energía renovable, te permite ahorrar energía ya que su fuente principal es el sol.

3.4.3 Componentes:

Una batería de litio de 10.000 mAh para almacenar la energía que genera la placa solar. Un circuito electrónico que regula el voltaje de entrada y salida, así como el cuidado de la batería. Conectores para adaptarse a diferentes dispositivos electrónicos.

3.4.4 Especificaciones del producto:

También existen accesorios muy útiles para realizar la recarga simultáneamente a tu actividad favorita, mientras paseas tranquilamente en bicicleta o te lo cuelgas a lomos de la

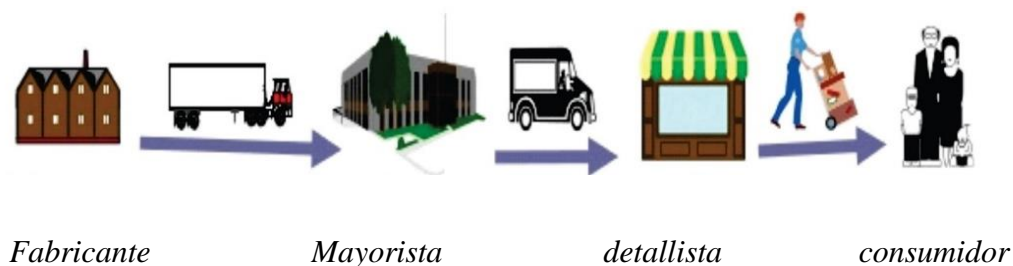
mochila para realizar una excursión. Esto se consigue a través de unas cuerdas elásticas que mediante el anclaje son adaptables a cualquier tipo de superficie.

3.4.5 Estrategia de distribución

El canal de distribución que emplearemos en nuestra empresa será un canal indirecto largo, Como podemos ver en la imagen muchos intermediarios mayoristas, almacenistas y distribuidores o minoristas, por lo cual los explicaremos a continuación:

- **Fabricante:** es donde se creará y fabricaran los productos de cargadores.
- **Mayorista:** distribuiremos nuestros productos al por mayor
- **Minoristas o detallistas:** Estos son los últimos puntos de contacto la cadena de distribución con el comprador final del producto.
- **Consumidor:** será la persona física final que recibirá el producto y lo manipulará.

Grafica #9. Estrategia de distribución



Empleamos y llegamos a un acuerdo con Servientrega y realizamos un contrato fijo, una parte importante del contrato realizado es saber cómo será la forma de pago por parte de nuestra empresa será por el peso del producto, también importante Los envíos tardaran depende de los lugares o sitios finales por ejemplo un envío desde Bogotá a Cali tarda 12 horas, por otro lado el transporte que dirige Servientrega son camiones de marcas (furgones Chevrolet Npr, camión Mitsubishi Canter fuso con cajas seca estándar de 10,20 y 40 ft(pies).

3.4.6 Cobranza por peso del producto

Peso del producto 120g que equivale a 2 pesos colombianos A continuación, se mostrará la siguiente tabla de cobranza:

Peso(g)	Dinero por pagar	Núm. productos	Núm. cajas
1,200g	2,400 pesos	10	1
2,400g	4,800 pesos	20	2
3,600g	7,200 pesos	30	3
4,800g	9,600 pesos	40	4
6,000g	12,000 pesos	50	5
7,200g	14,400 pesos	60	6
8,400g	16,800 pesos	70	7
9,600g	19,200 pesos	80	8
10,800g	21,600 pesos	90	9
12,000	24,000 pesos	100	10

3.4. 7 estrategias penetración del mercado:

Marketing operativo

Incrementar las ventas en el mercado actual y con los mismos clientes, esto se conseguirá si los clientes actuales compran más de los productos, es decir atraer otros clientes nuevos y aumentar la cartera del mismo segmento para esto será necesario llevar a cabo campañas de publicidad y promociones las cuales mencionaremos a continuación:

- **Rebajas o descuentos:** así llamará la atención del cliente y estará interesado de nuestras ofertas.
- **Descuento por cantidad de compra:** por ejemplo, la compra de dos la tercera es gratis y con envíos gratuitos por Servientrega.
- **Facilidades de pago:** efectivo, cheque, depósito y/o transferencia, se aceptan pagos con tarjeta de crédito y débito por medio de visa en link.

Descuentos adicionales

- Descuentos en fechas especiales
- Descuento por aniversario de la empresa o por el cumpleaños del cliente
- Cupones de descuentos y sorteos en redes sociales.

Con estas acciones que implementamos la empresa puede atraer clientes de otras competencias, aprovecharemos tal oportunidad para demostrar que el producto es mejor y tenemos mejores beneficios y una mejor propuesta de valor logrando con esto una lealtad y enamorar nuevos clientes.

