



UNIVERSIDAD CASA GRANDE

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS

**MODELO DE NEGOCIO “ADVENTURE”:
GERENCIA DE ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y DE
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**

Elaborado por:

Emilia Dominique Bastidas Mena

Tutoría por: Verónica Carrera del Río Márquez de la Plata

GRADO

Trabajo previo a la obtención del Título de:

Licenciado en Negocios Internacionales

Guayaquil, Ecuador

Noviembre, 2022

1. Cláusula de Autorización

Yo, **Bastidas Mena Emilia Dominique** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy la autora del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio Adventure Gerencia de Estudio Administrativo y de Responsabilidad Social Empresarial**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio Adventure.
2. Que el trabajo de titulación contenido en el documento de titulación es una creación de mi autoría por lo que sus contenidos son originales, de exclusiva responsabilidad de su autor y no infringen derechos de autor de terceras personas.
3. Que el trabajo de titulación fue realizado bajo modalidad de aprendizaje colaborativo junto con los estudiantes Moises Israel Guerra Array, Laura Lissette Maridueña Yongo, Andres Alejandro Mancheno Chong, Bryan Paul Montalvan Cruz y Anggie Valeria Vega Vera.

En virtud de lo antes declarado, asumo de forma exclusiva la responsabilidad por los contenidos del trabajo de titulación, su originalidad y pertinencia y exonero a la Universidad Casa Grande de toda responsabilidad civil, penal o de cualquier otro carácter por los contenidos desarrollados en dicho trabajo.

Emilia B.

Bastidas Mena Emilia Dominique

0931338446

Declaro que,

Yo, Bastidas Mena Emilia Dominique en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio Adventure: Gerencia de Estudio Administrativo y de Responsabilidad Social Empresarial**” de la modalidad Modelos de Negocio, autorizo a la Universidad Casa Grande para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en su Repositorio Virtual, con fines estrictamente académicos, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Asimismo, autorizo a la Universidad Casa Grande a reproducir, distribuir, comunicar y poner a disposición del público mi documento de trabajo de titulación en formato físico o digital y en cualquier medio sin modificar su contenido, sin perjuicio del reconocimiento que deba hacer la Universidad sobre la autoría de dichos trabajos.

Emilia B.

Bastidas Mena Emilia Dominique

0931338446

2. Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de tesis tiene como objetivo el desarrollo del modelo de negocio "Adventure", el cual es una aplicación móvil referente de lugares recreativos y turísticos donde se conectan establecimientos con clientes finales que buscan vivir diferentes y nuevas experiencias.

El plan de marketing para Adventure está enfocado concretamente en el nicho de mercado de experiencias turísticas. Sin embargo, al focalizarse únicamente en la provincia del Guayas y al trabajar con establecimientos recreativos de la provincia se vuelve más directo y a la vez específico en lo que se busca ofertar y así mismo en el target tanto como usuarios y emprendedores que buscan sumarse a la plataforma. Se espera cubrir una necesidad grande en la provincia, la cual pudimos evidenciar en las entrevistas realizadas, donde el ciudadano común considera que dentro de Guayaquil o sus alrededores "no hay más plan que comer e ir a discotecas"

El servicio de Adventure será ofertado y expuesto en diferentes medios sociales, principalmente en redes sociales de la marca y así mismo las redes sociales de los emprendedores o marcas socias de la plataforma. Otra forma de darla a conocer en redes es por medio de micro influencers de la provincia, quienes, al ser invitados a formar parte de experiencias de Adventure, libremente puedan opinar y así mismo crearse un perfil dentro de la app, para que sus seguidores puedan ver qué planes les gusta a ellos y así mismo unirse a ellos. Adventure tendrá presencia en estrategias en plataformas digitales como redes sociales, página web y activaciones BTL para mantener el interés.

Dentro de la versión gratuita en la plataforma se permiten reservas y pagos, información de turismo y actividades recreativas, promociones semanales, y ser parte de comunidades

referentes a sus preferencias; en la versión premium de pago se cuenta con sistema de fidelización por consumos con promociones y beneficios exclusivos, para así incentivar las actividades de esparcimiento que ofrece la provincia del Guayas.

