
Tabla de contenido

| | |
|------------------------------|-------|
| Introduccion | 1.1 |
| JUSTIFICACIÓN | 1.1.1 |
| DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS | 1.1.2 |
| APORTE CON LA TECNOLOGÍA | 1.1.3 |
| VENTAJAS | 1.1.4 |
| DESVENTAJAS | 1.1.5 |
| RESULTADOS | 1.1.6 |
| CONCLUSIONES | 1.1.7 |
| VINCULOS | 1.1.8 |

INFORME FINAL INVESTIGACIÓN DE EMPRESA

1. INTRODUCCIÓN.

El presente trabajo está enfocado en el estudio de una empresa con la aplicación de las nuevas tecnologías disruptivas, hablamos de la empresa “UBER”, como un claro ejemplo del comportamiento que se realiza en las empresas es de estricto crecimiento, considerando que las empresas tradicionales dejarán de existir tal y como las conocemos en los próximos veinte años. Abordaremos también los diferentes puntos que tuvimos en cuenta en la investigación, como la descripción, justificación, características, su aporte a la tecnología, las ventajas, desventajas y el alcance de la empresa UBER.

Colaboradores: JAVIER VAQUERO.

JOSE BENAVIDES.

LUIS CESAR SANTACRUZ.

ARLES RICARDO MENESES.

2. JUSTIFICACIÓN

Las grandes empresas innovan a un ritmo muy apresurado, que crece más rápido que los cambios de vida de los clientes, atendiendo cada vez más usuarios con un perfil alto ya que cada vez son más exigentes, se hace importante incursionar mejoras en las tecnologías y productos.

El avance de los servicios o productos que deriven de la tecnología en una cadena de varios pasos para engranar un proceso y que este genere recursos, estamos en el claro momento de una tendencia disruptiva y con sincronía en lo posible adyacente, porque es donde se orquesta todo para involucrar finalmente al usuario/cliente con un producto o servicio que es el objetivo de todo negocio, es cómo Uber optimiza sus procesos porque cree en el cambio , lo promueve en esta sociedad donde nos estamos protegiendo de todo y somos desconfiados de lo que nos pueda pasar al usar un servicio de taxi corriente, cree que este cambio genera nuevas ideas al emprendimiento y al progreso porque Colombia necesita de la innovación para crear nuevas oportunidades económicas y su máspreciado tesoro, los clientes o usuarios; que se acercan a Uber porque ofrece una movilidad confiable.

3. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS

La empresa UBER nació en san francisco hace sólo cinco años. Hoy es el unicornio más grande del mundo y el ejemplo de innovación disruptiva más citado en las escuelas de negocios. Pero popularidad no es lo mismo que apoyo incondicional. No todos celebran la existencia de Uber y la entrada en Argentina ha generado las mismas reacciones que en Estados Unidos hace unos años. Por un lado, los dueños de licencias de taxis, y los gobiernos que las venden, no quieren saber nada. La competencia directa con Uber haría que el valor de las licencias—recaudación para el gobierno, costo hundido para el taxista—se desplome. Por otro lado, los pasajeros festejan la competencia con el taxi. En el medio se encuentran los conductores, algunos de ellos futuros ex-taxistas, que ven con escepticismo cada movimiento del nuevo competidor.

4. APORTE CON LA TECNOLOGÍA

El fin último de cualquier estrategia de negocios es lograr ventajas competitivas en la industria. Es decir, que la empresa sea capaz de generar y capturar más valor que sus competidores. Un producto genera valor si es lograr de aumentar la brecha entre la valuación de los consumidores y el costo de proveer el servicio. Veamos el caso Uber. Consideremos primero el funcionamiento de la oferta y demanda en el mercado de transporte de pasajeros de corta distancia sin Uber. La demanda incluye a toda persona que necesite transportarse entre dos lugares diferentes (casa-trabajo, casa-cine, colegio-casa, etc.). La oferta está dada por las alternativas disponibles: transporte público, taxi, remise, autos particulares, bicicleta y la posibilidad de caminar. Cada opción está asociada a un costo monetario y calidad idiosincrática. Por lo tanto, uno podría imaginar el mercado de transporte como un conjunto de sub-mercados interconectados (uno para cada medio de transporte) donde los pasajeros eligen el método de transporte en función de los costos y beneficios relativos de cada uno. Por ejemplo, es de esperar que la demanda de viajes en bicicleta sea menor en días de lluvia y, consecuentemente, que aumente la demanda de taxis y otros medios de transporte. Nada nuevo por ahora: demanda y oferta determinan el equilibrio del mercado. El detalle no menor en este caso es que el precio y la cantidad de taxis y transporte público están determinados por el gobierno y, como en todo mercado regulado, el ajuste de oferta y demanda difícilmente sea el mismo que el equilibrio hipotético en un mercado libre. La demanda de taxis a las 5 de la tarde de un día laboral en el microcentro es indefectiblemente mayor a la oferta de taxis. El resultado es conocido: gente que está dispuesta a pagar precios mayores al regulado recibe un servicio sub-óptimo: O encontraron un taxi libre luego de una larga espera (baja en la calidad del viaje), o no encontraron taxi y usaron otro método de transporte.

