UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MÉXICO

INTEGRAR PARA MASIFICAR PROFESOR: EDGAR VIZUET OLGUIN

ACTIVIDAD 4: INVERSIÓN

ALUMNOS:

LEYDI LAURA PEÑA MUÑOZ

OSCAR AXEL MARTÍNEZ SANCHÉZ

GUSTAVO DANIEL NOLASCO VARGAS

**Considerando las características que acabamos de mencionar, y en equipos de 3 personas nombren 6 compañías que, desde su punto de vista, usen la Inversión. ¿Qué características del enfoque Inversión son las que sobresalen en las empresas que mencionan?**

Bancos

Lo que buscamos como usuarios es reducir riesgos al invertir nuestro dinero, y así poder obtener liquidez, ya sea a largo o corto plazo así que consideramos que un método de inversión eficiente es un seguro de vida, pues algunos bancos ofrecen un seguro de vida como un método de ahorro. Así que cada usurario puede buscar la mejor opción en la institución donde les ofrezcan los mejores beneficios que se adapten a sus necesidades.

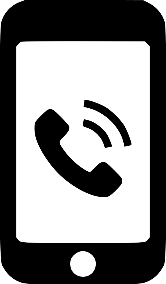


Uber

Uber, al ser una plataforma que nos ofrece el servicio de transporte se ha vuelto una necesidad para la población ya que nos ofrece diversos precios que adaptan a cada necesidad, además con el tiempo desarrollo nuevos servicios, como Uber eats, servicio de envió de paquetería a una corta distancia, por lo que Uber es una plataforma que cada vez se vuelve mas vital y de uso cotidiano ya que se ha ido adaptando a las necesidades de cada persona, así que el invertir en este tipo de plataformas/servicios cada día es más habitual.

Invertir en artículos telefónicos aumenta cada vez más, porque con un smartphone ya podemos realizar actividades informáticas, las cuales nos facilita mucho poder tener una gran cantidad de almacenamiento en un dispositivo muy pequeño y a la vez mantenernos comunicados con nuestro entorno y poder solicitar un sinfín de servicios desde la palma de nuestra mano. Por lo tanto, crear un método de inversión para la adquisición de estos productos es indispensable para cada día, además que hay una gran diversidad de precios y calidad.

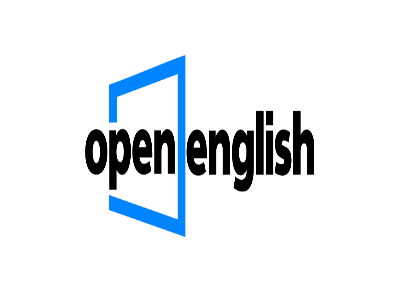
Telefonía



Jüsto, es un mercado digital que vino a cambiar la forma de hacer las compras de supermercado que con la llegada de la pandemia se volvió una herramienta muy fundamental para supervivencia en tiempos de pandemia, pero Jüsto llego para quedarse, ya que la empresa y la población lograron adaptarse y se ha vuelto una necesidad ya que es un servicio que llega hasta la puerta del hogar, además de los precios y calidad que ofrece, lo usuarios no dudan en destinar recursos para el beneficio de este servicio.

Jüsto

Una plataforma que te ofrece diversos métodos de aprendizaje online de diferentes idiomas y niveles, que se adaptan a las necesidades de cada persona, por lo que invertir es este tipo de métodos de estudio es importante porque trae múltiples beneficios, tanto académicos como laborales, ya que cada día aumenta mas la demanda en este tipo de servicios, porque el hablar más idiomas trae mayores beneficios a largo o corto plazo.

Open English

Se ha vuelto muy popular entre los viajeros al ofrecer alojamientos y experiencias únicas con cada usuario, porque ofrece la calidad del hogar al estar de viaje, ya sea estando de vacaciones hasta aun viaje de trabajo con la facilidad de ofrecer precios que adaptan a cada situación.

Con el paso de los años ha presentado un gran crecimiento gracias a la demanda y popularidad que han tenido ya que como los demás servicios se ha vuelto una necesidad.



Airbnb

**Aparte de Blockbuster, mencionen 2 empresas que se hayan resistido al cambio tecnológico y hayan desaparecido en los últimos años. Reflexionen y comenten qué características del enfoque Inversión hubieran beneficiado a dicha empresa para mantenerse en el mercado**.



El declive de Nokia fue un evento de importancia ya que después de ser una compañía con gran valor, se hundió y desapareció del mercado.

Como sabemos Nokia fue líder mundial en la fabricación de teléfonos celulares, pues ofrecía una gran variedad de modelos y precios, pero con el avance tecnológico que día con día vivimos, no mantuvieron el ritmo y no siguieron innovando y cayeron derrotados con la llegada del smartphone, aunque trataron de posicionarse no consiguieron ofrecer ni llegar al nivel de calidad de los competidores.

Sin más, Nokia no presto atención a las necesidades de los clientes y se enfocaron tanto en mejorar que rendimiento de la batería o visibilidad de la pantalla, en vez de posicionarse al nivel de los competidores que ofrecían un producto con las mismas funciones que ellos, pero con características físicas innovadoras y adaptables a los deseos de los clientes.

Además, no fue solo un declive en el mercado, sino un desequilibrio interno pues en vez de trabajar en equipo y poder compartir ideas y estrategias, fue todo lo contrario, cada departamento de la empresa comenzó a crear y tener aspiraciones de individualidad por lo que no trabajaron en conjunto, y así comenzó a caer el nivel de estatus dentro de la empresa.

Consideramos que Nokia tenia la capacidad de poder innovar y potencializar su crecimiento porque ya estaban posicionados dentro del mercado, pues tenían la fidelidad de los consumidores y poder alcanzar el nivel competencia pudo haber sido una pieza clave para su éxito y así evitar llegar a la quiebra.



Kodak tenia una gran popularidad porque fueron lo lideres del mercado de la fotografía, pero no imaginaron el impacto de la fotografía digital, porque con la llegada de los smartphones se popularizo y se volvió más habitual la fotografía digital, así dejaron de liderar el mundo de la fotografía y comenzó un declive para kodak porque en lugar de crear estrategias de adaptación e innovación consideraron que el mercado seguiría con el mismo nivel, pero no fue así pues cada vez mejorarían las herramientas de uso de la cámara digital y el almacenamiento dentro de un dispositivo móvil así que con el paso del tiempo el uso de cámaras fotográficas e impresión se volvieron cada vez más obsoletos.

Tener una visión a futuro es importante para todas las empresas, Kodak ya estaba consolidado tenia las herramientas para sobresalir y seguir liderando el mercado, pero no se adaptaron a las necesidades de los usuarios, no crearon estrategias innovadoras, y no imaginaron el impacto de los dispositivos móviles dentro del mercado de la fotografía.

REFERENCIAS:

[Kodak, la caída del gigante de la fotografía - BBC News Mundo](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2012/01/120105_kodak_la_caida_de_un_gigante_jr)

[8 Razones de la Caida de Nokia (linkedin.com)](https://es.linkedin.com/pulse/8-razones-de-la-caida-nokia-juan-francisco-seminario#:~:text=Fue%20en%20el%20a%C3%B1o%202001%20cuando%20las%20ganancias,y%20continu%C3%B3%20con%20el%20dise%C3%B1o%20del%20teclado%20QWERTY.)