Se definió como mercado meta las personas económicamente activas de la provincia del Guayas, Ecuador, en un rango de 20 a 50 años, de un estrato socioeconómico B y C +, y estén interesados en realizar actividades diferentes dentro de la provincia del Guayas. Dentro de las entrevistas con los establecimientos se destaca que ellos preferirían que el porcentaje se maneje por la cantidad de personas que van desde esa opción o un rango mes; y estuvieron de acuerdo que formando parte de la aplicación llegarán a más personas, por lo tanto, más clientes. En cuanto a las encuestas cabe destacar que de 409 se obtuvo que un 80.44% sí descargaba la aplicación y un 17.36% quizás, con un 34.96% de disposición de pagar por el servicio Premium y un 39.61% quizás, como rango preferente de \$0.99 a \$2.99. Finalmente acotamos que, posterior al prototipo se realizaron focus groups a nuestro grupo objetivo y cada 4 de cinco (once en total) enfatizaron que una aplicación les parece más seguro el pago, es más didáctica y fácil de usar.

En el modelo de negocio se determinó que la estructura jurídica será sociedad por acciones simplificadas (S.A.S.), en la que se concluyó que se tendrán 12 colaboradores en el primer año, siguiendo la misión junto con los valores corporativos para poder alcanzar la visión de la empresa. Nos preocupamos por los stakeholders que formarán parte de la aplicación, por esto creamos un plan de responsabilidad social empresarial, en el cual el proyecto interno estará enfocado en la salud mental de nuestros colaboradores, reduciendo el estrés, aumentando su productividad y trabajo en equipo. El proyecto externo estará vinculado con los establecimientos aliados que se encontrarán en la aplicación en el cual se pretende aportar valor a la comunidad

por medio del análisis de contaminación de estos al medio ambiente junto con recomendaciones para disminuirla. El servicio que se dará en la aplicación es fundamental, por esto se medirá el desempeño de la misma por medio de los KPI's en base a las estrategias planteadas por cada departamento, de esta forma se podrán corregir errores e identificar oportunidades de mejora constante.

La inversión inicial para el proyecto es de \$86.214,35; de lo cual \$18.000,00 será financiado por los socios fundadores y los \$68.214,35 restantes se obtendrán con inversión privada, dando como reembolso un 10,5% sobre la inversión por 3 años. Se estima una captación de 3667 usuarios, de los cuales 1491 sean clientes con el servicio premium. De igual manera, se estima una afiliación de 26 establecimientos. Con un 20% sobre el valor consumido por los usuarios en los establecimientos, siendo \$75 promedio el gasto mensual por usuario; más el costo de \$2,99 por servicio de afiliación premium, se daría un ingreso por ventas en el primer año de \$276.532,78. Se proyecta un un crecimiento promedio del 4% anual en usuarios free, usuarios premium y establecimientos afiliados. El negocio tiene fundamentos de viabilidad por sus indicadores, la TIR y el VAN. Los cuales son 83,37% y \$300.839,99 respectivamente. Durante los 5 años proyectados, la utilidad neta promedio es de 20,85% sobre las ventas. Con ello, la recuperación de la inversión se prevé en 3 años.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Emilia Dominique Bastidas Mena, Moisés Israel Guerra Aray, Andrés Alejandro Mancheno Chong, Laura Lissette Maridueña Yongo, Bryan Paúl Montalván Cruz y Anggie Valeria Vega Vera y explica el plan de negocios del proyecto denominado “Adventure”; por tal razón los contenidos están relacionados con los otros documentos que complementan el trabajo general, existiendo la posibilidad que ciertos datos se repitan, sin que esto implique plagio.

3. Palabras Clave

Aplicación Móvil, Turismo y Recreación, Intermediario, Recurso Humano, Responsabilidad Social Empresarial.

4. Consideraciones Éticas

Dentro del marco ético del presente modelo de negocio se expresa que su desarrollo e investigación respeta en total concordancia la propiedad intelectual de los autores, la correcta citación de las fuentes bibliográficas; y se garantiza la veracidad y confidencialidad de los datos obtenidos en las investigaciones cualitativas y cuantitativas, dando así fundamento a las estrategias que se detallan en el proyecto.

Cabe destacar, para las investigaciones realizadas se solicitó autorización previa a los participantes y se expuso que la información será tratada con fines académicos para el desarrollo del modelo de negocio "Adventure".

