



Emiliano Sebastian Puntang
Selena Noel Mendia
Federico Sollazo

SolFollow

Resumen Ejecutivo

Misión

Proporcionar soluciones de energía renovable y autónoma a través de tecnología solar avanzada, facilitando el acceso a la energía mediante el seguimiento solar, ofreciendo carga eficiente para celulares y pilas en cualquier lugar y momento.

Visión

Brindar soluciones accesibles y sostenibles en dispositivos solares a través de cargadores portátiles, contribuyendo a un futuro más conectado y limpio, donde cada persona pueda acceder a energía renovable sin importar su ubicación.

Propósito del Producto

- Este cargador solar portátil con seguimiento solar automático se posiciona como una solución premium pero accesible, ideal para los amantes de la tecnología, la sostenibilidad y la vida al aire libre. Ya sea que el usuario esté acampando, en un viaje largo o simplemente en casa, este dispositivo garantiza energía limpia y continua sin importar la ubicación.
- **Penetración del Mercado Local:** Alcanzar al menos un 15% de los hogares y negocios en Santa Rosa con nuestros cargadores solares portátiles en el primer año de operaciones.
- **Innovación Continua:** Desarrollar e introducir al menos un nuevo modelo de cargador solar o tecnología de seguimiento solar cada dos años, para mejorar la eficiencia energética y la accesibilidad del producto.
- **Sostenibilidad Ambiental:** El uso de energía solar es una alternativa limpia y renovable frente a otras fuentes de energía que emiten gases de efecto invernadero. Este enfoque contribuye a la reducción de la huella de carbono y apoya la sostenibilidad ambiental.
- **Accesibilidad:** Hacer que la energía limpia esté al alcance de todos, especialmente en áreas remotas.
- **Calidad:** Ofrecer productos duraderos y confiables que satisfagan las necesidades energéticas de nuestros clientes.
- **Concienciación:** Realizar al menos tres campañas anuales de concienciación sobre el uso de energía renovable y los beneficios de los cargadores solares.
- **Educación:** Este tipo de proyectos suelen tener un componente educativo y de innovación, ya que combinan conocimientos de electrónica, energías renovables, y diseño de sistemas autónomos. Es una excelente manera de aplicar conceptos teóricos en un contexto práctico y de desarrollar habilidades técnicas.

Resultados Esperados:

1. Reducción Energética.

Reducir la dependencia de fuentes de energía no renovables mediante la integración de nuestra tecnología solar. Esperamos que nuestros cargadores solares portátiles contribuyan a una reducción significativa en la necesidad de fuentes de energía convencionales, mejorando la seguridad y la accesibilidad energética en Santa Rosa en un 50% lo mas antes posible

2. Posicionamiento de Marca

Establecer **SolFollow** como el líder en el mercado de cargadores solares portátiles en la provincia de La Pampa. Este objetivo se alcanzará a través de campañas de marketing efectivas.

3. Campañas de Marketing y Concienciación:

Nuestro plan de marketing se enfocará en resaltar cómo este producto contribuye al bienestar ambiental y facilita el acceso a la energía renovable. Se organizarán campañas que destaquen:

Ahorro Energético: Mostrar cómo el cargador solar reduce el consumo de energía tradicional.

Sostenibilidad: Subrayar el impacto positivo en el medio ambiente, invitando a los usuarios a formar parte de una comunidad ecológica.

Versatilidad y Uso Diario: Promocionar la facilidad de uso para aventuras al aire libre, viajes largos o como una herramienta indispensable en zonas rurales.

4. Crecimiento Sostenible y Confianza del Cliente

Lograr un crecimiento anual aproximadamente del 15% en ventas, con un enfoque continuo en la fidelización de clientes. La introducción de nuevos modelos y tecnologías, junto con una atención al cliente excepcional, garantizará un aumento constante en la demanda y satisfacción del producto. Así llegar a lograr presencia provincial y nacional.

Descripción del Producto

Características Técnicas:

1. Panel Solar y Seguimiento Solar

Objetivo: Capturar la mayor cantidad de energía solar posible para cargar dispositivos a través de un puerto USB o un cargador de pilas.

Componentes: Un panel solar montado sobre un sistema de seguimiento controlado por dos servos motores.

2. Sistema de Servos

Servo Horizontal (Gira a la Derecha e Izquierda): Controla el movimiento horizontal del panel. Al encenderse, debe moverse automáticamente hacia la derecha e izquierda para buscar la posición óptima de captura solar.

