
Tabla de contenido

Introduccion	1.1
EMPRESA A ESTUDIAR	1.1.1
APOORTE CON LA TECNOLOGIA	1.1.1.1
VENTAJAS	1.1.1.2
DESVENTAJAS	1.1.1.3
SUGERENCIAS	1.1.1.4

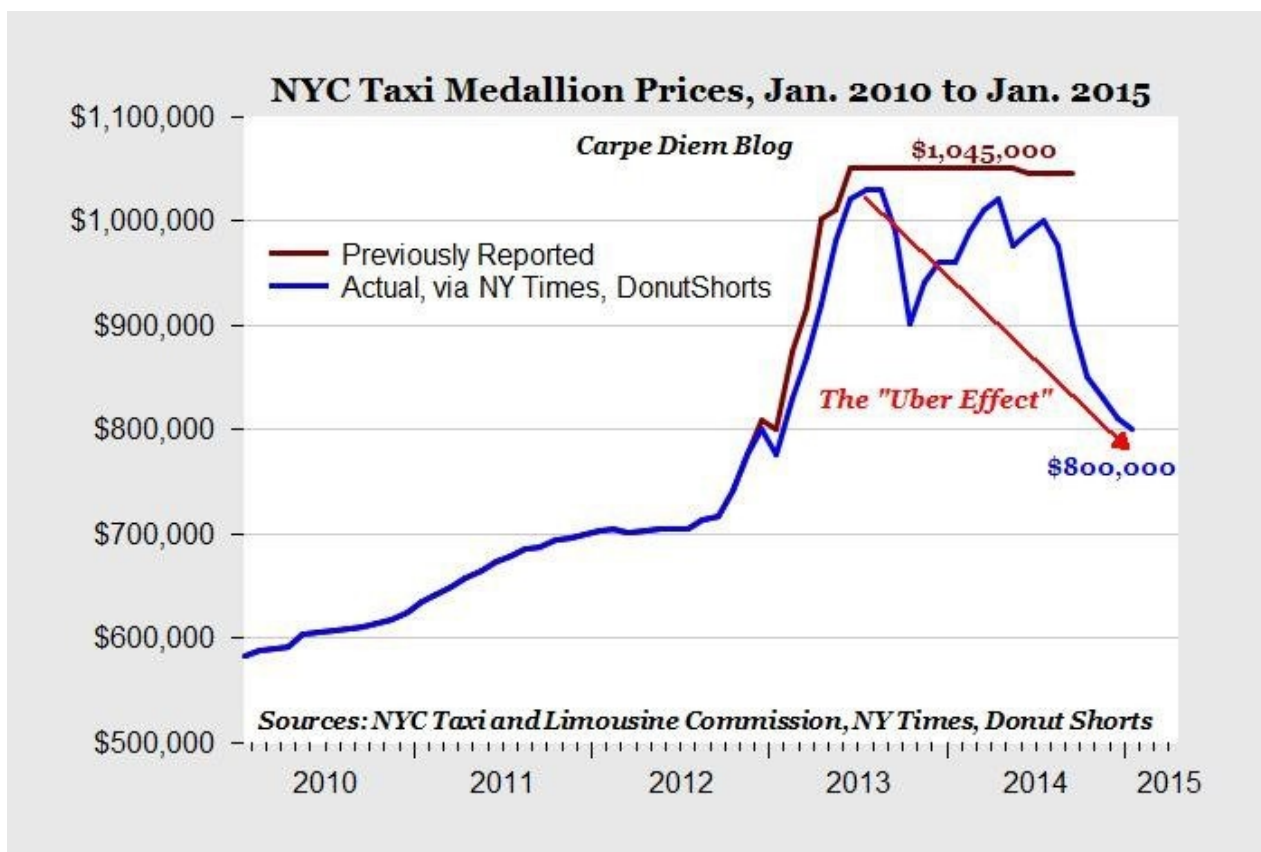
INTRODUCCION

Este trabajo esta enfocado en el estudio de una empresa con la aplicacion de las nuevas tecnologias disruptivas, el comportamiento que se realiza en las empresas es de estricto crecimiento la cual. Las empresas tradicionales dejarán de existir tal y como las conocemos en los próximos veinte años. Uber, claro ejemplo de cómo la tecnología da forma al modo en que nos organizamos para realizar un trabajo a mayor escala.

Trabajo realizado por: Ing. Jose Benavides. Tendencias Disruptivas.

EMPRESA A ESTUDIAR

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.



APORTE CON LA TECNOLOGIA

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 micro-centro 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.

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.

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.

SUGERENCIAS

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