5. Índice de Contenido

1.	Cláusula de Autorización	II
2.	Resumen Ejecutivo	IV
3.	Palabras Clave	VII
4.	Consideraciones Éticas	VII
5.	Índice de Contenido	VIII
6.	Índice de Tablas	X
7.	Índice de Anexos	XI
8.	Antecedentes y Justificación	12
9.	Objetivo General y Específicos del Proyecto	14
	9.1 Objetivo General	14
	9.2 Objetivos Específicos	14
10.	Breve Descripción Del Modelo De Negocio	15
11.	Descripción del Modelo de Negocio	18
	11.1 Gerencia: Estudio Administrativo	18
	11.1.1 Planeación estratégica y del Recurso Humano	18
	11.1.1.1 Definición de Misión, Visión y Valores Corporativos.	18
	11.1.1.2 Organigrama de la organización	19
	11.1.2 Necesidades de Recursos Humanos	20
	11.1.2.1 Análisis y diseños de puestos del negocio.	20

	IX
11.1.2.2 Procedimientos de selección de personal a implementar.	31
11.1.3 Compensaciones	33
11.1.3.1 Descripción de las Compensaciones del Personal del Negocio.	33
11.1.4 Indicadores Claves de Gestión (KPI's)	33
11.1.4.1 Fijación de principales <i>KPI's</i> del negocio.	33
11.1.5 Estudio de Responsabilidad Social	35
11.1.5.1 Mapeo de stakeholders.	35
11.1.5.2 Selección de stakeholders.	36
11.1.5.3 Valores y principios	37
11.1.5.4 Proyectos para Stakeholders	37
11.1.5.5 Objetivos RSE para cada stakeholder.	44
11.1.6 Estructura Jurídica con la cual Funcionará el Negocio	46
11.1.7 Decisiones Legales Alrededor de Organización de la Empresa (Organigrama)	47
11.1.7.1 Contratos.	47
12. Conclusiones y Recomendaciones	49
13. Bibliografía	52
14. Anexos	55

6. Índice de Tablas

Tabla 1 Proceso Para Ejecutar el Proyecto Interno RSE. 40

Tabla 2 Pasos Para Ejecutar el Proyecto Externo RSE. 43

7. Índice de Anexos

Anexo 1 Búsqueda de “Qué hacer hoy” en Google en la provincia del Guayas.	55
Anexo 2 Compensaciones.....	56
Anexo 3 Costo total RSE primer año.	2
Anexo 4 Modelo de Nombramiento de Representante Legal S.A.S.	4
Anexo 5 Contrato S.A.S	5
Anexo 6 Contrato a Plazo Indefinido con Periodo de Prueba.	8

8. Antecedentes y Justificación

La pandemia del año 2020 cambió el comportamiento del consumidor. Según datos del Ministerio de Turismo "Ahora la gente no está viajando mucho al extranjero, pero sí quiere pasear internamente. Valoran mucho más los paseos. Hoy salen personas que antes de la pandemia no lo hacían" (Serrano, 2022). Este comportamiento ha creado una tendencia nueva de búsqueda en *Google Trends* (véase anexo #1) con una popularidad máxima en Guayaquil y Samborondón. “¿Qué hacer hoy?” es lo que consultan los ciudadanos en el buscador de Google, lo cual indica una falta de conocimiento de las actividades a realizar en la zona. Por ello el problema encontrado es la falta de conocimiento de los usuarios sobre la variedad de actividades dentro de la provincia del Guayas.

Con el fin de confirmar el problema y la necesidad encontrada se utilizaron diferentes herramientas de investigación, como: grupos focales, entrevistas y encuestas, es decir, una investigación de carácter mixto. Del cual, obtuvimos como resultados que el 83.33% de los encuestados afirman sentir una monotonía al visitar lugares turísticos y recreativos, y se evidenció que 9 de 11 personas perciben que no existen nuevos locales recreativos. Por otro lado, las entrevistas a dueños de los establecimientos reflejaron que requieren un mayor alcance, también que existen problemas logísticos con respecto a las reservaciones y principalmente por las comisiones que piden otras aplicaciones móviles y no se adaptan a su modelo de negocio. En base a esto se puede indicar que los resultados fueron positivos, demostrando la existencia de la problemática anteriormente mencionada.