Posición Inicial: Cuando el sistema está en funcionamiento, este servo debe volver a su posición central de 90 grados.

Servo Vertical (Arriba y Abajo): Controla el movimiento vertical del panel, permitiendo ajustar la inclinación según la posición del sol.

Posición Inicial: Este servo también debe volver a la posición de 90 grados cuando está en funcionamiento.

3. Sensores LDR (Light Dependent Resistor)

Función: Detectar la intensidad de la luz solar y orientar el panel en la dirección óptima para maximizar la captación de energía.

Condición de Funcionamiento: Los servos se ajustan hasta que los LDR detectan la mejor posición. Cuando los LDR están listos, el sistema de seguimiento solar está en funcionamiento, lo que permite la carga efectiva de dispositivos.

4. Indicadores LED

LED de Estado (Blink): Un LED parpadeante indica que el sistema está funcionando correctamente. Esto incluye que los LDR han detectado la mejor posición solar, los servos están orientados adecuadamente, y el panel solar está listo para cargar los dispositivos.

LED de Error (Fijo): Si el LED se queda encendido de forma fija, esto indica que el sistema no está funcionando correctamente, lo que podría deberse a una falla en los LDR, los servos, o algún otro componente crítico.

5. Botón de Reset

Función: Reinicia el sistema. Al presionarlo, los servos se mueven a sus posiciones iniciales de 90 grados, y el sistema comienza nuevamente el proceso de búsqueda de la mejor posición solar utilizando los LDR.

Funcionamiento General del Sistema

Inicialización:

Al encender el sistema, los servos deben moverse automáticamente a la derecha e izquierda (servo horizontal) y hacia arriba y abajo (servo vertical) para buscar la mejor posición solar.

Estado de Funcionamiento:

Cuando los LDR han detectado la posición óptima del sol, los servos se ajustan para mantener el panel solar en la mejor posición.

El LED comienza a parpadear, indicando que el sistema está funcionando correctamente y que la carga puede comenzar.

Detección de Fallos:

Si ocurre algún problema (por ejemplo, si los LDR no pueden encontrar la posición óptima o hay un fallo en los servos), el LED permanece encendido de manera fija, indicando un error en el sistema.

Reinicio del Sistema:

Al presionar el botón de reset, el sistema vuelve a la posición inicial de los servos (90 grados) y reinicia el proceso de detección solar y orientación.

Estudio de Mercado

1. Análisis del Entorno

1.1. Contexto Geográfico y Climático

Clima: La Pampa tiene un clima árido a semiárido con una buena cantidad de días soleados al año, lo que es ideal para la implementación de tecnología solar. Esto proporciona una ventaja significativa para la venta de cargadores solares, ya que la eficiencia del producto se maximiza en condiciones de alta exposición solar.

Ubicación: La provincia es en su mayoría rural, con áreas extensas y menos infraestructura de red eléctrica, lo que aumenta la necesidad de soluciones de energía alternativas como los cargadores solares portátiles.

1.2. Entorno Económico

Economía Local: La Pampa tiene una economía basada en la agricultura y ganadería. Los agricultores y trabajadores rurales pueden beneficiarse enormemente de soluciones de energía autónomas que les permitan operar dispositivos electrónicos en lugares remotos.

Poder Adquisitivo: Considerar el poder adquisitivo de los residentes y cómo se ajustan los precios de los cargadores solares a su capacidad de gasto.

1.3. Aspectos Regulatorios y Políticos

Regulaciones Ambientales: Analizar las políticas y regulaciones locales relacionadas con la energía renovable. La promoción de energías limpias puede ser un punto a favor para el producto.

Incentivos: Investigar si hay incentivos gubernamentales para la adopción de tecnología solar en la región.

2. Análisis de Demanda

2.1. Perfil del Consumidor

Usuarios Potenciales: Identificar a los consumidores que podrían beneficiarse del cargador solar, como residentes en áreas rurales, trabajadores agrícolas, y turistas. Además, considerar el mercado de personas interesadas en la tecnología y soluciones ecológicas.

Necesidades y Preferencias: Comprender las necesidades específicas de los usuarios, como la capacidad de carga, la durabilidad del producto, y la facilidad de uso. Encuestas y entrevistas con potenciales usuarios pueden proporcionar información valiosa.

2.2. Competencia en el Mercado

Competidores Directos: Investigar otros proveedores de cargadores solares en la provincia y evaluar sus ofertas, precios, y estrategias de marketing.

