



Universidad Autónoma del Estado de México

Plantel Lic. Adolfo López Mateos

Economía

Actividad Integradora 2.

por: Equipo 5

Abdelrrague Ortiz Ali Rashid

Cadena López José Emiliano

Nava Moreno Leonardo

Valeria Rubí Aguilar Salgado

5 semestre Turno: Vespertino

Segunda parte de Actividad Integradora #4

4. Tipo de empresa:

- Objetivo: Ofrecer bicicletas eléctricas de alta calidad que promuevan un transporte sostenible, cómodo y accesible para todos.
- Tamaño: Microempresa, con un equipo pequeño de 5 a 10 personas.
- Actividad económica: Comercio de bicicletas eléctricas.
- Sector productivo: Sector terciario, ya que se enfoca en la venta y distribución de productos finales.

5. El mercado:

- Área geográfica: Ciudad o región específica (por ejemplo, Ciudad de México).
- Oferta: Venta de bicicletas eléctricas y accesorios de mantenimiento.
- Formación del precio: Basada en el costo de producción, competencia y nivel de demanda. Incluye un margen de ganancia considerando la competencia.
- Competencia: Otras tiendas de bicicletas eléctricas en la región, empresas de scooters eléctricos y el transporte público.

6. Tabla de proceso de producción:

Entrada	Proceso Productivo	Salida
Bicicletas, baterías, accesorios	Ensamblaje, revisión de calidad, carga de batería	Bicicletas eléctricas listas para la venta

7. Punto de equilibrio de oferta y demanda:

- Explicación: El punto de equilibrio se alcanza cuando los ingresos por ventas cubren los costos fijos y variables. Se logra al vender un número mínimo de bicicletas al mes.
- Gráfica y tabla: Puedes usar datos estimados para crear una gráfica de oferta y demanda que muestre en qué punto los ingresos igualan los costos.

8. Ventajas y desventajas:

Impacto	Ventajas	Desventajas
Económico	Reduce costos de transporte y mantenimiento.	Costo inicial alto.
Ecológico	Reduce la huella de carbono y la contaminación.	Uso de baterías que deben reciclarse.
Ambiental	Menor impacto en emisiones de gases.	Producción de baterías puede ser contaminante.

9. Requisitos para dar de alta el negocio:

- Económico: Inversión inicial para compra de bicicletas y accesorios.
- Ambiental: Cumplir con normativas de reciclaje de baterías y desechos electrónicos.
- Ecológica: Implementar políticas para reducir el impacto ambiental en el proceso de venta y servicio.

10. Viabilidad del producto o servicio:

Las bicicletas eléctricas son viables debido al crecimiento en la demanda de opciones de transporte sostenible y su popularidad en áreas urbanas. La inversión inicial puede ser alta, pero la tendencia ecológica las hace muy atractivas en el mercado actual.