

CARGA DE BATERÍAS

COSTOS

Los costos son los valores de los recursos utilizados para dar el servicio. Por ejemplo: el costo de la electricidad que se emplea para cargar una batería, el costo de la máquina para cargar baterías cada vez que se utiliza. Si se calculan los costos para cada batería se obtiene el costo unitario y si se calcula, por ejemplo, para una semana se obtiene costo semanal.

En el siguiente cuadro, se indican los costos para realizar la carga de una batería de automóvil:

| CONCEPTO | COSTO TOTAL (S/.) |
|--------------------|-------------------|
| Electricidad | 0.20 |
| Máquina | 0.10 |
| Mano de obra | 0.50 |
| Agua | 0.10 |
| Local | 0.30 |
| Costo Total | 1.20 |

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

¿CUÁNTO SE COBRA POR EL SERVICIO?

El precio promedio por cargar una batería en el mercado es de S/. 3.00; si el costo por dar este servicio es de S/. 1.20, entonces podemos cobrar igual que los otros negocios o menos, pero nunca debajo de S/. 1.20.

Se sugiere ofrecer este servicio al mismo precio que el mercado, es decir, a S/. 3.00 pero ofreciendo una buena atención al cliente.

Los precios de venta de baterías se fijan tomando en cuenta el precio de compra más un porcentaje de utilidad.

¿CUÁL ES LA UTILIDAD EN ESTE NEGOCIO?

La utilidad es la diferencia entre el precio que se cobra al cliente y el costo de cargar una batería.

En el ejemplo presentado, el costo de cargar una batería de automóvil es de S/. 1.20. Si fijamos el precio de venta por este servicio a S/. 3.00, nuestra utilidad por cada carga de batería sería de S/. 1.80.

OTROS ASPECTOS A TOMAR EN CUENTA PARA ABRIR UN NEGOCIO DE CARGA DE BATERÍAS

Requisitos mínimos para su funcionamiento:

- RUC obtenido de la SUNAT, para dar comprobante de pago.
- Licencia de funcionamiento, otorgada por la Municipalidad.

RECOMENDACIONES

- El negocio debe estar ubicado preferentemente en sitios transitados por autos y camiones o en zonas donde concurra mucha gente.
- Para que el negocio marche mejor, es recomendable relacionarse con propietarios de talleres de mecánica, propietarios de vehículos, personas que viven en el campo y comerciantes que distribuyen mercadería en zonas donde no existe energía eléctrica.
- Ofrecer artículos complementarios al servicio de carga de baterías, como: baterías nuevas, agua destilada, solución de ácido, terminales y tornillos.
- Ofrecer buena atención al cliente. Realizar la revisión de la batería gratuitamente, limpiar y engrasar los bornes de la batería para evitar la corrosión, ofrecer alquiler de baterías, etc.
- El local del negocio debe tener buena ventilación para evitar olores propios del ácido de la batería.

Proyecto "Fondo de Promoción de Microcentrales - 2da Fase". Convenio de Financiamiento y Cooperación Técnica Nos. SP/EM-00-03 y ATN/EM-6922 - PE. Proyecto de Crédito y Cooperación Técnica.

Mayores informes:
LIMA: Av. Jorge Chávez 275 - Miraflores
Teléfonos: (01) 447-5127 / 446-7324
Email: energia@itdg.org.pe

CAJAMARCA: Las Casuarinas 738, Urb. El Ingenio
Teléfonos: (076) 824024 / 828861

JAEN: Diego Palomino 1607
Teléfono: (076) 733085

IDEAS DE NEGOCIO PRÁCTICO

Usando la electricidad para generar desarrollo

CARGA DE BATERÍAS



¿A QUÉ SE DEDICA UN NEGOCIO DE CARGA DE BATERÍAS?

Este negocio está dedicado a la carga, reparación y venta de baterías automotrices.

Incluye la venta de material y productos adicionales tales como agua destilada, electrolitos, entre otros.



¿QUÉ SERVICIOS BRINDA EL NEGOCIO DE CARGA DE BATERÍAS?