4. Estudio Administrativo

Estrategia organizacional

4.1 Análisis DOFA

<p style="text-align: center;">Debilidades</p> <p>Debilidades externas:</p> <ul style="list-style-type: none">-Incomoda al usarlo en el bolsillo.-Carga lenta depende del día.-Sale costoso. <p>Debilidades internas:</p> <ul style="list-style-type: none">-Hacer el cargador sale costoso.-La calidad debe ser buena.-Ser experto en la fabricación de los paneles.-Los cables deben ser accesibles.-La potencia debe ser la positiva.	<p style="text-align: center;">Oportunidades</p> <p>Externa:</p> <p>ayudamos al ahorro de energía y a la gente que no tiene posibilidad de cargar su celular en un espacio público</p> <p>Interna:</p> <p>nos ayuda a crecer como una empresa ahorradora de energía</p> <p>Amenazas</p>
<p style="text-align: center;">Fortalezas</p> <p>Externa:</p> <p>Incrementa la autonomía de su dispositivo eléctrico que puede recargar dónde quiera</p> <p>Interna:</p> <p>Un cargador solar proporciona libertad para despreocuparse de la red eléctrica.</p>	<p style="text-align: center;">Amenazas</p> <p>Externa:</p> <p>El mal clima puede hacer que el cargador no de energía y no sea posible cargar los celulares</p> <p>Interna:</p> <p>Hay muchas empresas que intentan hacer lo mismo y son muy buenas</p>

4.3 Estructura organizacional

Grafica #9. Organigrama



4.3.1 Misión y Visión de la empresa

4.3.1.1 Misión

Nuestra empresa se dedica a la importación y comercialización de C.P.S que brinda la facilidad e innovación a los teléfonos celulares. Para esto contamos con el mejor talento humano que ofrece el mejor servicio para la satisfacción del cliente a través de una excelente calidad en nuestros productos.

4.3.1.2 Visión

Nuestra empresa busca expandirse a nivel nacional para llegar a ser líder en ventas, Innovando en tecnología ambiental y en marketing sostenible para inspirar a las personas interesadas en nuestro producto a buscar soluciones ambientales.

5. ESTUDIO ECONÓMICO

5.1 Determinación de los activos fijos

	Tipo de Activo Fijos	Año 0	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Maquinaria	3'000.000	2'800.000			
2	Herramientas	2'654.300	2'435.000	2'900.000		
3	Equipo computo	5'000.000			5'700.000	
4	Cajas	2'234.560				2'345.670
5	Equipo de oficina	1'326.000		1'150.000	1'290.000	
Total inv. Activos fijos		14'214.860	2'800.00	4'050.000	6'990.000	2'345.670

5.2 Presupuesto de costos y gastos

Costos fijos de producción mensuales	
Salario (1 persona)	1'800.00
Prestaciones sociales	800.000
Arriendo	1'600.000
Servicios	427.000
Transporte	200.000
Mantenimiento	160.000
Aseo	100.000
Vigilancia	50.000
Imprevistos	418.922
Total, costos fijos Producción	4'608.146
Porcentaje de participación	23.25%

Factor prestacional	
Cesantías	8.33%
Prima	8.33%
Vacaciones	4.166%
Intereses	1%
Caja	4%
ARL	2.25%
Pensión	12%
Salud	8.5%
	48.57%

Costos fijos de comercialización y ventas	
Prestaciones sociales	600.000
Publicidad y mercadeo	500.000
Comercialización y ventas	500.000
Total, de costos fijos	1'00,000

Gastos en variables	
Mercancía DDP	9'200.181
Total, de costos variables	9'200.181
Porcentaje de participación	46.43%
Total, de costos	19'812.914
Porcentaje de participación	100%

5.3 Presupuesto de ingresos

	1 trimestre	2 trimestre	3 trimestre	4 trimestre
Ventas presupuestadas por unidades	1'350.000 30 unidades	2'475.000 55 unidades	3'960.000 88 unidades	6.000.000 120 unidades
Precio por unidad	45.000	45.000	45.000	50.000
Total, de ventas brutas por unidades	1'800.000 40 unidades	2'700.000 60 unidades	4'050.000 90 unidades	7.500.000 150 unidades
Descuento en ventas y devoluciones	100.000	150.000	180.000	200.000
Total, de ingresos netos	915.000	2'550.000	3'870.000	7'300.000

Valor de ingresos netos anuales: 14.635.000

Valor inv. Activos fijos: 14.214.860

Punto de equilibrio: 420.140

6. ESTUDIO LEGAL

6.1 Definición del tipo de sociedad

Sociedad anónima (S.A)

La sociedad anónima se forma por la reunión de un fondo social suministrado por accionistas responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Esta será administrada por gestores temporales y revocables y tiene una denominación seguida de las palabras "Sociedad Anónima" o de las letras "S.A."

