

Uber confirma su liderazgo en Reino Unido

Uber es una empresa que proporciona a sus clientes una red de transporte privado, a través de su aplicación móvil que conecta los pasajeros con los conductores de vehículos registrados en su servicio. Es la misma empresa quien organiza las recogidas en decenas de ciudades de todo el mundo y tiene su sede en San Francisco California.

Uber es una de las principales empresas de servicios privados de todo el mundo. Aunque en algunas ciudades aún no es utilizado como un medio convencional, en otros lugares como el Reino Unido es uno de los servicios más utilizados. No obstante, como en la mayoría de los negocios la competencia crece, y si el producto funciona, aún más.

En algunos casos ha entrado a jugar contra la competencia, como puede ser en España donde tiene a Cabify como su mayor rival, en otros aún tiene mucho trabajo por delante como puede ser China y en algunos directamente ha podido deshacerse de ella. Sin miramientos. Es el caso de Reino Unido donde, por fin, ha dado fin a su mayor rival. Actualmente, el mayor rival británico de Uber, es Karhoo y ha anunciado que da por cerrada la batalla y se retira del negocio.

Pese a las rondas de financiación, los problemas económicos de Karhoo venían de largo y los empleados no cobraban desde hace semanas.

Es curiosa esta renuncia que, como cita el comunicado, se efectúa por los grandes problemas financieros por los que pasaba la empresa; de hecho, según fuentes de Bloomberg, muchos empleados habían estado trabajando sin sueldo durante las últimas semanas. Pero la compañía acababa de cerrar una ronda de casi 250 millones de dólares y, por lo que decía uno de sus fundadores, otra de 1.000 millones estaba al caer. La cual lógicamente ha quedado en el olvido.

Si bien es cierto que las rondas de financiación no son siempre la solución a los problemas. Karhoo, con un tiempo de vida más bien corto, decidió expandir su negocio por varias ciudades de Reino Unido, Nueva York, Singapur y Tel Aviv antes de tener una cuota de mercado lo suficientemente buena como para llegar a ser rentables. Y los precios se cerraron a un nivel lo suficientemente competitivo como para hacerle frente a Uber.

Sin embargo, a Uber nunca le supuso ninguna molestia real. Los clientes nunca acudieron al servicio de la competencia; la ventaja en el área de los precios nunca fue lo suficientemente grande como para decirse a cambiar de aplicación; después de todo, Uber crea mucha fidelización.

A esto se le suma que Hailo, ahora propiedad de la alemana Mytaxi, tiene gran parte de la cuota de mercado de los taxis negros tradicionales del país.

El contenido de este comunicado fue publicado originalmente en la página web de Hipertextual

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

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

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>