

GENERADOR DE ENERGIA SOLAR

(PARA CELULARES)





PRES EN TACION DEL PROYECTO I

Centro de Bachillerato Tecnológico
Industrial y de Servicios no. 1

Temas de administración

Docente:

Zenaida Cervantez Viramontes

Alumnos:

Naomi Fernanda Chavez Delgado

Javier Emiliano Sifuentes Silva

Fatima Valentina Lozano Lopez

Brayan de Jesus Rodriguez Moreno

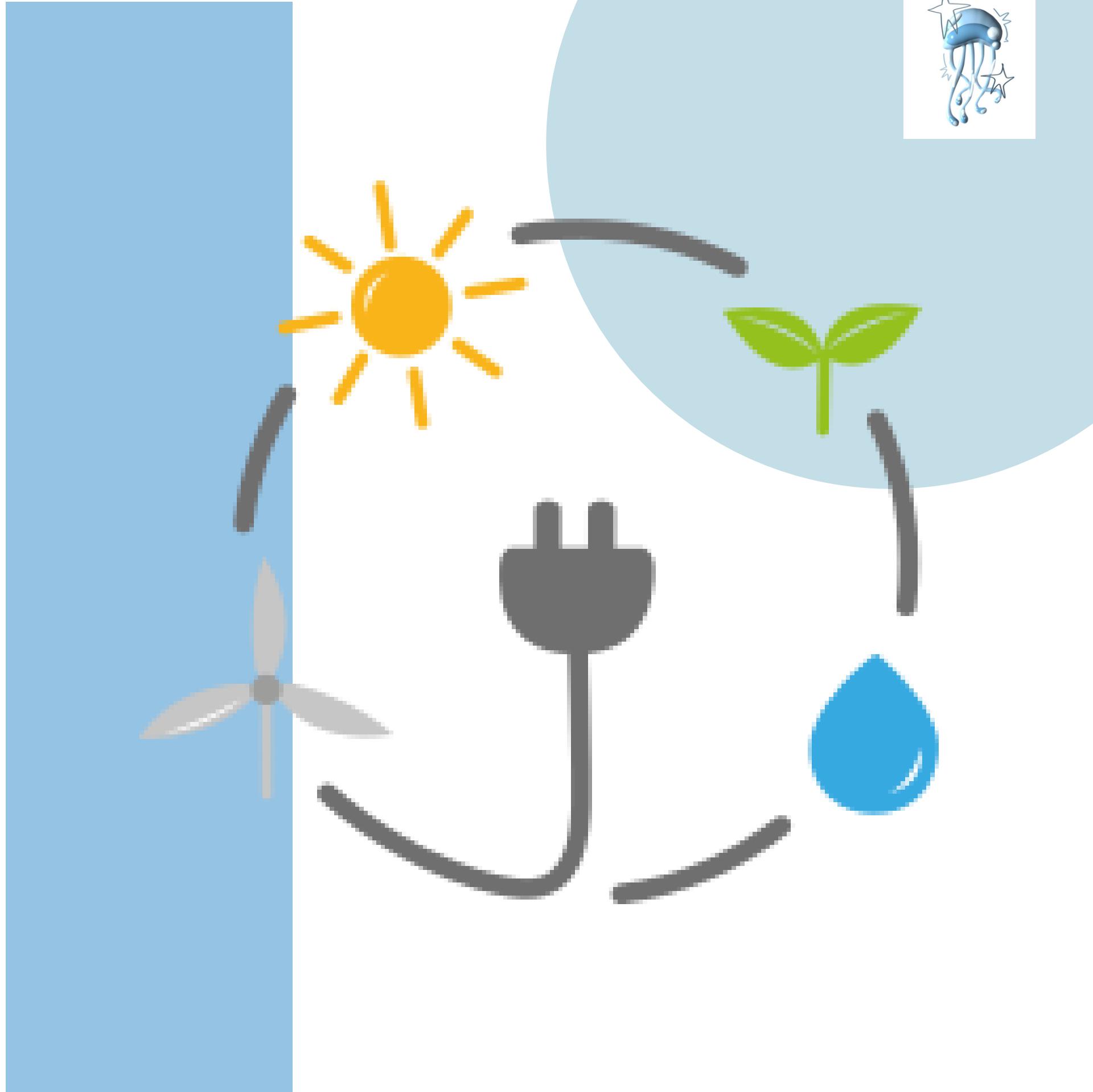
Paula Garcia Meza





MOTIVOS

ESTE PROYECTO ESTA HECHO CON EL FIN DE PROMOVER EL USO DE ENERGIAS RENOVABLES, AL IGUAL QUE HACER VER QUE ES UN PROYECTO ALCANZABLE.





GESTACION

lo que no me gusta de mi escuela.

- la falta de material educativo
 - las fallas de energía eléctrica
 - sanitarios en malas condiciones

lo que no me gusta de mi comunidad

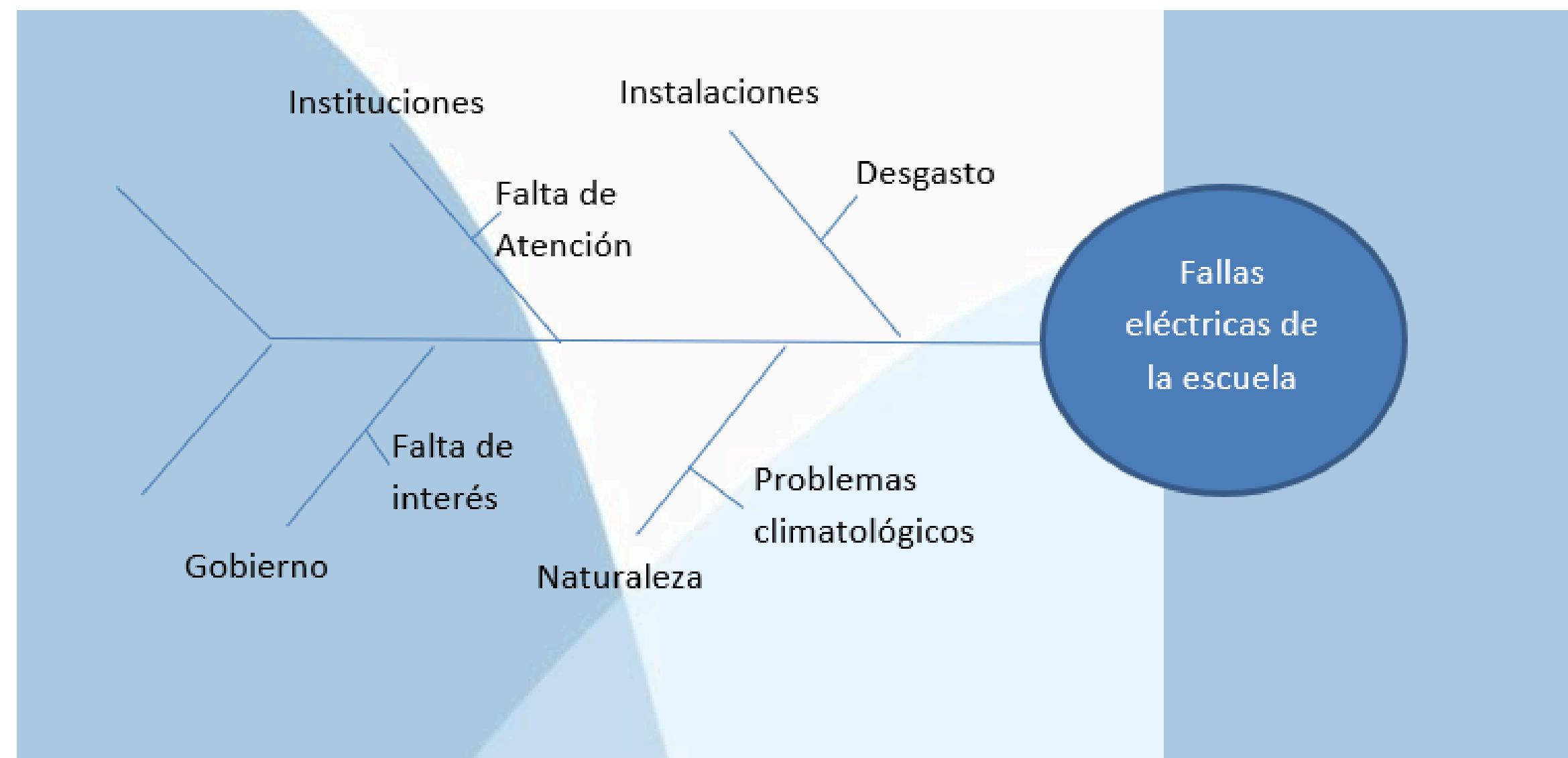
- calles en deterioro
 - la basura en la calle
 - necesidad de agua potable

lo que me gustaría cambiar

- Las fallas de energía eléctrica en mi escuela
 - la basura tirada en la comunidad

