

CityDrive es la startup mexicana que se ha convertido en competencia para Uber

La empresa de transporte privado existía antes que Uber en algunas zonas del país pero no ha sido hasta ahora cuando ha empezado a alcanzar mayor presencia y éxito

Hacer las cosas a la mexicana significaba, según el dicho, hacerlas mal, improvisadas y al aventón. Así era como el refrán describía la forma de actuar de algunos mexicanos.

Este fue el punto de partida de un anuncio de refrescos de 2015, el de Sidral Mundet, que dio la vuelta al dicho y reconvirtió el término a la mexicana, en el sinónimo de hacer algo bien, esforzándose y utilizando el ingenio y la originalidad.

Así, la empresa quería subrayar la capacidad de trabajo de los mexicanos y sus logros exportados alrededor del mundo. Hacer las cosas a la mexicana se convirtió, a partir de ese momento, en hacerlas de la manera más profesional y con la mayor dedicación posible.

En Guadalajara, dos chicos decidieron hacer algo a la mexicana. Algo que lograra combatir el problema de la movilidad en México y le diera más oportunidades a los habitantes para transportarse en la capital de Jalisco.

Hace 4 años, Carlos Vargas y Luis Petersen crearon CityDrive, un servicio de transporte privado que ha llegado este 16 de enero a la Ciudad de México.

La startup mexicana no tiene tarifas dinámicas y los usuarios pueden pagar en efectivo

La startup mexicana empezó a operar en Guadalajara y ha ido ampliando sus servicios a otras ciudades de la República como Monterrey, Colima, Aguascalientes y San Luis Potosí. Ahora CityDrive llega hasta la capital mexicana, donde Uber tiene el monopolio del transporte privado desde que llegó en 2013.

"Dejamos la Ciudad de México para cuando ya lo tuviéramos todo listo. Porque siendo una ciudad tan grande se requieren esfuerzos y más conductores. El reto más grande es la cantidad de automóviles que se requieren para un tiempo de respuesta bueno", explica Luis Petersen, CEO y cofundador de la startup mexicana.

A pesar de que CityDrive empezó en Guadalajara antes de que llegara Uber, al día de hoy la empresa estadounidense es dominante en el mercado tapatío. Con 3.000 coches y 260.000 usuarios registrados en su lugar de origen, la startup vuelve a competir con Uber, esta vez en la metrópoli mexicana.

Sin embargo, las diferencias entre las dos empresas están claras para el director: "Los conductores tienen con nosotros un plan atractivo, les pedimos un 10% de comisión que les deja la mayoría de ganancias a ellos. En Uber, a los conductores más veteranos les piden un 20%, a los más jóvenes un 25 y a los de Uber Pool un 30% de comisión."

Por otro lado, CityDrive no tiene tarifas dinámicas y los usuarios pueden pagar con tarjeta de crédito o en efectivo. "Empezamos a ver una densidad local muy importante de gente que no está bancarizada y que no quieren o no pueden tener una tarjeta de crédito y decidimos adoptar los dos métodos de pago", argumenta Petersen.

La aplicación es igual que la de Uber o Cabify. Los usuarios pueden ver en el mapa la ubicación del automóvil solicitado, su placa y la cara y nombre del conductor.

Cedida por CityDrive

Respecto a las tarifas, Luis Peterson señala para Hipertextual que están a la par que las de Uber. Después de la subida de precios del petróleo en México, el gasolinazo, Uber aumentó un 15% las tarifas por servicio. CityDrive tuvo que aplicar la misma medida y, desde ese momento, las tarifas de las dos empresas son prácticamente iguales.

Las tarifas de Uber y CityDrive son prácticamente iguales desde el gasolinazo

CityDrive cobra por kilómetro 3,49 pesos mexicanos (0,16 euros), por minuto 1,79 (0,85 euros) y la tarifa mínima es de 35 pesos (1,60 euros), según informaciones enviadas por la empresa.

Una de las diferencias clave para el CEO es que la startup es una empresa completamente mexicana: "Somos mexicanos, ese es un tema que está tocando fibra y es importante. Tenemos que ponernos las pilas con consumir productos locales y apoyar a las empresas que ofrecen servicios de calidad."

A pesar de los puntos en común con la empresa Uber, Petersen afirma que el futuro de las empresas es muy diferente. Mientras que Uber ya está posicionada en el mercado como empresa de transporte privada y cuenta con una red de clientes en Ciudad de México, CityDrive quiere expandir su negocio a nuevos mercados y posibilidades.

"Muchos de los problemas que vemos en México los vemos también en el resto de América Latina. Nuestra meta es encontrar problemas de movilidad y presentar soluciones ligadas a la tecnología que nos ayuden a resolverlos".

CityDrive quiere solucionar los problemas de movilidad en México y expandirse a América Latina

A pesar de que los caminos de Uber y CityDrive van a separarse en un futuro, a partir de este mes de enero empezarán a competir entre ellos. La startup mexicana quiere plantar cara a una de las empresas estadounidenses más establecidas y quitarle una parte del mercado. A pesar de que los servicios tienen muchos puntos en común, los fundadores de CityDrive han querido encontrar una manera de marcar la diferencia y, con ingenio y originalidad, empezar a hacer las cosas a la mexicana.

El contenido de este comunicado fue publicado primero en la web de Hipertextual

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Automovilismo](#) [Industria](#) [Automotriz](#) [Innovación](#) [Tecnológica](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>