Este negocio se dedica a la venta y carga de baterías automotrices de 12 y 6 voltios, utilizando para ello un **cargador de baterías**.

Este tipo de negocio tiene mejores posibilidades de generar ganancias cuando se instala en zonas cercanas a las carreteras o lugares donde transitan automóviles, camionetas y camiones; también en las zonas donde los televisores y radios funcionan con baterías. Este negocio puede reemplazar al servicio que se ofrece en la provincia y en otros lugares fuera de la comunidad.

La carga de baterías puede ser de dos tipos: carga rápida, que se hace en dos o tres horas y carga lenta, que dura unas doce horas. Se recomienda la carga lenta, pues la carga rápida reduce el tiempo de vida de la batería.

Cuando se cargan baterías, también se revisa el nivel de agua en cada uno de los compartimientos. Si el nivel está bajo, se debe rellenar con agua destilada, servicio que se cobra aparte.

La venta de baterías nuevas y usadas también forma parte del negocio; existen baterías de distintos precios dependiendo del tamaño y de la calidad. Cuanto mejor sea la calidad de la batería, mayor será su tiempo de dos años.

¿QUIÉNES SON LOS CLIENTES?

Los principales clientes de este negocio son:

- Propietarios y choferes de vehículos automotores: motocicletas, moto taxis, automóviles, camionetas, microbuses y camiones.
- Pobladores que viven en zonas rurales o en zonas que no tienen energía eléctrica y que hacen uso de baterías para el funcionamiento de radios, televisores, equipos de sonido e iluminación.



¿CON QUIÉN SE COMPITE EN ESTE NEGOCIO?

Se compete con otros negocios similares, ubicados en la zona. La competencia se da principalmente en los precios, la calidad del servicio y el cumplimiento de los compromisos.

Cuando el negocio brinda servicios a personas que viajan desde otros lugares o pueblos para cargar sus baterías, la competencia aparece cuando se abren otros negocios en pueblos más cercanos.

CARGA DE BATERÍAS

¿CUÁNTO SE COBRA POR EL SERVICIO DE CARGA DE BATERÍAS?

Los precios dependen del costo de los insumos (como el agua destilada y la electricidad). También dependen de las tarifas que maneja la competencia; debemos recordar que los clientes buscan siempre los precios más bajos. En promedio, los precios son(*):

- Carga lenta o rápida de una batería: S/. 3.00
- Rellenado de ácido más carga: S/. 5.00
- Cambio de ácido: S/. 15.00
- Batería nueva: entre S/. 90.00 y S/. 150.00

* Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003



¿CÓMO SE VENDEN LOS SERVICIOS DE CARGA DE BATERÍAS?

La comercialización de los productos y servicios de este negocio, se realiza principalmente en el propio local, al cual se acercan los clientes.

¿QUÉ TAMAÑO DE LOCAL REQUIERE ESTE NEGOCIO?

Se requiere un local adecuado, que tenga los espacios suficientes para mostrar las baterías en venta, en el que se pueda realizar el proceso de carga, ubicar el cargador de batería con las herramientas correspondientes e implementar un mostrador de atención. El local debe tener servicios de electricidad y agua, buena iluminación y ventilación.

El negocio debe estar ubicado, preferentemente en lugares donde haya tránsito vehicular o en zonas donde circule mucha gente. En los pueblos que cuentan con ferias dominicales, se puede implementar un puesto en la feria para atender a las personas que viajan desde otros pueblos.

¿CÓMO FUNCIONA UN NEGOCIO DE CARGA DE BATERÍAS?

CARGA DE BATERÍAS

Para la carga de baterías, generalmente se realizan las siguientes operaciones:

1. Recepción de la batería.
2. Revisión de la batería para saber como se encuentra la carga y para hacer una ficha de recepción. En esta ficha se anotará la marca de la batería, el nombre del propietario, la fecha de recepción y el costo de la carga.
3. Chequeo o cambio de componentes; cuando es un trabajo adicional es necesario especificarlo.
4. Carga de batería, puede ser lenta o rápida.
5. Medición final de la carga, para ver si ha cargado correctamente.
6. Entrega final de la batería cargada.