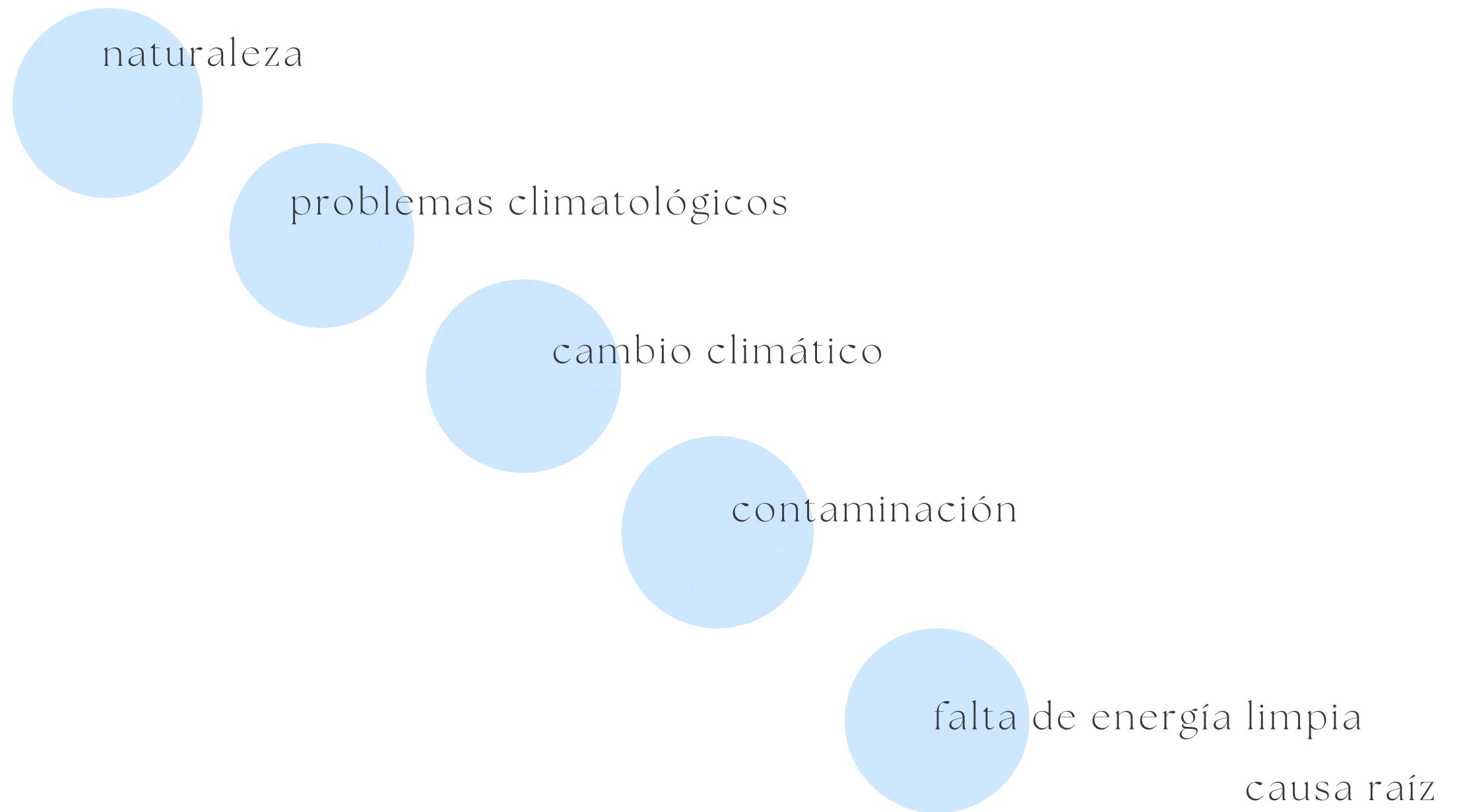


DIAGRAMA DE PEZ (O DE ISHIKAWA)





CAUSA RAIZ



SOLUCION: un generador de energía renovable
(energía solar)



ANALISIS FODA

<p>FORTALEZAS</p> <p>1.- UNA EXCELENTE CREATIVIDAD ANTE LA PROPUESTA DE IDEAS 2.-UNA COMUNICACIÓN FORMIDABLE ENTRE LOS INVOLUCRADOS DE LA EMPRESA. 3.TENER UN PREVIO CONOCIMIENTO EN EL CAMPO DE LA ENERGÍA SOLAR</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>1.-MENTORES QUE SE ENCUENTRAN DENTRO DEL ÁREA DE INGENIERÍA ELÉCTRICA. 2.-SITUACIÓN DE PROGRAMAS POR FUNDACIONES QUE APOYAN A JÓVENES EMPRENDEDORES 3.-ACTIVIDADES QUE SE TIENEN DENTRO DE LA ESCUELA PARA LOS JÓVENES.</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>1.-La ausencia por parte de los involucrados de la empresa 2.-No mostrar el interés y disposición a realizar actividades de la empresa 3.-Mostrar descuidos perjudiciales que afectan a la colectividad.</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>1.-Los malos tiempos de clima para fracasar en las ventas. 2.-El rechazo por parte de la sociedad por la modernización 3.-La falta de mostrar interés en apoyar por parte de la escuela.</p>



MISIÓN Y VISION

Vision

SER LA EMPRESA FRENÍLENSE DESTACADA EN LA VENTA DE PRODUCTOS CON ENERGÍAS RENOVABLES, ATENDIENDO A JÓVENES NECESITADOS PARA MOSTRAR LA IMPORTANCIA DEL CUIDADO DEL MEDIO AMBIENTE.

Mission

SER UNA EMPRESA AMBIENTAL QUE CONCIENTICE EN EL USO DE ENERGÍAS LIMPIAS GRACIAS A LA ELABORACIÓN DE GENERADORES DE ENERGÍA SOLAR PORTÁTIL PARA LOS TELÉFONOS MÓVILES DIRIGIDOS A LOS ESTUDIANTES DEL CBTIS NO 1.



NUESTROS VALORES

- Honestidad: Informar con la verdad a nuestros consumidores.
- Igualdad: Trato igual entre los diversos clientes con sus respectivas características únicas, y entre los trabajadores.
- Responsabilidad: Estar al tanto de entregas, mercancías y sugerencias/quejas que agreguen nuestros clientes.
- Gratitud: Recibiremos y agradeceremos a cada uno de nuestros clientes que tengan una buena compostura con los trabajadores.
- Compromiso: Nos comprometemos a que cada uno de los productos sean otorgados al cliente en tiempo y forma, con nuestro sello de calidad.



OBJETIVOS SMART

Concientizar a más de 30 personas del CBTis No.1 sobre la alternativa de usar energía limpias al usar nuestro producto en el periodo de la última semana de junio de 2024.

Formar un prototipo de nuestro producto y presentarlo a los 30 compañeros de nuestro salón por el medio de una pequeña maqueta junto a una pequeña presentación antes de la última semana de junio de 2024.

ATRAER A 5 POSIBLES COMPRADORES A ACEPTAR LA ADQUISICIÓN DEL PRODUCTO CON UNA UTILIDAD DEL 45%, CON UN TIEMPO ESPERADO DE 31 DE JUNIO DE 2024.

ESTRATEGIAS

Hacer publicidad dentro del CBTis No.1 sobre la importancia y la necesidad que surge el uso de energías limpias con el contexto actual de nuestra sociedad y el medio ambiente.

Reunir los recursos y permisos necesarios para presentar nuestro primer prototipo dentro de la institución.

Hacer una encuesta a los alumnos del Cbtis No.1 con respecto a la búsqueda de intereses que pueden ser atractivos para nuestros clientes acerca del producto.



GRAFICA DE GANTT

POLÍTICAS

REALIZAR INSPECCIONES Y PRUEBAS ESPECÍFICAS PARA VERIFICAR QUE LOS PRODUCTOS CUMPLEN CON LAS
ESPECIFICACIONES ESTABLECIDAS

EL PERSONAL REALIZARÁ ENCUESTAS A DIFERENTES PERSONAS RESPETANDO SU PRIVACIDAD
QUE CADA TRABAJADOR UTILICE DE FORMA ADECUADA LAS HERRAMIENTAS DE TRABAJO SIN NO SERÁN
SANCIONES

PROHIBIDO CONSUMIR BEBIDAS DENTRO DE LA EMPRESA

CREAR UNA CAMPAÑA DONDE EL PERSONAL TENDRÁ QUE PORTAR UNA PLAYERA Y ENTREGAR FOLLETOS QUE
CONCIENTICEN LA IMPORTANCIA DE LAS ENERGÍAS LIMPIAS

TODO EL PERSONAL TIENE QUE PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN LA RECAUDACIÓN DE FONDOS DEL PRODUCTO
CADA TRABAJADOR DEBE HACER Y CUMPLIR SUS COTIZACIONES DE VENTA EN EL MES SI NO SU SANCIÓN SERÁ
LA DISMINUCIÓN DEL 10% DE SU SALARIO

EL CLIENTE EN SUS PRIMERAS COMPRAS TIENE UN 15% DE DESCUENTO.



