



**Nombre de alumno: Eduardo Pulido**

**Nombre del profesor: Lucero García**

**Nombre del trabajo: super nota**

**Materia: Taller del emprendedor**

**Grado: 9**

**Grupo: Único**

Comitán de Domínguez Chiapas a 24 de Mayo de 2024.



# UBER

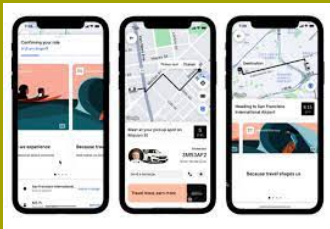


### Características del emprendedor

- Se encontraron con una necesidad y vieron la manera de suplirla
- A pesar de los golpes se mantuvieron como la mayor empresa de transporte tecnológico.

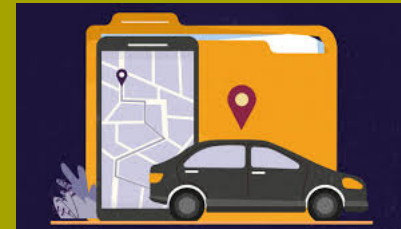
### Ventajas competitivas

- Inversionistas como Google, Jeff Bezos
- Presionar un solo botón para conseguir transporte
- Posicionamiento como una marca multimillonaria a nivel mundial.



### Factores de éxito

- Innovación de servicios, como Uber X
- Trasladarse al rededor del mundo
- La deuda la supo capitalizar cada centavo para crecer al máximo.



### Conclusión:

La empresa Uber, fundada en el año 2008 surgió por la idea de Travis Kalanick y Garrett Camp mientras esperaban un taxi que los llevara a su destino pero les tomó mucho tiempo para encontrar un taxi. A partir de ese momento a estos dos hombres se dieron la tarea de encontrarle una solución y así es como crean la empresa Uber.

Al principio lanzaron la app con el nombre UberCab, la cual consistía en con un solo clic tener tu propio medio de transporte y tener la información de la persona quien te esta haciendo dicho servicio.

En lo personal considero que el éxito de esta empresa se debió a que los fundadores no fueron conformistas, si no que Uber lo llevaron a todas partes del mundo y por consecuencia pues tenían más ingresos. Al igual que manejaron correctamente el financiamiento, porque lejos de verse como una deuda impagable la empresa supo capitalizar cada centavo para crecer al máximo y hacer que hoy en día sea considerada una de las empresas más exitosa del siglo XXI.



## Merq: empresa de mensajería



### Características del emprendedor

- Visionario, seguir invirtiendo y creciendo
- Confianza, tienes que creer en tu producto y darle para adelante
- Analítico, analizaba el mercado, competidores y servicio a ofrecer.

### Ventajas competitivas

- Unidades propias que tienen GPS con gente certificada
- Aliados que nos ayuden a llegar a toda la República Mexicana



### Factores de éxito

- Empleados bien pagados con prestaciones, para que la gente se ponga la camiseta
- Usamos tecnología, con cierta trazabilidad que se puede ver desde nuestra página



### Conclusión:

Merq es una empresa de mensajería que creció durante la pandemia. Se fortaleció gracias al aumento en demanda que trajo la pandemia. La idea de Merq es más una herencia, algo que empezó su papá en los 90 cuando vio la necesidad de hacer un servicio de mensajería que se adaptara a la necesidad del cliente y no el cliente la mensajería.

El menciona que su crecimiento de la empresa fue cuando le llega una propuesta de crédito de Konfío, Según Carlos, este financiamiento de Konfío les permitió entre 2020 y 2022 experimentar un crecimiento del 34%. “La pandemia nos hizo adelantarnos a las necesidades de los servicios de mensajería y esto nos provocó crecer exponencialmente”, analiza Carlos.

Al igual que una ventaja que le da ante otras mensajerías es que sus unidades son propias con GPS, con gente certificada, porque para él es importante que sus mensajeros sean confiables

Fuente

<https://konfio.mx/tips/en-konfio/casos-de-exito/historias-konfio-empresa-merq/>