MATERIA PRIMA E INSUMOS

Cuando a la batería se le ha dado un mantenimiento adecuado, para realizar la carga sólo se utiliza energía eléctrica a través del cargador de batería. Dependiendo del estado de la batería, se podría rellenar con ácido y agua destilada o cambiar totalmente la solución de ácido.

| PRODUCTO | PRESENTACIÓN | COSTO (S/.) |
|---|--------------|-------------|
| Hidrolito - solución de ácido para baterías | Litro | 3.00 |
| Agua destilada | Cojín | 1.00 |

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

CARGA DE BATERÍAS

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

Los equipos y accesorios que se utilizan en el proceso de carga de baterías son los siguientes:

| EQUIPOS Y ACCESORIOS | COSTO APROX. (S/.) |
|--|--------------------|
| Cargador multi batería automático de 12 voltios de 10 amperios (hasta 15 baterías) | 1,225.00 |
| Analizador de batería | 280.00 |
| Cable calibre 10 con tenazas 100/200 de 10m | 105.00 |
| Extensión de 3 conductores calibre 18 de 10m | 70.00 |
| Alicates | 35.00 |
| Alicates de presión | 35.00 |
| Llave francesa de 12" | 35.00 |
| Llave francesa de 10" | 35.00 |
| Juegos de llaves | 70.00 |
| Martillo de bola | 17.50 |
| Otros | 17.50 |
| Total | 1925.00 |

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003

PERSONAL

Para iniciar un negocio de carga de baterías se requieren como mínimo dos personas:

- 01 administrador (generalmente es el dueño).
- 01 ayudante, con conocimiento de baterías. Se encargará de la recepción, revisión, cambio de componentes, carga, control final y entrega de las baterías.

¿DÓNDE SE PUEDEN COMPRAR LOS EQUIPOS, HERRAMIENTAS E INSUMOS PARA EL NEGOCIO?

Las referencias corresponden a empresas ubicadas en la ciudad de Lima.

EQUIPOS Y ACCESORIOS

| PROVEEDOR | EQUIPO | DIRECCIÓN |
|--------------------|---|--|
| Cargadores Zenith | Cargador multi batería, lentas y rápidas, automáticas e industriales. | Av. Angélica Gamarra 937 Los Olivos Telf.: 533-1200/428-1116 |
| Electro Ingeniería | Cargadores lentos, rápidos, manuales, automáticos. | Av. Zarumilla 891-915 San Martín de Porres Telf.: 381-4388/481-6892 |
| Fleischman & CIA | Cargadores automáticos, probadores, densímetros, accesorios. | Jr. García Naranjo 178 La Victoria Telf.: 423-0829/423-5073 |

MATERIA PRIMA E INSUMOS

| PROVEEDOR | INSUMOS | DIRECCIÓN |
|---------------|---------------------------|---|
| ETNA | Materiales para baterías. | Jr. Talara 161 Jesús María Telfs.: 330-3924/424-2849 |
| Baterías Rose | Materiales para baterías. | Av. Santa Rosa 193 Ate. Telf.: 326-3069 |
| Baterías Oda | Materiales para baterías. | Av. Isabel La Católica 1265 La Victoria Telf.: 4734378 |

¿CUÁNTO SE DEBE INVERTIR EN ESTE NEGOCIO?

Implementar un negocio de carga de baterías con el equipamiento básico, requiere una inversión aproximada de S/. 3,465.

| RUBRO | COSTO REFERENCIAL (S/.) |
|----------------------------------|-------------------------|
| Equipos y accesorios | 1,925.00 |
| Materia prima e insumos (un mes) | 350.00 |
| Mano de obra (un mes) | 700.00 |
| Constitución de la empresa | 350.00 |
| Otros gastos | 175.00 |
| Inversión Total | 3,465.00 |

Precios referenciales. Zona: Lima Fecha: Febrero 2003