MODELO DE CANVAS

Modelo de Canvas

8). Recursos Clave -Cautín y soldadura -Electricidad -Mesas y sillas -Pintura para madera -Recubrimiento de madera para la pintura	6) Actividades Clave -Presupuesto -Compra del material -Creación del generador -Publicidad -Revisión del producto -Vender el producto -Atención al cliente	2). Propuesta de Valor -Tamaño: Pequeño -Cantidad: De uno a dos paneles de 5 V -Material: Madera -Color: Según la preferencia de los clientes -Característica de ser portátil	4). Relación con el cliente -Número de teléfono -Correo electrónico -Redes Sociales	1). Segmentos de clientes -Edad: 15 a 19 años. -Sexo: Ambos -Ámbito socioeconómico: Medio bajo/Medio -Familias: Aquellas que cuentan con interés del medio ambiente. -Educación: Jóvenes alumnos que cursan la educación media superior
9). Costos -Mano de obra: \$50 -Materia Prima: \$250 -Indirectos: \$30	Gastos Encargado de ventas: \$1000 men. Administrador: \$500 men.	5). Ingresos -Precio Unitario: \$600 -Cantidad de unidades: 10		



VIABILIDAD

Este documento pretende presentar la viabilidad que tiene nuestro producto, un generador de energía solar diseñado específicamente para cargar celulares. En un contexto donde la sostenibilidad y la eficiencia energética son actualmente de los más importantes a nivel global, nuestra empresa se posiciona para ofrecer una solución innovadora y práctica.

El generador de energía solar para celulares no solo responde a la creciente demanda de tecnologías limpias, sino que también representa una oportunidad estratégica en el mercado actual. Este proyecto no solo busca satisfacer las necesidades de nuestros clientes, proporcionando una fuente de energía accesible y ecológica, sino que también pretende establecer estándares de calidad y servicio que aseguren la confianza y satisfacción de nuestros usuarios.

A través de un enfoque meticuloso en la planificación administrativa, exploraremos los aspectos clave del desarrollo, producción, comercialización y distribución de nuestro producto. Nuestro objetivo es no solo alcanzar el éxito comercial, sino también contribuir positivamente al cuidado del medio ambiente y promover un uso de energía más consciente y sana. Nuestros datos serán explorados punto por punto, desde el análisis de como esta conformado nuestro equipo de trabajo, hasta en la manera en la que cada quien trabaja en su área correspondida.



VIABILIDAD LEGAL

A continuación se presenta nuestra clasificación sobre nuestra viabilidad dentro del ámbito legal:

#1 Obtener el permiso de uso de suelo

El uso de suelo es un dictamen que debe tramitarse para justificar ante la autoridad las acciones o actividades que se realizan sobre determinado territorio. Para negocios, se debe gestionar el tipo de uso de suelo que avale específicamente las operaciones que se realizan dentro.

#2 Aviso de apertura de establecimiento

Especificamente para negocios dedicados a actividades mercantiles de compra y venta de bienes o servicios, es necesario presentar un aviso de apertura. Ya que adicional a contar con un permiso para realizar tus actividades, es obligatorio que informes a las autoridades que estás han comenzado. El trámite es gratuito en la mayoría de los estados del país e incluso puede realizarse en línea. Una vez que obtengas dicho aviso, debes colocarlo en lugar visible de tu establecimiento.

#3 Licencia de funcionamiento

Otro caso particular, es la licencia de funcionamiento. Esta la deben tramitar todos aquellos restaurantes, hoteles, bares o cantinas que ofrezcan la venta de alcohol para consumo. Dentro del trámite existen dos clasificaciones, la de tipo "A" es para restaurantes u hoteles, mientras que la tipo "B" se aplica para bares, cantinas y discotecas. El costo por trámite puede ser desde \$6,000 pesos hasta \$12,000 pesos y debe renovarse cada tres años.

#4 Licencia para anuncio exterior

La licencia para anuncio exterior, solamente debes tramitarla si deseas que fuera de tu establecimiento se encuentre uno. El costo y plazo dependen del tamaño del cartel o anuncio. De igual manera, este se tramita en las dependencias municipales y pueden tener ciertas limitantes con respecto a su estructura y el mensaje que comunica. Es decir si son iluminados o contienen figuras, imágenes o palabras que dañen la moral.

#5 Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes

Como último requisito pero no menos importante, está la inscripción ante el Sistema de Administración Tributaria. Aquí debes elegir el régimen que corresponde a tu actividad comercial. Ya sea que elijas darte de alta como persona moral o persona física con actividad empresarial se te otorgarán obligaciones que debes cumplir ante la autoridad fiscal. El trámite es muy ágil y puedes realizarlo en línea o directamente en las oficinas más cercanas.

Por lo anterior, el proyecto es considerado viable legalmente.



VIABILIDAD TECNICA

Clasificación del proyecto Micro Empresa Finalidad: Privada Actividad económica: Industrial Filosofía: Tradicional Tecnología Tradicional Régimen Jurídico: Sociedad cooperativa La clasificación de nuestra empresa está orientada en una micro empresa ya que solo somos un equipo de trabajo con una finalidad privada ya que nuestra actividad económica es industrial por lo que cobraremos por nuestro producto, tenemos una filosofía que es tradicional con una tecnología Tradicional de igual manera con un régimen jurídico de asociación.

Por lo anterior, el proyecto es considerado viable legalmente

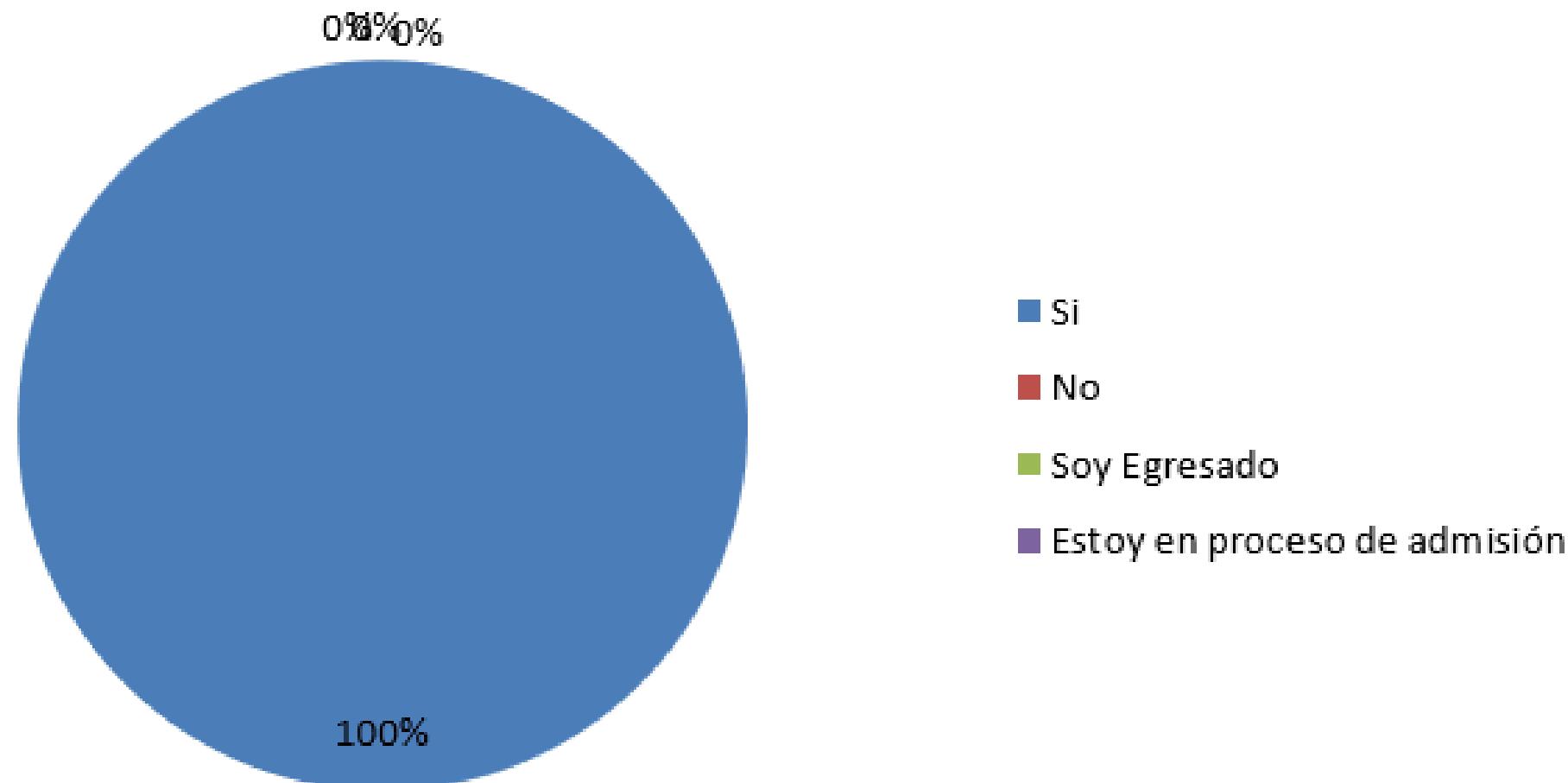


VIABILIDAD METODICA

Por la parte metódica de la viabilidad, se mostrar y se explicaran los resultados de nuestra viabilidad del proyecto.