Conociendo la necesidad y estando ésta justificada, se generó una idea de negocio donde seremos intermediarios entre los establecimientos en la provincia del Guayas y los usuarios ofreciendo a cada uno beneficios. Con el propósito de comprobar que la idea de negocio sea

factible, se realizó un testeo de mercado con la implementación de un producto mínimo viable. Para ello, se realizó un post publicitario de una aventura en alturas con Adventure, por medio de Instagram donde los interesados confirmaron su asistencia y transfirieron el valor de \$19 por el evento, representando el valor del local y el 20% adicional para la compañía, con una ganancia de \$12 dólares. Adventure realizó la reserva con el establecimiento Bosque Aventura para realizar la actividad, se encargó del cobro de la actividad, y un día antes del evento se enviaron las indicaciones a los usuarios y se confirmó la asistencia.

El día del evento el punto de encuentro fue la entrada del establecimiento y se realizó la actividad junto con los usuarios. Se tomaron fotos y grabaron videos grupales realizando *Air Trekking*.

Como resultado, todos los clientes quedaron satisfechos con el servicio como intermediarios de establecimientos. De tal manera que el modelo de negocio soluciona la problemática. Dando a conocer una gran variedad de propuestas turístico recreativas que hay en la provincia del Guayas y son referentes para salir de la monotonía, siendo los comentarios del testeo los mayores referentes del sentido de aventura vivido y su escape de la rutina.

9. Objetivo General y Específicos del Proyecto

9.1 Objetivo General

Ofrecer un servicio personalizado mediante una aplicación móvil que promueve la participación de las actividades turísticas y recreativas en la provincia del Guayas conectando a usuarios con establecimientos, manteniendo un servicio confiable y seguro para todas sus partes.

9.2 Objetivos Específicos

- Identificar las necesidades de nuestro mercado meta mediante la aplicación de la metodología Design Thinking e investigaciones de mercado de carácter cualitativo y cuantitativo.
- Elaborar un plan de marketing para usuarios finales y establecimientos con el fin de realizar promociones, ventas y fidelización del servicio.
- Realizar estudio legal y técnico del proyecto para el correcto funcionamiento del negocio.
- Establecer la estructura organizacional con los roles y responsabilidades del personal para facilitar un servicio y atención de calidad a los usuarios.
- Determinar la viabilidad financiera del proyecto mediante la proyección a 5 años de sus balances financieros.

10. Breve Descripción Del Modelo De Negocio

El modelo de negocio "Adventure" nace como respuesta a la exclamación de " ¡En Guayas no hay nada que hacer! " dado que ante la reactivación económica post pandemia del Covid-19, y retorno a las actividades del tipo presencial en lo: laboral, social, turístico, recreativo, entre otras; se ha dado paso a que las personas busquen nuevas actividades o experiencias en el turismo y recreación.

Bajo la metodología de Design Thinking se evidenció que en realidad los usuarios desconocen de la oferta de nuevas y diferentes actividades, por lo cual sienten monotonía al mantener siempre el mismo dinamismo para sus planes. Con lo que se diseñó un MVP (producto mínimo viable por sus siglas en inglés) de una aplicación turística recreativa que busca dar a conocer y gestionar reservas de nuevas experiencias en Guayas, con la finalidad de testear y conocer la aceptación de la propuesta en nuestro mercado meta.

Para el desarrollo del modelo de negocio se realizaron dos tipos de investigaciones de mercado. La cualitativa, como grupos focales, entrevistas a consumidores finales y a establecimientos recreativos para conocer su aceptación ante nuestro modelo de negocio, la cual tuvo resultados positivos y se destacó el interés en ser parte de los medios digitales y resaltaron que este tipo de presencia para sus negocios es el futuro. Sin embargo, invierten mucho en redes sociales para mantenerse activos e incluso otros sienten que les falta promoción, así como indicaron que las comisiones en otros medios digitales son muy altas (alrededor del 28%). Con respecto a la investigación cuantitativa, se realizaron encuestas para conocer nuestro segmento de mercado y obtener *insights* para la mejora de la aplicación.