Ventajas Competitivas: Identificar qué diferencia a nuestro cargador solar con seguimiento de luz de los productos existentes, como la tecnología avanzada de seguimiento solar, la eficiencia en la captación de energía, y la durabilidad.

2.3. Tendencias del Mercado

Crecimiento de la Energía Solar: Analizar la tendencia general hacia el uso de energía solar en Argentina y cómo esto puede influir en la aceptación del producto.

Innovaciones Tecnológicas: Estar al tanto de las últimas innovaciones en tecnología solar y cómo tu producto puede integrar estas innovaciones para mantenerse competitivo.

2.4. Estrategias de Marketing

Canales de Distribución: Evaluar los mejores canales para distribuir el cargador solar en La Pampa, como tiendas de electrónica, ferreterías, y ventas en línea.

Promociones y Campañas: Diseñar campañas de marketing centradas en la sostenibilidad y los beneficios prácticos del cargador solar. Considerar colaboraciones con empresas locales y eventos comunitarios para aumentar la visibilidad del producto.

2.5. Evaluación de la Demanda Actual y Futura

Estudio de Mercado Local: Realizar encuestas y análisis de mercado para estimar el tamaño del mercado y la demanda potencial del cargador solar en La Pampa.

Proyecciones: Establecer proyecciones de ventas basadas en la demanda actual y las tendencias de crecimiento en la región.

Conclusión del Estudio de Mercado

Oportunidad de Mercado Promisoria

La Pampa presenta un entorno favorable para la introducción del cargador solar seguidor de luz, gracias a su clima predominantemente soleado y su amplia extensión de áreas rurales con acceso limitado a la red eléctrica. La alta incidencia de días soleados y la creciente necesidad de soluciones energéticas autónomas y sostenibles en estas regiones crean una oportunidad significativa para el éxito del producto.

Perfil del Consumidor y Demanda

El perfil del consumidor en La Pampa incluye residentes rurales, trabajadores agrícolas y entusiastas de la tecnología sostenible. Estos grupos valoran la autonomía energética y la eficiencia, lo que alinea bien con las características del cargador solar. La demanda potencial está respaldada por el interés en soluciones ecológicas y la necesidad de dispositivos que operen en condiciones de baja infraestructura eléctrica.

Competencia y Ventajas Competitivas

Aunque existen competidores en el mercado de cargadores solares, el cargador solar seguidor de luz ofrece ventajas competitivas notables, como un sistema avanzado de seguimiento solar que mejora la eficiencia de la captación de energía. Esto lo distingue de productos más estáticos y puede posicionarse como una solución superior en términos de rendimiento y valor agregado.

Tendencias y Estrategias de Marketing

El creciente interés en la energía solar en Argentina refuerza la viabilidad de este producto. Las tendencias tecnológicas y las políticas de incentivo hacia las energías renovables son favorables para la adopción de tecnología solar. Las estrategias de marketing deben centrarse en educar al mercado sobre los beneficios del seguimiento solar y resaltar la capacidad del producto para satisfacer necesidades específicas en áreas rurales.

Conclusión General

El cargador solar seguidor de luz tiene un potencial considerable para capturar una parte significativa del mercado en La Pampa. Aprovechar las condiciones climáticas locales, dirigirse a un perfil de consumidor relevante, y destacar las ventajas tecnológicas del producto serán claves para establecer una sólida presencia en el mercado. Con una estrategia de marketing efectiva y una evaluación continua de la demanda y la competencia, se puede lograr un crecimiento sostenible y una expansión exitosa en la provincia y más allá.

Modelo de Negocio (CANVAS)

Aplicar la metodología Canvas:

1. Segmentos de clientes

- **Posibles segmentos:**
 - Usuarios en áreas rurales o sin acceso a la red eléctrica.
 - Aventureros, campistas y excursionistas que requieren soluciones de energía portátiles.
 - Organizaciones humanitarias que operan en áreas remotas.
- **Características a identificar:**
 - Necesidades energéticas (cantidad de carga requerida).
 - Ubicación geográfica (zonas con mucho sol).
 - Perfil demográfico (edad, ingresos, estilo de vida).

2. Propuestas de valor

- **Valor ofrecido:**
 - Energía autónoma y sostenible para cargar dispositivos móviles y pilas.
 - Tecnología de seguimiento solar que maximiza la eficiencia de carga.
- **Productos y servicios:**
 - Dispositivo portátil de carga solar con sistema de seguimiento.
 - Servicio de mantenimiento y soporte técnico.