5. VENTAJAS

Como toda plataforma, Uber necesita resolver el problema del huevo y la gallina para poder existir y crecer. Los pasajeros (usuarios tipo I) sólo adoptarán el sistema en la medida en que Uber ofrezca precios atractivos y una gran flota de autos disponibles. A su vez, los conductores (usuarios tipo II) se registrarán en la plataforma, y demandarán menores márgenes, si la demanda es suficientemente grande de forma tal que le permita realizar más viajes por hora. Esta externalidad cruzada y positiva entre los dos tipos de usuarios de la plataforma genera economías de escala en la demanda y es lo que distingue los mercados bilaterales (two-sided markets) de los mercados tradicionales. A diferencia de las economías de escala en la producción, las economías de escala de demanda parecen no tener límite. La predicción para mercados bilaterales es simple: alta concentración en el largo plazo.

6. DESVENTAJAS

La discusión previa sugiere que, ni la prohibición, ni la libre entrada que exige Uber son buenas opciones. Las autoridades a cargo de regular la actividad deben evaluar cuidadosamente los beneficios que trae Uber con el impacto negativo en la competencia de largo plazo (apropiación de rentas y posible destrucción de valor). En ese sentido, medidas que ayuden a fomentar la competencia presente y futura del mercado son bienvenidas. Desde la básica homogeneización de requisitos para los automóviles que transporten pasajeros (taxi, Uber, EasyTaxi, Cabify, etc.); hasta la implementación de un cambio drástico que incorpore las nuevas tecnologías en el sistema de Taxi tradicional. No es imposible imaginar un gobierno local que desarrolle una aplicación similar a la de Uber para que sea usada entre taxis. El sistema podría incluso permitir el uso de tarifas flexibles que incluyan las externalidades por congestión a lo largo del día. Las posibilidades son ilimitadas y el debate quedará pendiente para una futura entrada.

7. RESULTADOS

- Gana visibilidad y control a la vez que ahorras tiempo y dinero.
 - Sólida generación de informes. Visualización y personalización mejoradas.
 - Fácil aplicación de políticas. Deja que Uber para empresas haga todo el trabajo.
 - Automatización de la cuenta. Importación y exportación fluidas. Configúralas y no te preocupes más.
 - Uber está diseñado para los viajeros profesionales.
 - ¿Listo para que tu equipo empiece a desplazarse con Uber para empresas?
-

8. CONCLUSIONES

Este trabajo de investigación nos ha dejado un aporte tecnológico muy significativo para nuestro enriquecimiento de conocimientos idóneos, tomando como referencia una importante empresa del sector “Transporte” en la cual se evidencia el avance de los servicios o productos que deriven de la tecnología en una cadena de varios pasos para engranar un proceso y que este genere recursos. Estamos en el claro momento de una tendencia disruptiva y con sincronía en lo posible adyacente, porque es donde se orchestra todo para involucrar finalmente al usuario/cliente con un producto o servicio que es el objetivo de todo negocio, es como Uber optimiza sus procesos porque cree en el cambio , lo promueve en esta sociedad donde nos estamos protegiendo de todo y somos desconfiados de lo que nos pueda pasar al usar un servicio de taxi corriente, cree que este cambio genera nuevas ideas al emprendimiento y al progreso porque Colombia necesita de la innovación para crear nuevas oportunidades económicas y su más preciado tesoro, los clientes o usuarios; que se acercan a Uber porque ofrece una movilidad confiable.

9. VINCULOS

Bayrak, T. (27 de Septiembre de 2015). A Review of Business Analytics: A Business Enabler or Another Passing Fad. Recuperado el 26 de septiembre de 2016, de <http://bibliotecavirtual.unad.edu.co:2069/science/article/pii/S1877042815038331>

Harvard Business School. (30 de Septiembre de 2016). <http://www.hbs.edu>. Obtenido de <http://www.hbs.edu: http://www.hbs.edu/faculty/Pages/profile.aspx?facId=6437&facInfo=awa>

INNOVACION EMPRESARIAL, Et AL. (2016). De cero a la oportunidad de Empresa. Bogota, Colombia. Recuperado el 17 de Septiembre de 2016, de <http://campus06.unad.edu.co/ecbti08/mod/url/view.php?id=12341>

James L. mcQuivey, Carlton A. Et Al,. (2011). Innovating adjacent posible.pdf. Recuperado el 2016 de 1 de Octubre, de http://campus06.unad.edu.co/ecbti08/pluginfile.php/2039/mod_resource/content/1/McQuivey%2C%20J.%20%282011%29.%20Innovating%20the%20adjacent%20posible.pdf

McQuivey, J. I. (2011). The disruptor's Handbook. En J. I. McQuivey, The disruptor's Handbook. Recuperado el 30 de Septiembre de 2016, de http://campus06.unad.edu.co/ecbti08/pluginfile.php/2039/mod_resource/content/1/McQuivey%2C%20J.%20%282011%29.%20Innovating%20the%20adjacent%20posible.pdf

UBER Inc. (3 de Octubre de 2016). <https://www.uber.com.co>. Obtenido de <https://help.uber.com/h/738d1ff7-5fe0-4383-b34c-4a2480efd71e>

UBER. Inc. (30 de Sept de 2016). <http://www.ubercolombia.com>. Recuperado el 3 de Octubre de 2016, de <http://www.ubercolombia.com/index#home>

Villar, N. (18 de Junio de 2015). <http://www.infobae.com/>. Obtenido de <http://www.infobae.com/2015/06/18/1736243-como-funciona-uber-la-popular-app-transporte-urbano/>

<https://actualidad.rt.com/actualidad/219808-avion-uber-planea-taxi-volador>
<https://www.coursera.org/learn/innovating-digital-world>