Se estableció un organigrama organizacional junto con perfiles, tipos de contratos y compensaciones, iniciando con doce colaboradores que formarán parte de Adventure y aumentarán a diecinueve hasta el quinto año de funcionamiento de la aplicación; Además de la misión, visión y valores que deben seguir para cumplir con los mismos. También se describieron los KPIs claves para medir el desempeño de la aplicación junto con el desarrollo de dos proyectos de responsabilidad social corporativa en base a los objetivos de la ODS.

En referencia a marketing Adventure es una plataforma digital que tiene como objetivo principal exponer y potenciar experiencias y actividades de la provincia del Guayas, principalmente las que sean poco usuales, no tan conocidas o así mismo atractivas por medio de una aplicación móvil, en la cual, la interacción al conectar por medio de las experiencias mencionadas con otros perfiles de usuarios o con perfiles de anfitriones por medio de inscripciones en las actividades que ofertan será un plus, ya que de dicha forma podrás acumular "steps" o puntos y canjearlos en próximas aventuras, siendo esto un incentivo para seguir utilizando la aplicación. Adventure te invita a formar comunidades por medio de la interacción con otros perfiles que compartan los mismos gustos, siendo este uno de los grandes atractivos de las redes sociales, conectar con más personas que tengan los mismos intereses. A la par, Adventure es un medio por el cual, emprendedores o personas dedicadas al turismo, la gastronomía o al mundo de los eventos en el Guayas, podrán potencializar sus servicios.

En el estudio técnico se definieron los parámetros del funcionamiento matriz en calidad de brindar el servicio adecuado para las personas, dejando establecido las herramientas y escenarios que forman parte de la ejecución del proyecto. La protección de datos, términos y condiciones, permisos y certificaciones son puntos detallados en el estudio técnico, cruciales e

importantes para el aspecto legal tributario teniendo posturas responsables obligatorias para su función.

La inversión necesaria para realizar el proyecto es de \$86.214,35; de lo cual 20,88% será capitalizado por los socios fundadores y el 79,12% restante será obtenido por medio de inversión privada a cambio de un 10,5% anual por 3 años. La viabilidad del negocio se basa en los índices financieros revelados luego de su análisis. Los resultados muestran una TIR de 83,37% y una VAN de \$300.839,99. Para los 5 años proyectados, el estado de resultados muestra una utilidad promedio de 20,85% sobre las ventas, siendo 16,02% el más bajo en el primer año, y 32,56% en el quinto año. Se estima una captación del mercado del 11%, siendo 3667 usuarios. De los cuales se estima que 1491 sean clientes activos del servicio premium. De igual manera, se estima una cuota de establecimientos del 5% siendo partícipes de la aplicación. Lo cual daría un ingreso por ventas en el primer año de \$276.532,78; con un crecimiento promedio de 4% anual tanto en establecimientos, como los clientes free y clientes premium. Con ello, la recuperación de la inversión se prevé en 3 años.

11. Descripción del Modelo de Negocio

11.1 Gerencia: Estudio Administrativo

11.1.1 Planeación estratégica y del Recurso Humano

11.1.1.1 Definición de Misión, Visión y Valores Corporativos.

Misión. La empresa Adventure S.A.S busca conectar establecimientos recreativos y turísticos dentro de la provincia del Guayas con clientes finales de forma fácil, rápida, didáctica y eficaz mediante una aplicación innovadora, brindando un servicio de calidad y beneficios para ambas partes.

Visión. Ser una empresa reconocida en el ámbito de turismo y entretenimiento a nivel nacional, siendo un referente para las personas que buscan ampliar sus actividades recreativas y turísticas.

Valores Corporativos. Los valores corporativos que representan la filosofía empresarial de Adventure S.A.S y son la base fundamental dentro de la organización son los siguientes:

- **Calidad:** La empresa se caracteriza por sus múltiples herramientas a disposición de todos sus usuarios buscando generar la mejor experiencia en los servicios ofrecidos, satisfaciendo sus necesidades e intereses.
- **Innovación y Tecnología:** Adventure se actualizará constantemente siguiendo las tendencias del mercado y bajo la vanguardia tecnológica, predispuesta al cambio en caso de ser necesario para su mejora.
- **Seguridad / Confidencialidad:** Se promueve mediante nuestra aplicación el resguardo, protección y verificación de información al ofrecer una plataforma segura y confiable tanto para nuestros usuarios como establecimientos que forman parte de nuestro aplicativo.