3. Canales

- **Distribución:**
 - Venta en línea a través de un sitio web o plataformas de comercio electrónico.
 - Distribución en tiendas especializadas en equipos para exteriores o energías renovables.

- Asociaciones con ONGs o entidades gubernamentales para distribución en comunidades rurales.
- **Postventa:**
 - Atención al cliente a través de canales digitales (email, chat, teléfono).
 - Guías de uso y mantenimiento en línea.

4. Relación con el cliente

- **Interacción:**
 - Atención personalizada para grandes clientes o socios estratégicos.
 - Soporte técnico especializado para la instalación y mantenimiento.
 - Programas de fidelización para usuarios recurrentes.

5. Fuentes de ingresos

- **Modelos de ingresos:**
 - Venta directa del dispositivo.
 - Suscripciones para servicios de mantenimiento.
 - Comisiones por ventas a través de socios o distribuidores.
- **Segmentos más rentables:**
 - Clientes en áreas remotas con alta demanda de energía autónoma.
 - Organizaciones que requieren soluciones a gran escala.

6. Recursos claves

- **Recursos necesarios:**
 - Tecnología de seguimiento solar.
 - Paneles solares de alta eficiencia.
 - Alianzas con fabricantes de componentes.
 - Equipo de desarrollo e ingeniería.
- **Capacidades esenciales:**
 - Diseño y fabricación de dispositivos de seguimiento solar.
 - Soporte técnico y mantenimiento postventa.

7. Actividades claves

- **Actividades esenciales:**
 - Investigación y desarrollo de tecnologías de seguimiento solar.
 - Producción y ensamblaje de dispositivos.
 - Marketing y distribución.
 - Atención y soporte al cliente.

8. Asociaciones claves

- **Alianzas estratégicas:**

- Proveedores de componentes solares y baterías.
- Socios de distribución en áreas rurales o mercados especializados.
- Organismos gubernamentales o ONGs para proyectos de energía renovable.
- **Riesgos:**
 - Dependencia de proveedores únicos.
 - Potenciales competidores que podrían surgir de socios actuales.

9. Estructura de costos

- **Costos principales:**
 - Investigación y desarrollo (R&D).
 - Producción y ensamblaje.
 - Marketing y distribución.
 - Soporte técnico y mantenimiento.
- **Relación con los módulos anteriores:**
 - Analizar cómo cada costo contribuye a la entrega de la propuesta de valor a los segmentos de clientes, asegurando que los costos estén alineados con los ingresos y actividades clave.

Costos y Estructura de Precios

1. Costos Fijos Mensuales

- **Monotributo:** \$53.200 (para dos empleados, Categoría A)
- **Alquiler:** \$150.000
- **Honorarios del Contador:** \$75.000
- **Total Costos Fijos Mensuales:** \$278.200

2. Costos Variables por Unidad

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	PRECIO TOTAL
SERVO MOTO MG946R	11704	2	23408
cable macho y hembra 20cm	2079	1	2079
protoboard	3116	1	3116
Shield cargador de batería 18650 con protección Compatible con Arduino, Raspberry y otros	6618	1	6618
Regulador de voltaje step down LM2596S 1.3V-35V	3116	1	3116
Panel Solar Policristalino 1.5w 12v 115x85mm Mini Celulas	13483	1	13483
ESP32	7300	1	7300
TOTAL			59120

Total Costos Componentes: \$59.120,00

Mano de Obra de Ensamble: \$5.000 por hora 2 hs de Trabajo.

Total Costos de Producción por Unidad: \$69.120,00

3. Estructura de Precios

Para establecer una estructura de precios competitiva y mantener la rentabilidad, considera los siguientes puntos:

- **Precio de Venta Estimado:** Para determinar el precio de venta, agregamos un margen de beneficio adecuado al costo de producción y al mismo tiempo mantener el precio en relación a la competencia, por lo cual se estima un 30%. dando un valor de \$90.000 por unidad.

Formula: $\text{Precio de Venta} = \text{Costo de Producción} \times (1 + \text{Margen de Beneficio})$.

