

COLEGIO SANTA ROSA DE LIMA

PROYECTO TECNOLÓGICO

6 Año B

Tema N° 3

Profesoras: María Gabriela Dorgan Velasco

Contenidos: Microemprendimiento y Emprendedor

Alumno/a: Juan Diego Videla

I) **Ver el video y responder 5 puntos**



**Ariel Burschtin, Álvaro García y Ruben Sosenke | PedidosYa |
Emprendedores Endeavor de URUGUAY**

<https://youtu.be/zWfY0Ta3iec>

a) ¿Cuál es la historia de la empresa?

La historia de la empresa es que unos amigos de la infancia y un compañero de la facultad tienen una idea de crear un “mercado libre de comida”, desarrollaron la empresa, alquilando una oficina y comenzando a crear una compañía fuerte en la región.

El primer prototipo de la página fue compuesto por 40 restaurantes de Uruguay, siendo que el restaurante accedía al sistema y recibía pedidos. Pero al tener que explicarles y recordarles a los restaurantes de acceder, pensaron en otra forma de hacerlo. Mejoraron los prototipos con la ANI (Agencia Nacional de Investigación e Innovación) y adquiriendo más restaurantes en Montevideo.

Al pensar en que perdían el tiempo esperando, a través de LinkedIn contactaron con personas con una idea similar a la de PedidosYa. Conocieron a un chileno que introdujo al proyecto a KFC, también a Romario Pizza de Buenos Aires, Denny’s de Puerto Rico.

En 2010, son contactados por el vicepresidente de marketing de Mercado Libre, el cual les presenta a uno de los fundadores de Mercado Libre.

Se mudaron a Buenos Aires y adquirieron 200 restaurantes en este. Luego se fueron a San Pablo, Brasil. Consiguieron 20 restaurantes en Brasil, pero actualmente poseen 1800. En 2012, fueron seleccionados como Emprendedores Endeavor.

Poseían una oficina en Uruguay, Buenos Aires y Brasil. Cuando iban a hacer negocios en Chile, se dieron cuenta de que era mejor utilizar Skype, al ver la

efectividad que tenía al utilizar las llamadas para conseguir empresas. Así, pasaron de 5 restaurantes a 150 en Chile. Comenzaron a utilizar el tipo de Marketing Digital.

Mudaron la oficina de Buenos Aires a Montevideo, y expandieron el negocio a Chile, Perú, Colombia y Venezuela. Al ver la tendencia de las apps para celular, crearon la app de PedidosYa para celular, viendo que creció 3 veces más rápido que la página web. Para 2013, están presentes en 8 países de América Latina, siendo 60 personas en el equipo de PedidosYa, y trabajando con más de 5500 restaurantes, siendo su mayoría en Brasil.

- b) ¿Qué productos comercializa?
Comercializa todo el menú de la mayoría de restaurantes de América Latina, pudiendo pedir la comida y el delivery de manera sencilla, accesible e intuitiva.
- c) ¿En qué lugares se comercializa y cómo?
Se comercializa en Uruguay, Argentina, Brasil, Venezuela, Perú, Colombia y Venezuela mediante el Marketing Digital, que tiene mucha mayor efectividad, vendiendo la app como una forma cómoda de pedir comida.
- d) ¿Cuál es su aporte a la sociedad?
Su aporte a la sociedad fue la accesibilidad tanto de los restaurantes como de los clientes a pedir comida de manera fácil, rápida, intuitiva y la capacidad de pedir en múltiples restaurantes o múltiples pedidos de manera sencilla.
- e) Caracterizar la empresa
La empresa ha evolucionado mucho desde su primer prototipo. Fue realizada por socios apasionados y complementarios, teniendo un buen equipo en el que reine la confianza, y siempre pensando en grande.

II) ¿Emprendedor se nace o se hace? Justificar la respuesta 2 puntos

Emprendedor se nace y se hace, ya que siempre uno elige por sí mismo hacer las cosas que le interesan, le gustan o necesita, tomando la iniciativa para solucionar su necesidad, poniendo trabajo y esfuerzo en realizarlo, ya que es algo que le interesa.

III) Marcar las respuestas correctas:

a) Las microempresas de producción por copia son: 1 punto

- Producen bienes o servicios que ya están en el mercado
- Producen bienes nuevos o servicios
- Producen bienes existentes a los que se les introduce una modificación

b) ¿Cuáles son las ventajas del trabajo independiente? 1 punto

- Sos tu propio Jefe
- Manejas tus tiempos
- No tienes estabilidad económica.
-
-
-

No Puedes implementar modificaciones

Manejas la economía de tu provincia

↓ Vos decidís en qué se usan los recursos

c) **¿Cuáles son las tareas que el emprendedor debe hacer para desarrollar un pensamiento creativo? 1 punto**

Explorar, formarse, registrar lo que le llama la atención, imaginar, conectar, romper la rutina.

Registrar lo que le llama la atención, Imaginar, conectar, romper la rutina.

Formarse, registrar lo que le llama la atención, Imaginar, conectar

Observar con mayor atención, agudizar la escucha y focalizar la energía,

Conectándote todo el tiempo con el emprendimiento, permite que las ideas