- **Compromiso:** Estamos comprometidos a brindar a nuestros clientes finales opciones de establecimientos recreativos/ turísticos que ofrecen distintas experiencias de forma fácil, didáctica, rápida y protegiendo los datos ingresados. Además de cumplir con lo ofrecido a los establecimientos para mantener una buena relación.
- **Transparencia:** Buscamos transparentar la información de la compañía y experiencias de nuestros usuarios para asegurar de esta manera la satisfacción de nuestros clientes.

11.1.1.2 Organigrama de la organización

En el organigrama de la empresa se encuentra como cabeza la junta de accionistas, que se encargará de la aprobación de cuentas anuales, el nombramiento o cese de los directivos de la sociedad, y cualquier otra decisión que pueda afectar el correcto funcionamiento de la compañía. Al principio será conformada por los seis integrantes del equipo con distribución de acciones igualitaria.

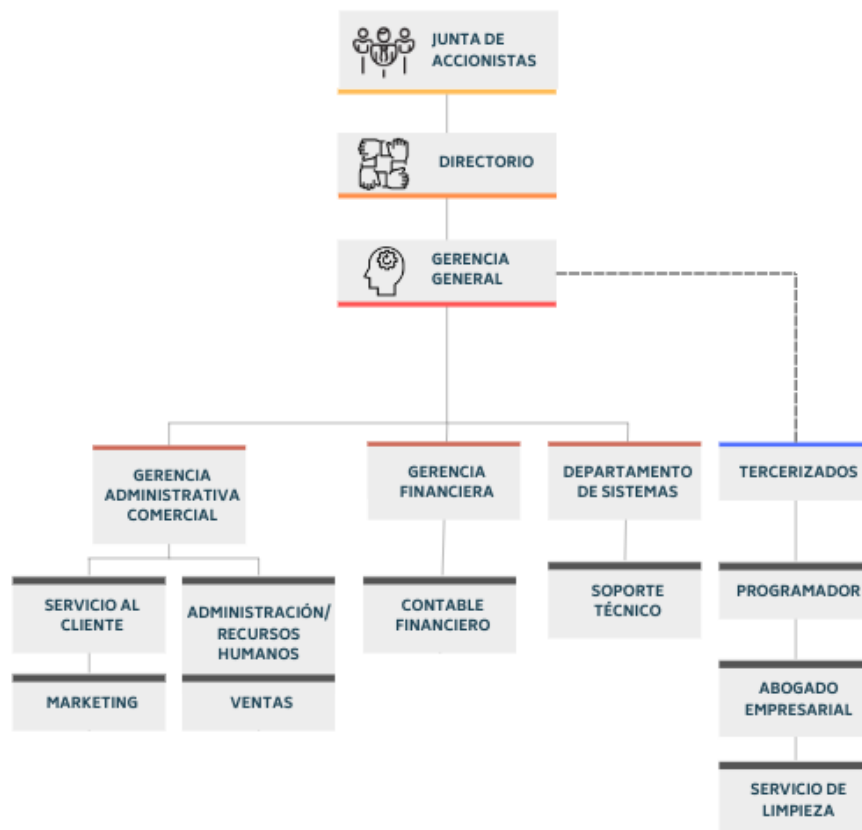
Cada accionista tomará un rol directivo por ser un negocio naciente y trabajarán en el negocio. Seguido se encuentra el gerente general que tendrá bajo su cargo al gerente administrativo comercial, gerente financiero y el departamento de sistemas que contará con dos técnicos.

El primero tendrá bajo su cargo al departamento de servicio al cliente, que lo integrarán dos personas para ayudar a solventar dudas de los usuarios y/o establecimientos. El departamento de marketing lo integrará una persona, ventas dos personas para la búsqueda de nuevos establecimientos para la aplicación y administrativo/recursos humanos una persona, la cual se encargará de ambos el primer año de la empresa.

La gerencia financiera estará a cargo del departamento de contabilidad de la empresa, en la cual esta persona también se encargará de cobranzas y facturación, además, se tendrá un

departamento de sistemas integrado por dos personas para apoyar en fallas que se encuentren en la aplicación y mantendrán comunicación en caso de ser necesario, con servicio al cliente para reporte de estas. Finalmente, existirán servicios tercerizados como programador, abogado y limpieza del local ya que no se necesita de sus servicios día a día.