- **Estrategias de Precios:**
 - **Descuentos por Volumen:** Ofrecer precios reducidos para compras en grandes cantidades.
 - **Promociones Iniciales:** Aplicar descuentos o precios especiales durante el lanzamiento del producto para atraer a los primeros clientes.
 - **Precios Diferenciados:** Considerar diferentes versiones del producto o paquetes con accesorios adicionales que permitan ajustes en la estructura de precios. Y mantenimiento del producto

4. Evaluación y Ajustes

- **Revisión Continua:** Realizar revisiones periódicas de los costos de producción y ajustar el precio de venta en función de cambios en los costos o en el mercado.
- **Análisis de Competencia:** Monitorizar los precios de productos similares en el mercado para asegurar que el precio de tu cargador solar sea competitivo.

Punto de Equilibrio:

El punto de equilibrio es un concepto clave en la contabilidad y la gestión empresarial, que se refiere al nivel de ventas o producción en el que los ingresos de una empresa igualan a sus costos totales es una herramienta útil para determinar la rentabilidad de un negocio y tomar decisiones informadas sobre precios, producción y estrategias de marketing.

Fórmula para calcular el punto de equilibrio:

Punto de Equilibrio = Costos Fijos / Margen de Contribución por Unidad

Donde:

- **Costos Fijos:** son los gastos que no varían con el nivel de producción o ventas, como alquileres, salarios y amortizaciones.
- **Margen de Contribución por Unidad:** es la diferencia entre el precio de venta por unidad y el costo variable por unidad.

$$\text{Punto de Equilibrio} = 278200 / (90.000 - 69120) = 278.200 / 20.800 = 13.375$$

Flujo de Fondos Projectados (6 meses)

Datos proporcionados:

1. **Costos fijos mensuales:** \$278,200
2. **Costos variables por unidad:**
 - **Costo total de producción por unidad:** \$69,120 (mano de obra)
3. **Precio de venta por unidad** (con un margen del 30%): \$90,000
4. **Unidades vendidas por mes:** Ya tienes esta información en la tabla.

Estructura del cálculo:

- **Ingresos por ventas:** Número de unidades vendidas x precio de venta (\$90,000).
- **Costos variables:** Número de unidades vendidas x costo de producción por unidad (\$69,120).
- **Costos fijos:** \$128,200 mensuales (fijos).
- **Flujo neto:** Ingresos por ventas - costos variables - costos fijos.

Mes	Unidades Vendidas	Ingresos por Ventas	Costos Variables	Costos Fijos	Flujo Neto
Enero	5	\$450,000	\$345,600	\$128,200	-\$23,800
Febrero	10	\$900,000	\$691,200	\$128,200	\$80,600
Marzo	15	\$1,350,000	\$1,036,800	\$128,200	\$185,000
Abril	20	\$1,800,000	\$1,382,400	\$128,200	\$289,400
Mayo	25	\$2,250,000	\$1,728,000	\$128,200	\$393,800
Junio	30	\$2,700,000	\$2,073,600	\$128,200	\$498,200

FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

Fortalezas:

1. **Sostenibilidad:** El proyecto aprovecha la energía solar, una fuente renovable y limpia, lo que lo hace ecológico y sostenible a largo plazo.
2. **Autonomía Energética:** Al incluir la carga de celulares y pilas, el proyecto proporciona autonomía energética en zonas sin acceso a la red eléctrica.

3. **Innovación:** La implementación de un sistema de seguimiento solar maximiza la eficiencia de la captación de energía, incrementando la efectividad del sistema.
4. **Versatilidad:** Puede ser utilizado en una amplia variedad de entornos, desde áreas urbanas hasta rurales o remotas. Siempre donde haya mayor absorción solar.

Oportunidades:

1. **Creciente Demanda de Energía Limpia:** El aumento de la conciencia ambiental y la demanda de tecnologías sostenibles puede impulsar la adopción del proyecto.
2. **Mercado Emergente:** Hay un creciente mercado para soluciones de energía solar portátiles y autónomas, lo que presenta oportunidades comerciales y de expansión.
3. **Subvenciones y Apoyo Gubernamental:** Existen incentivos y programas de apoyo gubernamental para proyectos de energía renovable.
4. **Desarrollo Tecnológico:** La mejora continua en la eficiencia de los paneles solares y las baterías puede hacer que el sistema sea más accesible y eficiente.
5. **Independencia de enchufe eléctrico:** esto provoca o genera que el beneficiario de este producto no deba depender de cargar previamente el celular o las pilas, ya que nuestro producto le brinda la independencia de la corriente eléctrica.