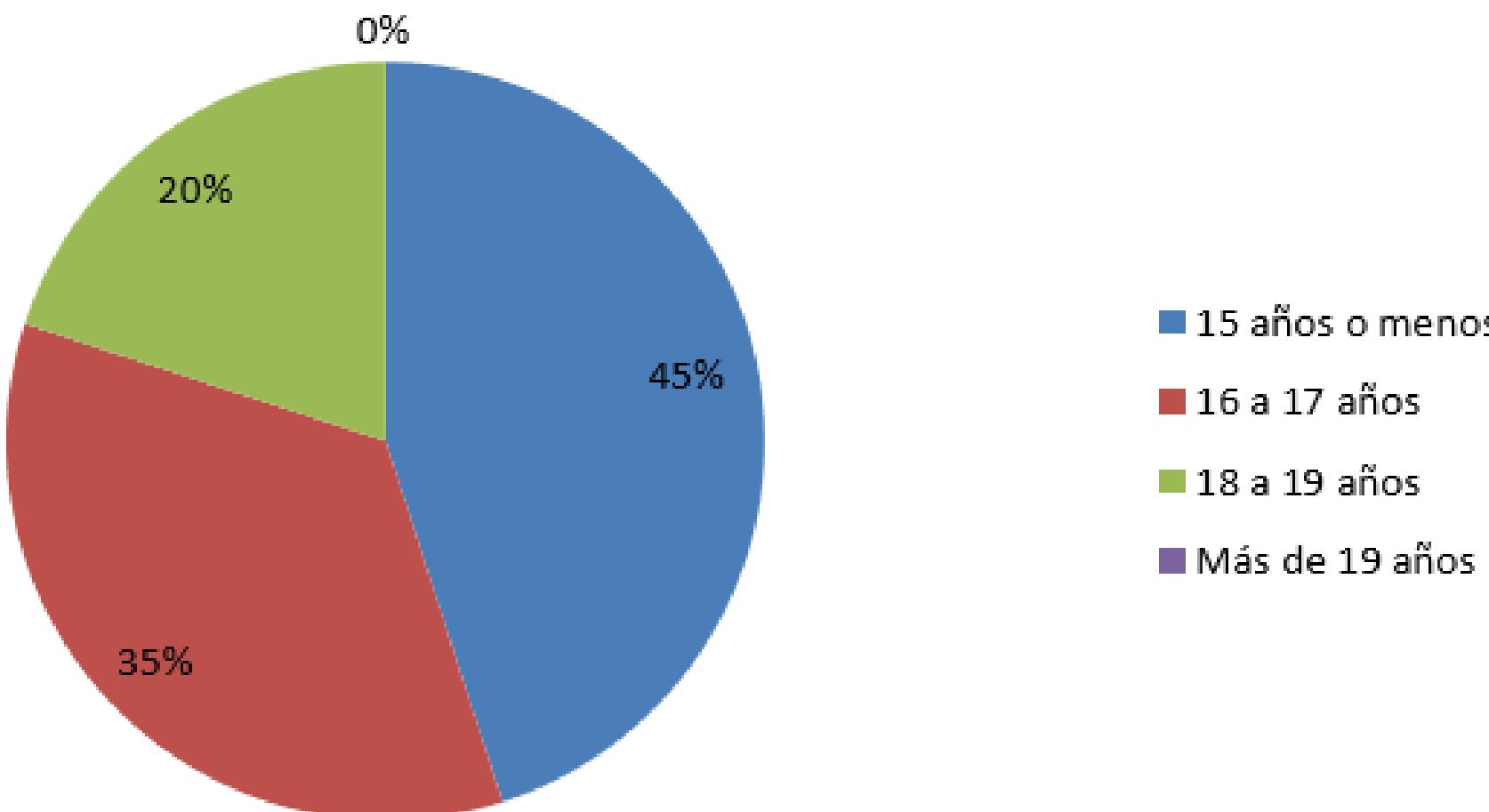
Como manera inicial realizamos la pregunta del nivel educativo que cursaban para saber si la encuesta está dirigida a un público en general; pero de lo contrario, los resultados apuntaron que cada uno de los encuestados pertenecen al segmento de la población que fue nuestro principal interés con 100% de respuestas en esta pregunta.

¿Eres estudiante de nivel media Superior?



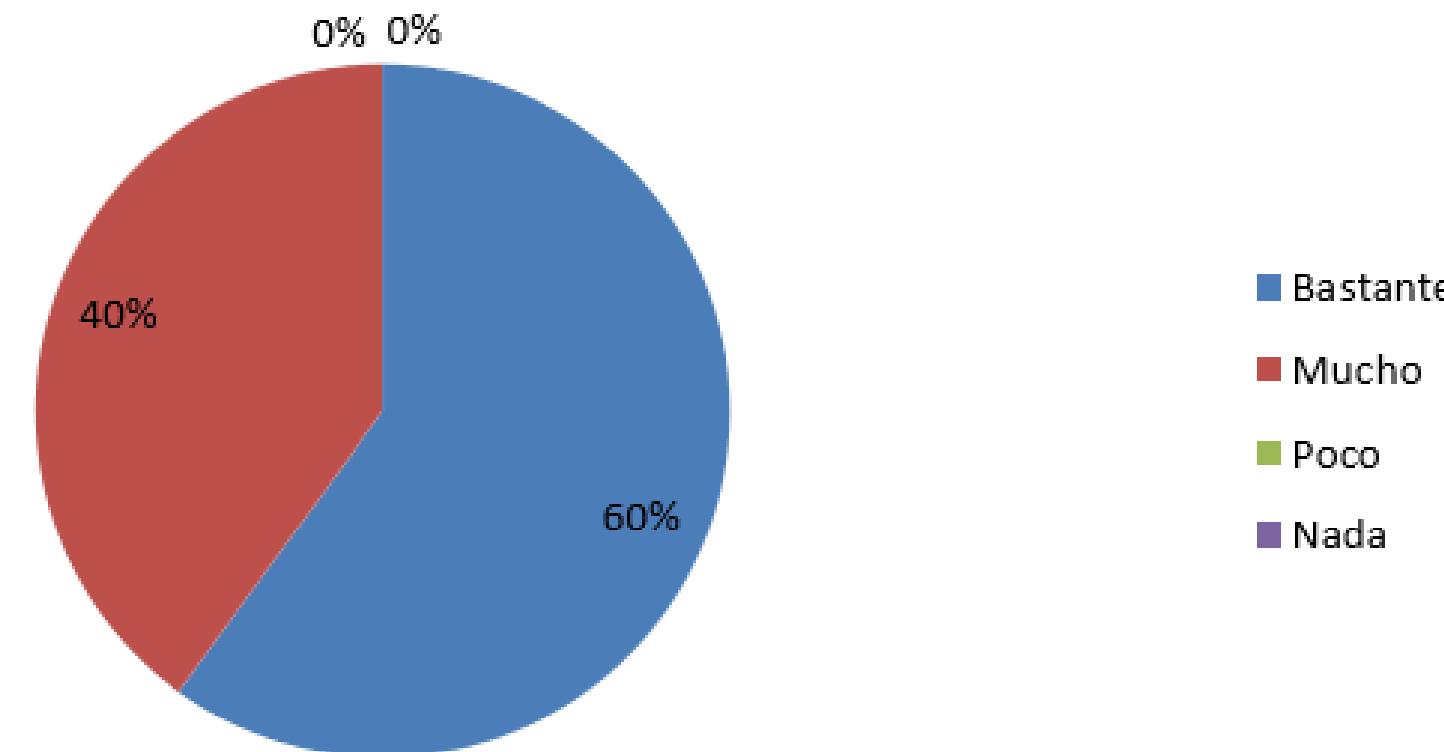
Siguiendo con la siguiente pregunta, preguntamos su rango de edad a la cual pertenecían, siendo el caso de que el 45% de los encuestados pertenecen a la población de más de 15 años sin sobre pasar los 16, siendo la siguiente los de 16 a 17 años con 35% v los de 17 a 18 años con un 20%

¿Cuántos años tienes?