Figura 1 Organigrama organizacional



Fuente: Elaboración propia.

11.1.2 Necesidades de Recursos Humanos

11.1.2.1 Análisis y diseños de puestos del negocio.

Los accionistas al inicio del negocio trabajarán en la empresa, como gerente general Laura Maridueña, como gerente administrativo comercial Emilia Bastidas, como gerente financiero Moisés Guerra, como departamento de ventas a establecimientos recreativos y

turísticos Bryan Montalván y Andrés Mancheno y como asistente de marketing Angie Vega. Sin embargo, a continuación, se detallan los cargo, funciones, responsabilidades y perfiles que se buscará de los colaboradores e incluso se incluyen los puestos de accionistas en caso de que ellos después de un tiempo deseen solo actuar como accionistas y no formar parte de los colaboradores.

Cabe mencionar que aumentará el segundo año un asistente de recursos humanos y quedará el asistente administrativo, uno de servicio al cliente, uno de ventas y un asistente de marketing. En el tercer año se contratará un técnico y uno de servicio al cliente, en el cuarto año uno de ventas y en el quinto permaneceremos con 19 colaboradores, esto debido a las necesidades según el crecimiento de la proyección de ventas en la gerencia financiera.

Gerente General

Funciones y responsabilidades:

- Ejercer la representación legal de la empresa.
- Elaborar los informes operacionales mensuales para el directorio.
- Gestionar la operación de la empresa.
- Proponer, controlar y ejecutar el presupuesto.
- Supervisar el cumplimiento legal de la operación y promover la visión social del negocio.
- Supervisar a las dos gerencias y departamento de sistemas mediante recepción de informe mensual.
- Verificar y aprobar nuevas contrataciones.
- Reporta a accionistas.

Perfil del cargo:

- Estudios tercer nivel en Administración de Empresas, Ingeniería / Comercial o afines. (MBA o Maestría en Gerencia de Negocios Digitales deseable).
- Conocimiento en Microsoft Office
- Capacidad para resolver problemas de forma rápida y eficiente.
- Mínimo 2 años de experiencia.

Gerente Administrativo Comercial**Funciones y responsabilidades:**

- Garantizar la correcta gestión de activos fijos en las empresas del grupo.
- Redacción de correos electrónicos y manejo de comunicaciones comerciales.
- Interacción con clientes y proveedores.
- Presentación de informes frente al directivo de la empresa y evaluar el rendimiento del departamento administrativo de forma trimestral.
- Planificar estrategias y objetivos comerciales.
- Analizar, fijar y supervisar metas de ventas.
- Supervisa y analiza informes del departamento de marketing, administración, servicio al cliente, recursos humanos y ventas.
- Supervisa el desarrollo del proyecto RSE.
- Reporta al gerente general.

Perfil del cargo:

- Estudios Tercer Nivel en Administración, Negocios o afines.
- Experiencia mínima 2 años como gerente administrativo o afines.

- Competencia confirmada con aplicaciones de correo electrónico, hojas de cálculo y procesamiento de textos.
- Experiencia en procesos de negocio.

Gerente Financiero

Funciones y responsabilidades:

- Responsable de liderar el área financiera, dirigir la planificación financiera, tributaria, de caja, y liderar el control presupuestario y la emisión de estados financieros.
- Analizar la rentabilidad por la línea de negocio y generar alternativas de maximización de ingresos y control de costos.
- Gestionar la relación con instituciones financieras de acuerdo con las necesidades de la organización.
- Reporta al gerente general.

Perfil del cargo:

- Administración de Empresas, Finanzas, o carreras afines
- Maestría (MBA, Maestría en Finanzas)
- años de experiencia en cargos similares
- Sólidos conocimientos contables y tributarios.
- Experiencia en manejo de indicadores de desempeño KPI's.
- Experiencia en Tesorería, manejo de liquidez, flujo de caja, inversiones.
- Experiencia en elaboración y manejo de presupuesto y control presupuestario.
- Conocimientos de evaluación financiera de proyectos, viabilidad y retorno de inversión.