Debilidades:

1. **Costo Inicial Alto:** La inversión inicial en tecnología de seguimiento solar y almacenamiento de energía puede ser elevada.
2. **Dependencia del Clima:** La eficiencia del sistema depende de las condiciones climáticas, lo que podría limitar su rendimiento en días nublados o en regiones con poca insolación.
3. **Complejidad Técnica:** El diseño e implementación del sistema de seguimiento solar y la integración de la carga de dispositivos pueden requerir un alto nivel de conocimiento técnico.
4. **Mantenimiento:** Los sistemas de seguimiento solar pueden requerir un mantenimiento regular para garantizar su correcto funcionamiento.

Amenazas:

1. **Competencia:** Existen otras soluciones en el mercado que ofrecen carga solar para dispositivos móviles, lo que podría limitar la penetración del proyecto.
2. **Obsolescencia Tecnológica:** La rápida evolución de las tecnologías de energía renovable y almacenamiento podría hacer que el proyecto se vuelva obsoleto.
3. **Factores Externos:** Cambios en las políticas gubernamentales o en los precios de los componentes tecnológicos podrían afectar la viabilidad económica del proyecto.

4. **Desastres Naturales:** Eventos como tormentas o terremotos pueden dañar los equipos y reducir la funcionalidad del sistema. En cuanto a su instalación permanente en la zona.

Aspectos Legales y Financieros

-Formalización del Negocio-

Estructura Legal del Negocio (Comenzando como Monotributista):

Monotributo:

Ventajas: Ideal para emprendedores que están comenzando, simplifica obligaciones fiscales y permite un pago mensual que cubre impuestos, seguridad social y obra social.

Categorías Vigentes: Verifica la categoría de Monotributo adecuada para tu nivel de ingresos y tipo de actividad en el sitio web de la AFIP.

Documentación Requerida:

Obtener Clave Fiscal y CUIT: A través del sitio web de la AFIP (www.afip.gob.ar).

Habilitar Domicilio Fiscal Electrónico: A través del sistema de AFIP.

Registro Único Tributario (RUT): Para ingresar información sobre domicilios y actividades.

Inscripción en la DGR La Pampa:

1. Formulario de Inscripción
2. Constancia de CUIT
3. DNI
4. Constancia de Inscripción en el Monotributo
5. Comprobante de Domicilio
6. Actividad Declarada
7. Certificado de Habilitación Municipal (si aplica)
8. Comprobante de Domicilio Comercial (si aplica)

Evolución a SRL (Sociedad de Responsabilidad Limitada):

A medida que el negocio crezca, la transformación a una SRL nos permitirá asociarnos con otros inversionistas y limitar la responsabilidad personal al capital aportado.

Pasos para Constituir una SRL:

1. Documentación de los Socios:
2. DNI y CUIL/CUIT de cada socio.
3. Estatuto Social:
4. Redactar el estatuto o contrato social que detalla el capital social, distribución de participaciones, derechos y obligaciones de los socios, y el objeto social. Es recomendable contar con la asistencia de un abogado.

Capital Social:

Definir el capital social y realizar un depósito mínimo en un banco habilitado. Obtener un certificado de depósito.

Reserva de Nombre:

Solicitar la reserva del nombre en la Inspección General de Justicia (IGJ) o Registro Público de Comercio.

Inscripción en la AFIP:

1. Obtener un CUIT para la sociedad.
2. Inscripción en la Dirección General de Rentas (DGR) de La Pampa:
3. Registro en la DGR para los impuestos provinciales como Ingresos Brutos.

Designación de Administrador o Gerente:

Nombrar al administrador o gerente en el contrato social.

Escribano Público:

Protocolizar la escritura del estatuto por un escribano público.

Publicación en Boletín Oficial:

Publicar el edicto en el Boletín Oficial.

Registro Público de Comercio:

Inscribir la SRL en el Registro Público de Comercio de La Pampa.

Conclusión:

La formalización del negocio de cargadores solares seguidores de luz, comenzando como Monotributista y evolucionando a una SRL, proporciona una base sólida para el crecimiento y la expansión. La estructura de Monotributo es ideal para iniciar, ofreciendo simplicidad y costos reducidos. A medida que el negocio se expande, la transición a una SRL ofrecerá ventajas adicionales en términos de inversión y protección de activos personales. La asesoría legal es crucial para asegurar el cumplimiento con todas las regulaciones y facilitar el proceso de constitución de la sociedad.