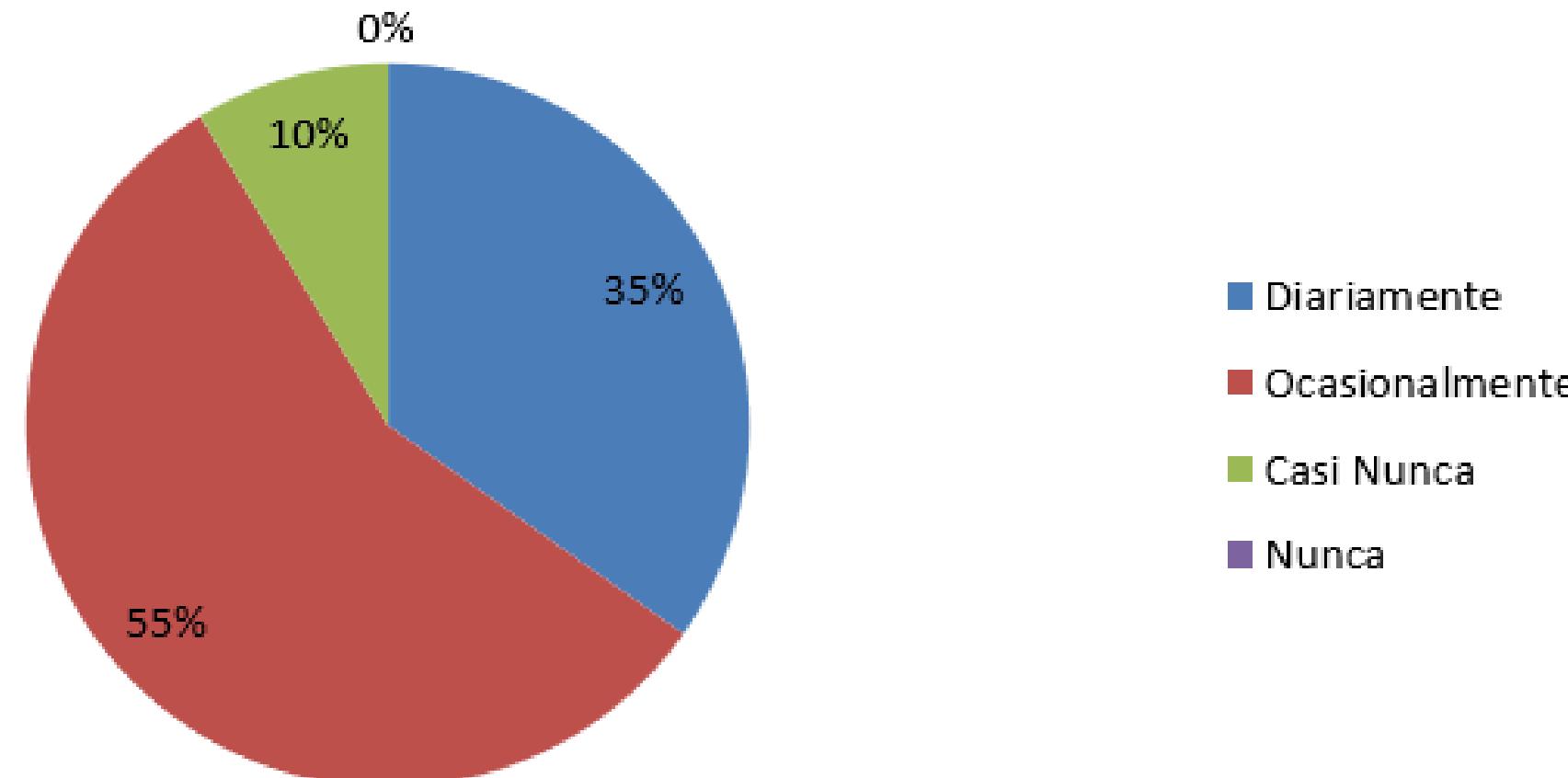
Nuestra aceración con respecto a las respuestas de la siguiente pregunta fueron las esperadas, al preguntar que el interés de los encuestados tiene un 60% de ellos bastante interés por preservar al medio ambiente, sin el otro 40% que pertenece que también tiene un apoyo pero no al extremo.

¿Cuánto interes tienes por el medio ambiente?



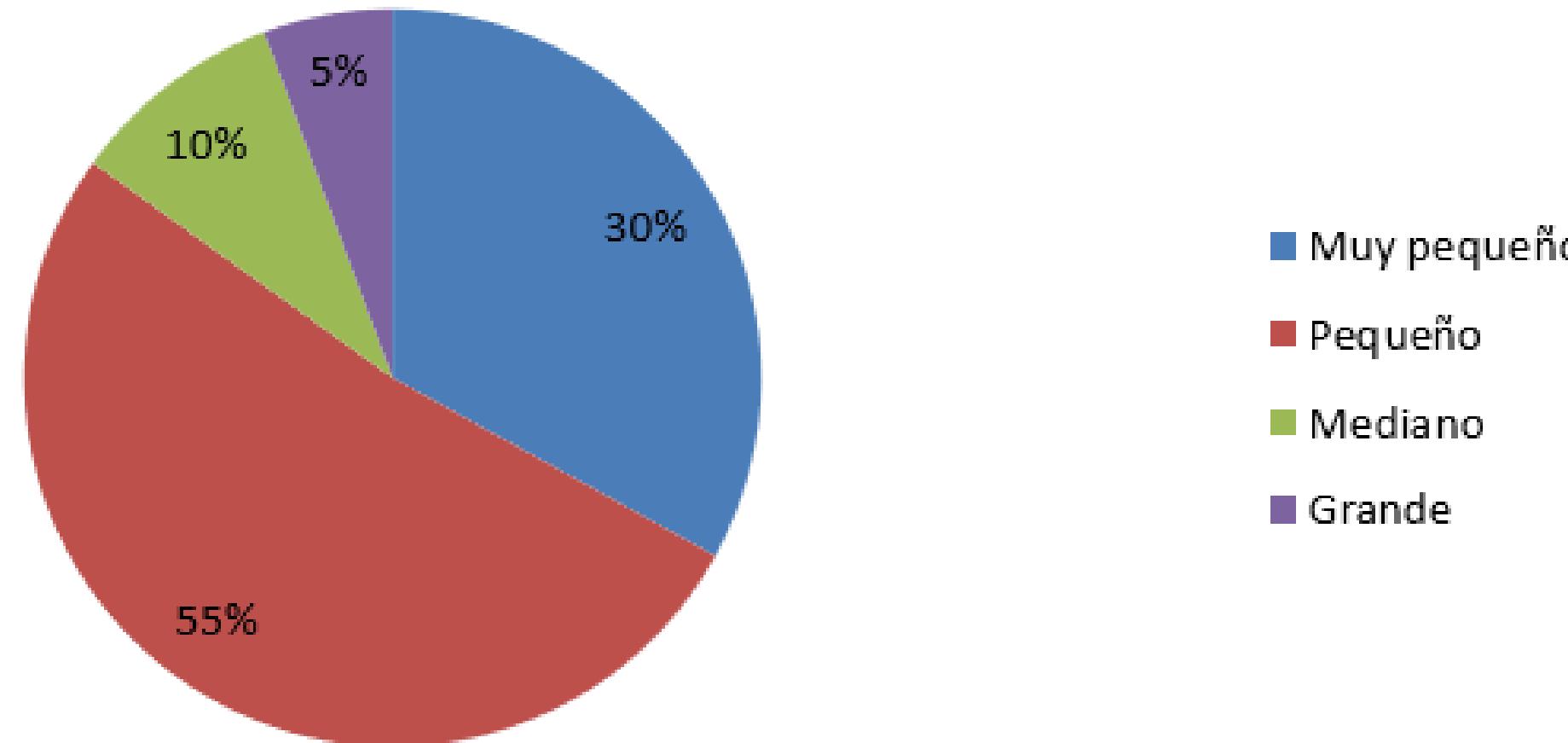
Continuando con la pregunta con respecto al interés de los posibles clientes que fueron encuestados a la necesidad de tener un generador genero un resultado de que el 50% no desprecia realizar la compra de nuestro generador, mientras que un 30% está pensando sobre si adquirirlo o no. Por último, el 15% necesita informarse más de un generador y lo sobrante realmente no muestran interés dentro del producto.

¿Con qué frecuencia utilizarías un generador solar?



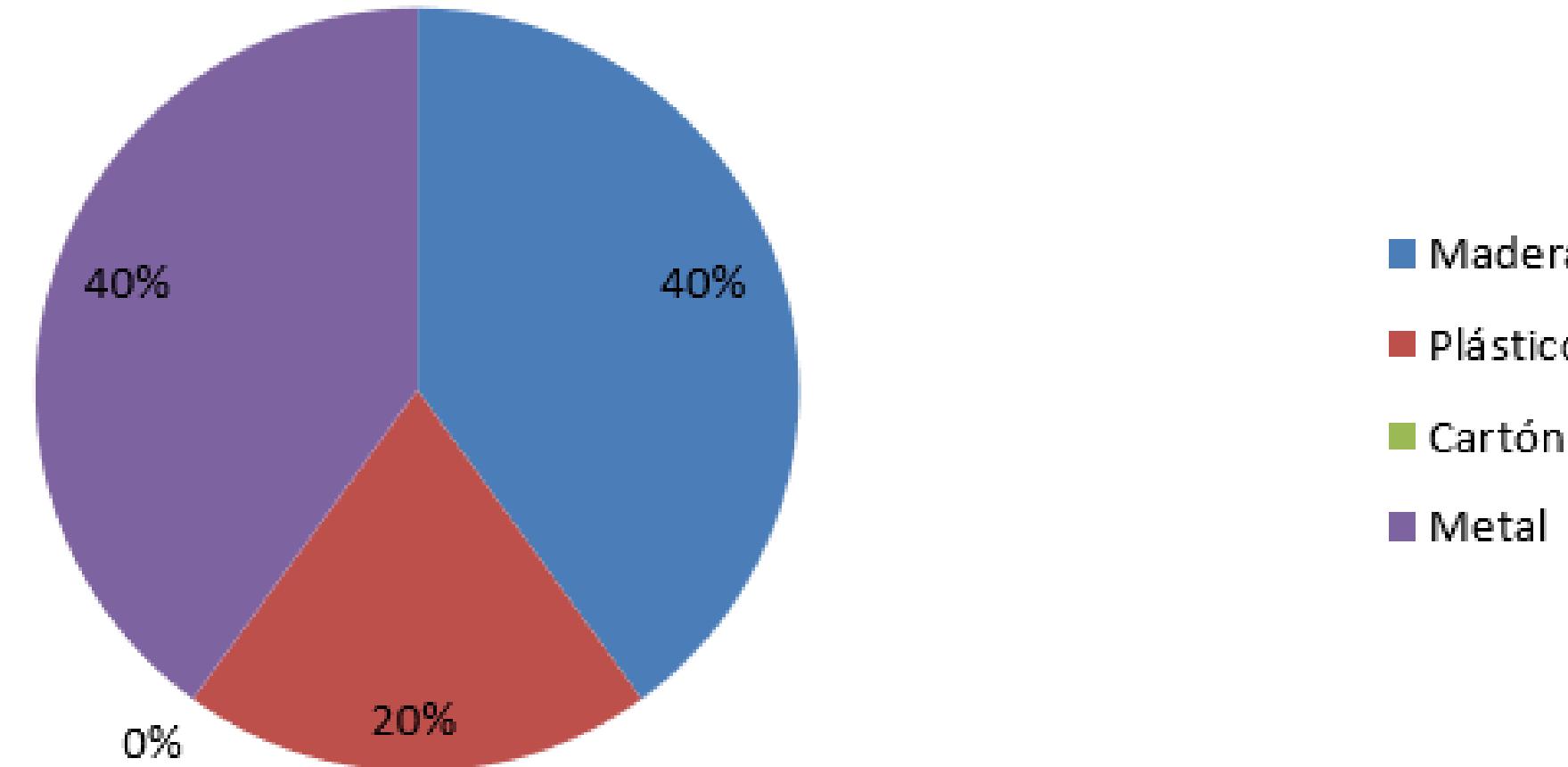
La siguiente grafica presentara cada uno de los resultados que a quienes nos respondieron la encuesta que tipo de tamaño les apetecía mas para su uso. Como el primer puesto se lo llevo el tamaño pequeño con el 55% de los votos a favor, siguiéndolo el muy pequeño con que sea el generador, y por último el 10% se dirige a mediano y el 5% a que sea un generador grande.