6.2 Documentos legales

Para la creación de una empresa se requieren de los siguientes documentos:

1. Acta de constitución de la empresa a
2. Número de identificación tributaria (NIT)
3. Formulario de registro único tributaria (RUT)
4. Formulario de registro único empresarial y social (RUES)
5. Registro de los libros contables
6. Registrar la empresa en cámara de comercio
7. Cuenta bancaria corporativa

Clasificación CIU para el bien o servicio:

CÓDIGO PARA ACTIVIDAD CIU: 3140

CÓDIGO DE ACTIVIDAD CIU A DECLARAR SEGÚN LA RESOLUCIÓN 0079: 2720

DESCRIPCIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA: Fabricación de pilas baterías y acumuladores eléctricos

TARIFA POR MIL VIGENTE: 11,04

6.3 Acta de constitución de la sociedad

ACTA DE CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA (S.A)

CARGADORES C.P.S (S.A)

1. Andry Juleysy Mendieta Cotrina mujer colombiana, mayor de edad, domiciliado y residente en esta ciudad e identificada con la cédula de ciudadanía 1.028.780.534 expedida en Bogotá D.C de estado civil soltera
2. Angie Gabriela Vásquez Guzmán mujer colombiana, mayor de edad, domiciliado y residente de esta ciudad e identificada con cédula de ciudadanía 1.016.003.937 expedida en Bogotá D.C de estado civil soltera
3. Elver Ramiro Castillo varón colombiano, mayor de edad, domiciliado y residente de esta ciudad e identificado con cedula de ciudadanía 1.007.107.625 expedida en Bogotá D.C de estado civil soltero
4. Michael Sebastián Luna Sogamoso varón colombiano, mayor de edad, domiciliado y residente de esta ciudad e identificado con cédula de ciudadanía 1.000.694.013 expedida en Bogotá D.C de estado civil soltero
5. Daniel Andrés Pedraza Rodríguez varón colombiano, mayor de edad, domiciliado y residente de esta ciudad identificado con cédula de ciudadanía 1.027.520.471 expedida en Bogotá D.C de estado civil soltero. Manifestaron la aprobación del siguiente orden del día:

1. Nombramiento del presidente y secretario
2. Nombre y clase de sociedad
3. Nacionalidad y domicilio
4. Objeto social
5. Propositiones y varios

1. Elección del presidente y secretario

Los asistentes de la reunión nombran de presidente a Michael Sebastián Luna Sogamoso y de secretario a Daniel Andrés Pedraza Rodríguez

2. Nombre y clase de la sociedad que se denomina CARGADORES C.P.S S. A SOCIEDAD ANÓNIMA

3. NACIONALIDAD, DOMICILIO Y DURACIÓN: La sociedad es de nacionalidad colombiana y su domicilio es en calle 65 c sur #11-72, Republica de Colombia, en la ciudad Bogotá D, C pero en desarrollo de su objeto social y con la aprobación de la junta directiva podrá abrir sucursales, agencias, filiales o factorías en cualquier otra ciudad del territorio nacional o en el exterior. Dirección para notificaciones jurídicas o administrativas. La sociedad tendrá una duración indefinida_

4. OBJETO SOCIAL: El objeto principal de la sociedad será: La fabricación de pilas baterías y acumuladores eléctricos por medio de paneles solares

5. PROPOSICIONES Y VARIOS: Para el primer periodo los accionistas designan como gerente de la sociedad a Michael Sebastián Luna Sogamoso identificado con la cédula de ciudadanía 1.000.694.013 expedida en Bogotá D.C. Y como suplente a Daniel Andrés Pedraza Rodríguez identificado con cédula de ciudadanía 1.027.520.471 expedida en Bogotá D.C

PRESIDENTE

SECRETARIO

7. CONCLUSIONES

Se concluyó que el producto si es rentable y que tendría una buena aceptación el en mercado, según las encuetas realizadas para el mismo se puedo observar que las personas jóvenes como las personas con un rango de edad mayor estarían dispuestos a invertir en estos cargadores además de las personas que realizaron la encuesta la mayoría pagarían por el un costo superior a los 45.000 pesos lo cual para nosotros es rentable, además el producto es una muy buena opción en el mercado debido a su carga por medio de paneles solares ya que hoy al día se está volviendo muy importante el ayudar al medio ambiente y esta es una gran forma de hacerlo.

8. ANEXOS

C

Contenido del pack

Se trata de imágenes y vídeos, a menudo de muy mala calidad, tomados de personas comunes y de manera casual. A veces, los packs son ofertados por modelos por internet. Te piden que deposites y a cambio te envían su pack.