¿Qué tamaño crees que sería favorable para un generador?



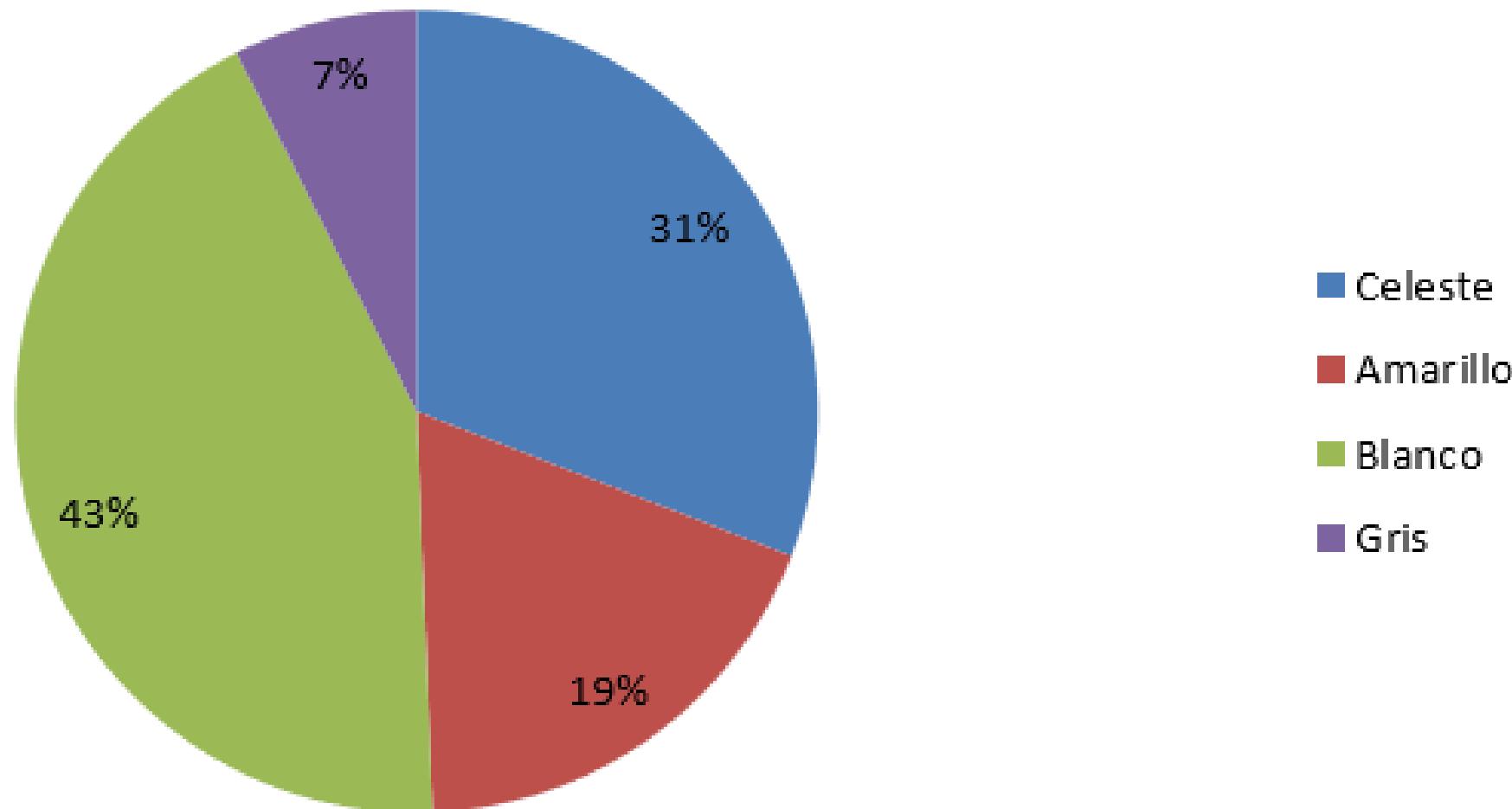
Mientras que los siguientes resultados estuvieron reñido entre dos decisiones por parte de los encuestados, siendo el metal y la madera los que contaron cada uno con el 40% de su aprecio, mientras que un 20% es dirigido a que la respuesta sea de plástico.

¿De qué material es más atractivo para el producto?



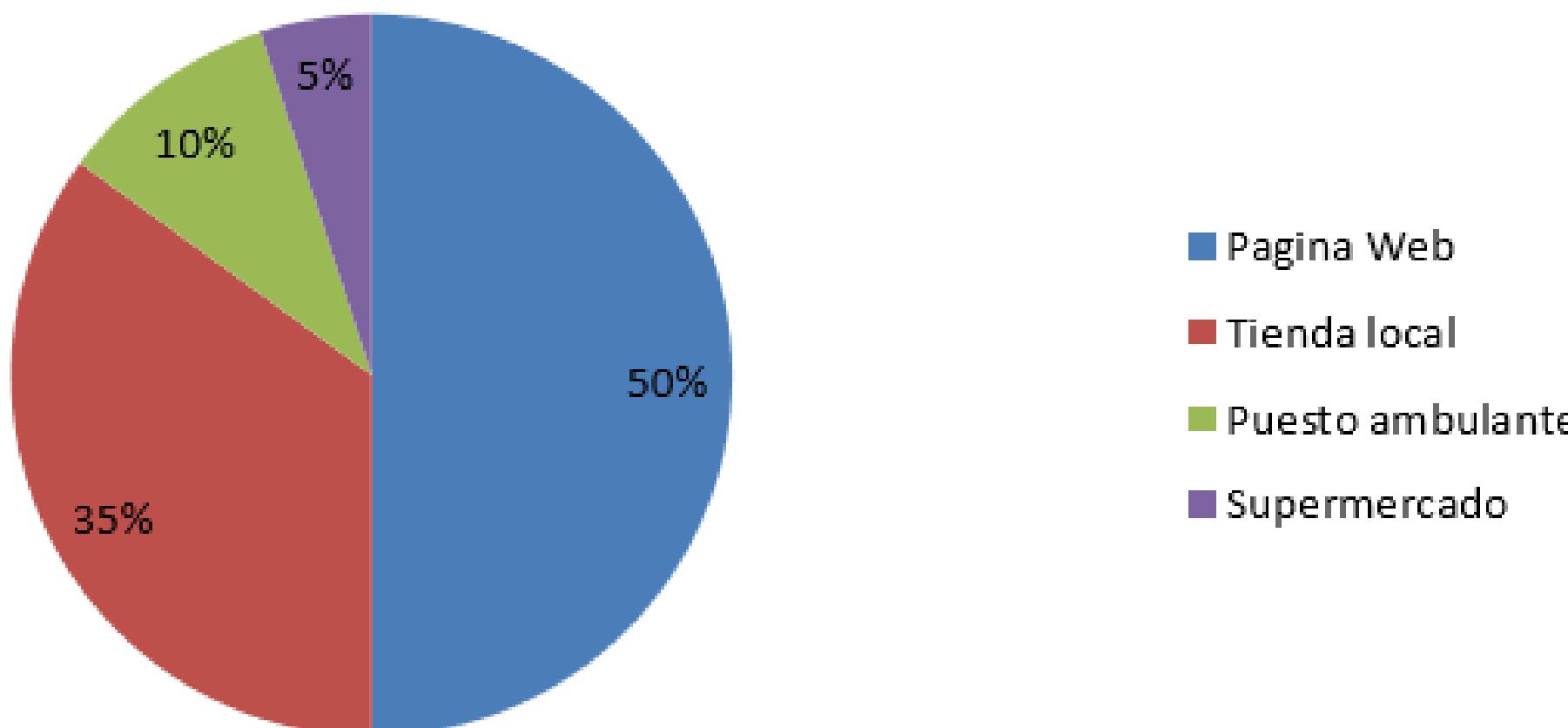
Sobre la pregunta del color que puede ser más atractivo para los posibles compradores fue de que el color indicado para un generador por cada uno es el blanco, que arraso con el 43% de las respuestas totales, mientras que el color secundario en la lista fue el celeste con un 31% y el amarillo con el 19% del total.

¿Cuál color crees indicado para el producto?



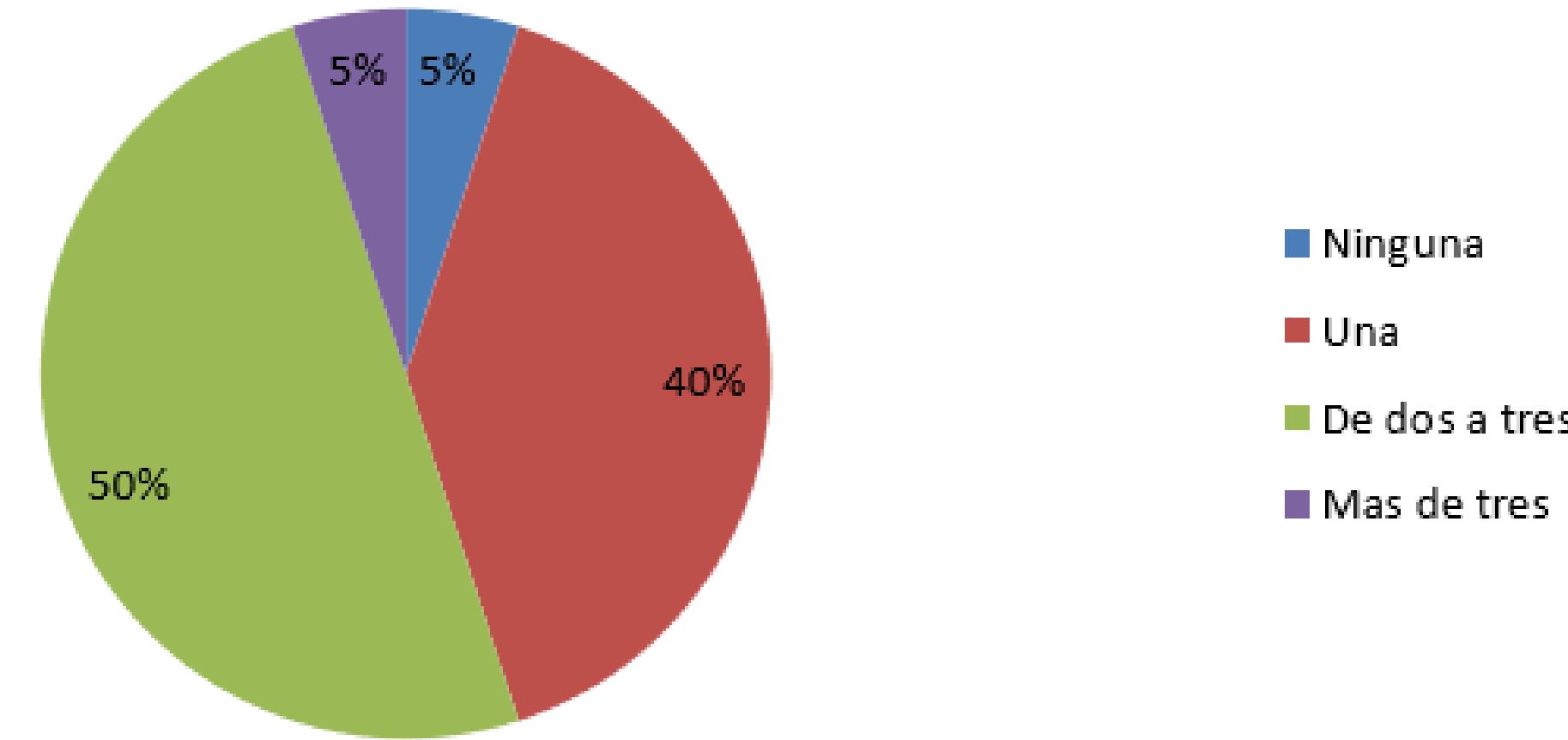
Los encuestados dieron su opinión con respecto al tiempo de carga del panel solar a un teléfono, resultando que lógicamente prefieren que dure en cargar el tiempo más reducido, siendo el 65% pero también hubo personas que consideraron que posiblemente con un único panel cargara muy poco y se conformar con unas horas mas.

¿Por cuál medio tienes más confianza para adquirir un generador?



Sobre la opinión de nuestra decisión de elegir nuestra alianza que apoye a la empresa fue la esperada, con el 46% de los votos el aceptar que los docentes de la área de electrónica pueden dar mejor apoyo que la directora que conto con un 34%

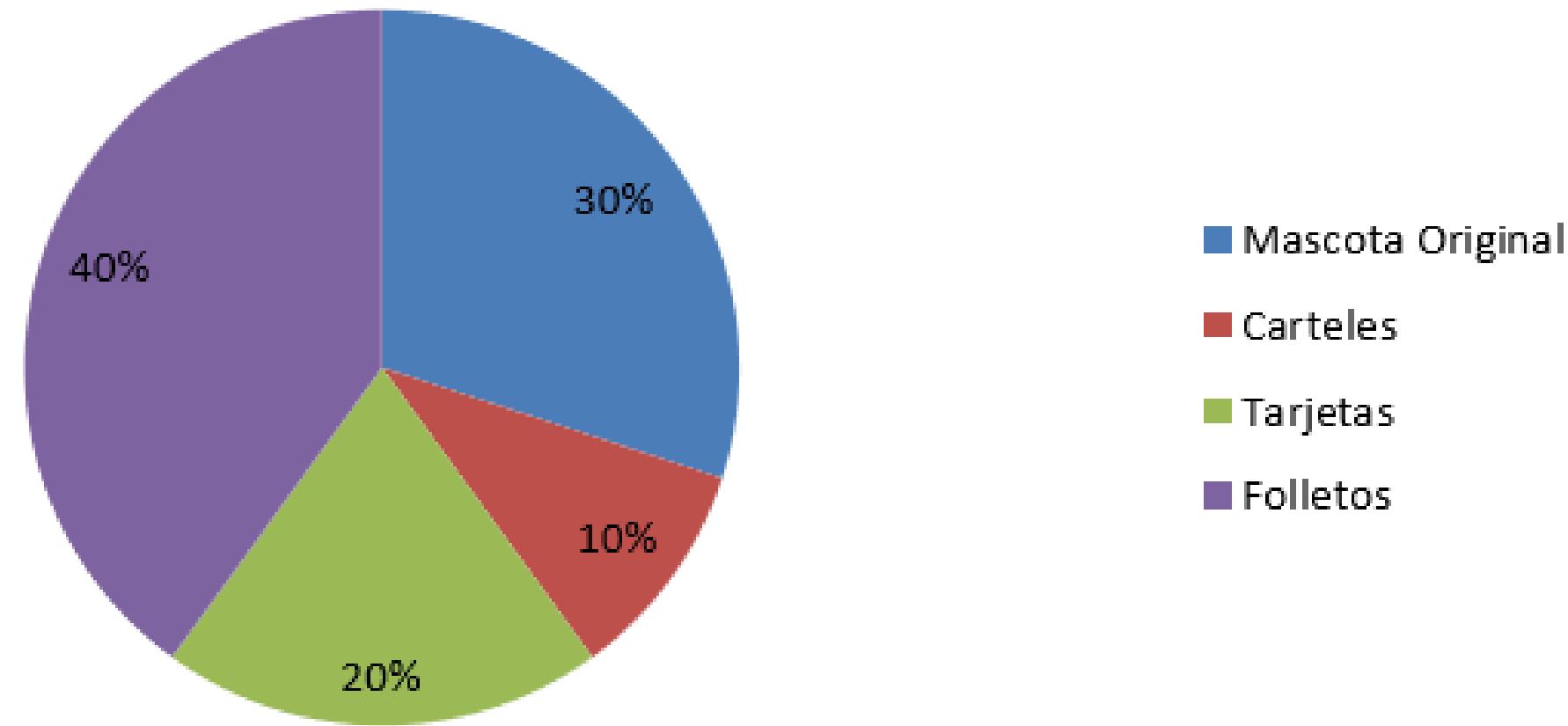
¿Cuántas unidades del producto mostrarias interés de comprar?



Viendo que opinaban cada uno de los de los estudiantes, notamos en el resultado que la manera que puede ser más sencillo que se puedan comunicar con nosotros ha sido con las redes sociales con el apoyo del 52% a favor, siendo el 31% de los que optaron por el número de teléfono.