Corriente de salida

La corriente de salida equivale a la "exportación" que el sistema hace al medio. Este es el caso del oxígeno en las plantas; de las planchas de acero, en la empresa siderúrgica; del transporte en un taxi; etcétera. Generalmente no existe una sino varias corrientes de salida.

Costos

El costo, también llamado coste, es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. El costo incluye la compra de insumos, el pago de la mano de obra, los gastos en la producción y los gastos administrativos, entre otras actividades.

D

Dofa

El análisis FODA, también conocido como análisis DAFO, es una herramienta de estudio de la situación de una empresa, institución, proyecto o persona, analizando sus características internas y su situación externa en una matriz cuadrada. Proviene de las siglas en inglés SWOT.

F

Fabricación

La fabricación de lo que sea suele implicar la conversión de las características de una materia prima en un producto. La mencionada transformación puede ser efectuada a través de máquinas o bien con el trabajo manual de expertos en la materia.

Factible

Factible es lo que se puede hacer, lo que es posible hacer. Hacedero tiene el mismo significado, pero además denota que se puede hacer con facilidad.

I

Ineficiencia

La ineficiencia es la incapacidad de poder cumplir una tarea de una manera óptima. Es decir, utilizando la Menor cantidad de recursos posibles, Otra situación en la que puede identificarse ineficiencia es cuando se Asigna un presupuesto a una persona o entidad y no se obtienen los resultados esperados.

Interfaz

Como interfaz designamos, en informática, la conexión física y funcional que se establece entre dos Aparatos, dispositivos o sistemas que funcionan independientemente uno del otro. En este sentido, la Comunicación entre un ser humano y una computadora se realiza por medio de una interfaz.

M

Marketing

Marketing es la ciencia y el arte de explorar, crear y entregar valor para satisfacer necesidades de un Mercado objetivo con lucro. El Marketing identifica necesidades y deseos no realizados, Si ya eres un Profesional de marketing o estás en un nivel más avanzado, este artículo probablemente no es para ti.

Matriz

Una matriz es una tabla bidimensional de números en cantidades abstractas que pueden sumarse y Multiplicarse. Las matrices se utilizan para describir sistemas de ecuaciones lineales, y registrar los datos Que dependen de varios parámetros. Las matrices se describen en el campo de la teoría de matrices

Mayoristas

El mayorista, mayor, venta de mayoreo o distribuidor mayorista es un componente de la cadena de Distribución en que la empresa o el empresario no se pone en contacto directo con los consumidores o Usuarios finales de sus productos, sino que entrega esta tarea a un especialista.

Minoristas

El distribuidor minorista, caracterizado por ser un negocio pequeño de origen familiar, se basa en la venta en menudeo o detallista, y es la empresa comercial o persona en régimen de autónomo que vende Productos al consumidor final.

Misión

La misión de un vendedor es vender en volumen (tanto de cantidad, ingresos y repetitivamente) y con Calidad (con excelente satisfacción del cliente y la superación de las expectativas de ese cliente).

Multifuncional

Un multifuncional es un equipo de oficina que integra varias funciones en un solo dispositivo: es una copiadora de documentos, un escáner, una impresora, además en algunos casos un fax, este último envía textos por medio de señales telefónicas y puertos USB frontales.

V**Ventas brutas**

Totalidad de los ingresos de una empresa que provienen de las ventas en un período de tiempo y que incluye el impuesto respectivo.

Ventas netas

Venta, en términos monetarios, en un período de tiempo en que no están consignados los impuestos.

9. BIBLOGRAFIA

<https://news.samsung.com/co/samsung-electronics-entre-las-5-marcas-mas-valiosas-del-mundo>

<https://www.samsung.com/latin/note7-press-conference/>

<http://www.contactopyme.gob.mx/promode/compe.asp>

<https://mktadstrategies.wordpress.com/2018/02/22/apple-campanas-publicitarias/>

<https://www.semana.com/empresas/articulo/apple-es-la-empresa-mejor-preparada-para-el-futuro/296056/>

<https://www.bbc.com/mundo/noticias-42186524>

<https://insiderlatam.com/apple-microsoft-y-google-encabezan-el-ranking-de-las-marcas-de-tecnologia-mas-valiosas-de-brandz-global-2020/>

<https://www.semana.com/especiales-multimedia/articulo/ranking-de-innovacion-empresarial-2021/202124/>

<https://www.renovablesverdes.com/cargador-solar/>

<https://blogs.worldbank.org/es/voices/lo-que-debemos-saber-acerca-de-la-energ-y-la-pobreza>

https://www.accion.com/es/energias-renovables/energia-solar/?_adin=11551547647

<https://www.fundacionendesa.org/es/educacion/endesa-educa/recursos/centrales-renovables/central-solar>