Y siguiendo con la última pregunta de la encuesta fue referente a una manera de publicitarnos más abiertamente a otro público, siendo favorecido los folletos con un 40% de total, siguiéndole una mascota que nos represente con el 30%

¿Qué manera de hacer promoción te atrae más?



Por lo anterior, el proyecto es considerado viable metódicamente



VIABILIDAD FINANCIERA

- Materiales eléctricos: Cableado, regulador de voltaje positivo RVA para paneles solares, porta batería para 2 Pilas AA, pilas recargables AA NIMA 2500MAH, conector USB A hembra para FCB, resistencia de carbono de $\frac{1}{2}$ watt con tolerancia del 5%, diodo, 2ener de $\frac{1}{2}$ watt con tolerancia del 5%, regulador de voltaje positivo -5V/1A mini protoboard, LED 5MM económico rojo claro, LED 5MM económico verde claro, siendo clasificado un costo de \$250 totales
- Materiales adicionales: 6 piezas de madera, luz y mesa con un costo de 40.00, mano de obra estimada en 50.00 para un tiempo de 3-5 horas, y 80.00 destinados a pintura y recubrimiento en el prototipo, con un sobrante de 60 pesos debido a excedente de pintura.
- Utilidad y costo final: Se destina el 45% para la utilidad, resultando en un total de \$600 pesos mexicanos por el producto.

Por lo anterior, el proyecto es considerado viable financieramente.



CONCLUSIÓN

En conclusión, este documento ha abordado de manera exhaustiva la viabilidad y el potencial de nuestro generador de energía solar para celulares desde una perspectiva administrativa bien organizada. Hemos evaluado detalladamente los aspectos destacables como la planificación estratégica con programas, la gestión de recursos y financiamiento, y la implementación de políticas para garantizar el éxito de nuestro producto.

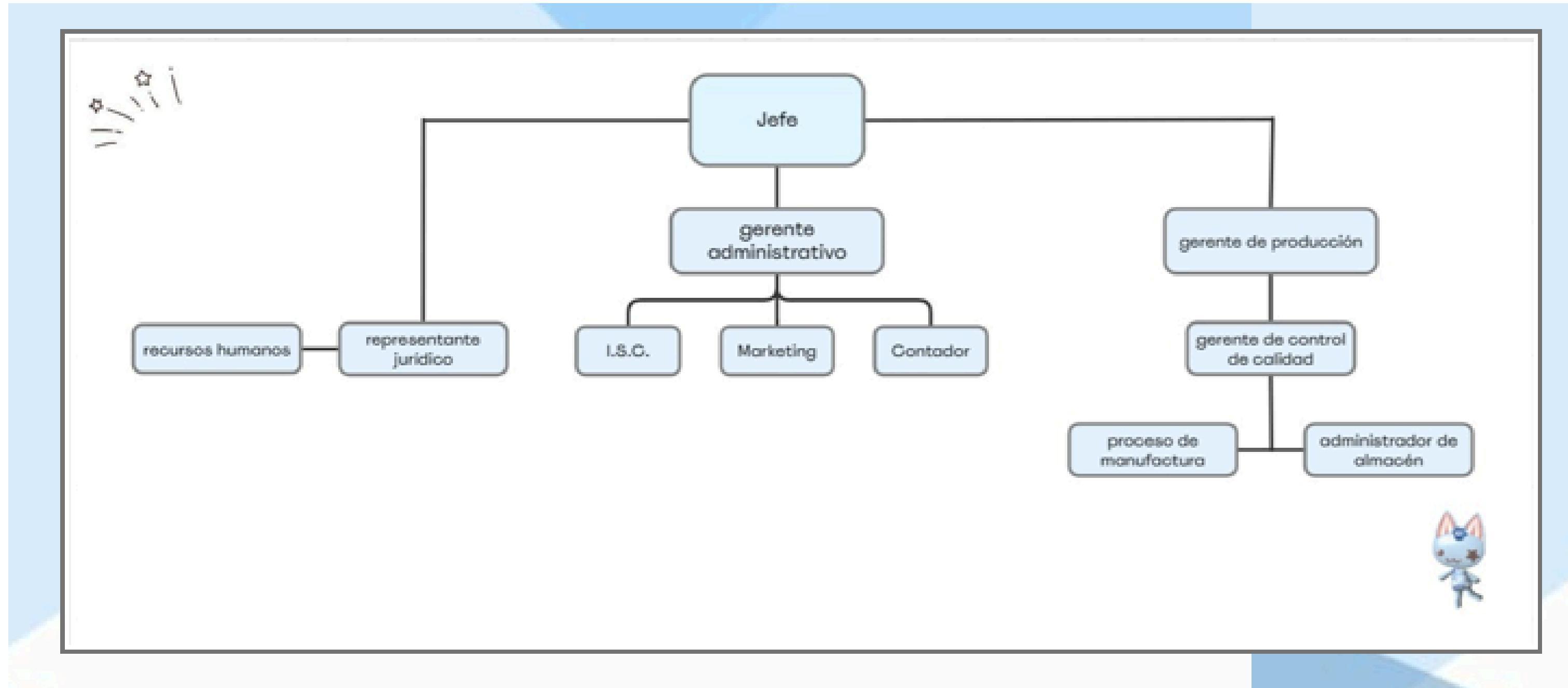
Nuestra empresa no solo busca satisfacer la creciente demanda de tecnologías limpias, sino que también se compromete a liderar el mercado con productos que promuevan la sostenibilidad y la eficiencia energética. La integración de paneles solares en dispositivos móviles no solo ofrece una solución práctica para nuestros clientes, sino que también contribuye activamente a la reducción de la huella ambiental y al fomento de un estilo de vida más consciente como estudiantes o ciudadanos responsables de nuestros actos y decisiones.

Al avanzar hacia la implementación de este generador de energía solar dirigido a celulares; con un enfoque centrado en concientizar, la calidad y el compromiso con nuestros valores y políticas, nos posicionamos para alcanzar metas ambiciosas y establecer un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente.

Este proyecto no solo representa una inversión prometedora para nuestra empresa, sino también un testimonio de nuestro compromiso con el progreso hacia un futuro más sostenible y resiliente con acciones “sencillas” pero super importantes para concientizar y apoyar a las energías limpias.



ORGANIGRAMA Y MANUAL DE ORGANIZACION





SUS FUNCIONES

Jefe:

El jefe desarrolla un papel dirigente autoritario, participa y/o da ideas al momento de toma de decisiones, también es un representante de las ideas y votos de la empresa y trabajadores que participan.

Gerente administrativo:

Es quien controla todos los procesos administrativos de la empresa, participa en planificaciones estratégicas asegura que la empresa cumpla con todas las regulaciones y normativas aplicables en las áreas existentes.

Recursos humanos:

Es el departamento responsable de atraer, seleccionar y contratar empleados calificados para la organización, además de darles a conocer cuáles son las políticas de la empresa.

Representante jurídico:

Se encarga de todo el asesoramiento legal, todo lo relacionado a permisos, contratos, operaciones comerciales y actúa como punto de contacto principal ante autoridades.

I.S.C:

Se encarga del desarrollo y mantenimiento de sistemas electrónicos, diseña, desarrolla y mantiene sistemas informáticos y software.



SUS FUNCIONES

Marketing:

Realiza estudios de mercado para comprender las necesidades, preferencias y comportamientos de los clientes potenciales, también se encarga de desarrollar y gestionar la identidad de marca de la empresa, asegurando una imagen coherente y positiva en el mercado.

Contador:

Es el encargado de analizar y crear reportes financieros, esto para proporcionar información clave a la gerencia sobre el desempeño financiero de la empresa.

Gerente de producción:

Desarrolla planes y cronogramas, supervisa y coordina las actividades de producción diarias para garantizar que se cumplan los planes establecidos con antelación.

Gerente de control de calidad:

Implementa formas de control del producto, también crea evaluaciones medidas hacia el producto y asegura que todos los departamentos y empleados comprendan y cumplan con los requisitos de calidad establecidos.

Administrador de almacén:

Tiene la responsabilidad de gestionar eficientemente todas las operaciones relacionadas con el almacenamiento y la distribución de productos, al igual que supervisa y controla el inventario de productos almacenados.

Proceso de manufactura:

Se encarga de las actividades y operaciones involucradas en la transformación de materias primas o componentes en productos terminados listos para su comercialización y uso.



GENERADOR SOLAR

TODO ESTO ES PRESENTADO CON LA FINALIDAD DE APOYAR A NUESTRO MEDIO AMBIENTE Y NUESTRA COMUNIDAD, EN ESTE CASO, LA ESCUELA, ESTAMOS CREANDO UN PROYECTO HECHO POR Y PARA ALUMNOS, AUN QUE FASCINARIA SI LEGARA MAS ALLA DE LAS PUERTAS DE ESTA INSTITUCION Y COMENZARAMOS A TENER UNA MEJOR VISION SOBRE LAS ENERGIAS RENOVABLES Y LA IMPORTANCIA QUE TIENEN.

GRACIAS POR SU ATENCION Y APOYO.



Thank's For Watching

Connect with us.



+123-456-7890



hello@reallygreatsite.com