Servicio Al Cliente

Funciones y responsabilidades:

- Atender a los clientes y proveedores tanto de manera telefónica como física o mediante plataforma de la aplicación y asistirlos en sus requerimientos de manera oportuna.
- Experiencia en atención de llamadas conflictivas, además de dar adecuadas y oportunas respuestas a las peticiones, quejas y/o reclamos.
- Reporta al gerente comercial administrativo.

Condiciones del cargo:

- Contacto personal, telefónico y virtual con clientes y/o proveedores.
- Contrato con horarios rotativos.

Perfil del cargo:

- Graduado(a) en carreras universitarias en Comunicación, Administración, Gestión Empresarial, o carreras afines.
- Cursos de servicio al cliente (deseable).
- Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
- Orientación al cliente y resultados, actitud de servicio, trabajo en equipo, habilidades de comunicación, atención al detalle.
- Manejo de utilitarios Office, nivel de excel intermedio, manejo de tablas dinámicas.

Asistente Administrativo Y Recursos Humanos

Funciones y responsabilidades:

- Brindar soporte a todas las áreas de la empresa.
- Llevar un control de pago de facturas, también adquisición y control de suministros de oficina.
- Realizar informes y control de gastos de oficina.
- Realizar pedidos de material de oficina e investigar nuevos acuerdos y proveedores
- Redacción y digitalización de documentos.
- Controlar procesos administrativos de todas las áreas.
- Reclutamiento y selección de personal, además de la toma e interpretación de pruebas psicométricas y psicológicas cada 3 meses.
- Administración de contratos y elaboración de manuales de funciones.
- Realizar metodología de evaluación de desempeño y crear actividades para buena relación interna.
- Reporta al gerente comercial administrativo.

Perfil del cargo:

- Graduado(a) en carreras universitarias en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Negocios Internacionales, Recursos Humanos, Gestión de Talento Humano o afines.
- Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
- Manejo de utilitarios Office, nivel de Excel intermedio, manejo de tablas dinámicas y de preferencia uso de Canva u otra herramienta a fin.

- Trabajo en equipo, comunicación efectiva, proactivo, planificación, organización y capacidad de análisis.
- Conocimientos en estrategias de atracción de talentos, nómina, relaciones laborales, formación y desarrollo.

Asistente De Marketing

Funciones y responsabilidades:

- Responsable del diseño y realizar cronograma de contenido para nuestras para Instagram, Facebook y TikTok.
- Elaboración y control de estrategias digitales (mailing, redes sociales).
- Elaboración de reportes de resultados (semanal, mensual y anual).
- Realizar análisis de competencia y merchandising.
- Realizar presupuesto/cotizaciones para las actividades de mercadeo.
- Análisis de comportamiento del mercado.
- Analizar informe de los indicadores de los KPI y realizar estrategias para mayor alcance.
- Apoyar en lo que se necesite en relación a su departamento.
- Reporta al gerente comercial administrativo.

Perfil del cargo:

- Graduado(a) en carreras universitarias en Marketing, Publicidad, Administración de empresas, Comunicación y afines.
- Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
- Manejo de utilitarios Office y herramientas de diseño gráfico.

- Comunicación creativa y efectiva, marketing digital, organización, orientación a resultados.

Ventas

Funciones y responsabilidades:

- Manejo de bases de datos y contactos con establecimientos recreativos y turísticos.
- Responsable de la consecución de resultados de los proveedores e índice de satisfacción de clientes finales-establecimientos recreativos y turísticos.
- Establecer técnicas en planeación, control, compras/ventas y negociación con clientes.
- Atender requerimientos de los clientes, cumpliendo con procesos internos y captación de recursos de acuerdo al presupuesto establecido.
- Reporta al gerente comercial administrativo.

Perfil del cargo:

- Graduado(a) en carreras universitarias en Administración de Empresas, Contabilidad, Ingeniería Comercial, Comercio Exterior y afines
- Experiencia mínima de 1 año en cargos similares.
- Manejo de utilitarios Office, nivel de excel intermedio, manejo de tablas dinámicas.
- Conocimientos en ventas y promoción de servicios.

Asistente Contable - Financiero

Funciones y responsabilidades:

- Registros contables y declaraciones mensuales.

- Totaliza las cuentas de ingreso y egresos y emite un informe de los estados de resultados.
- Manejo y control de egresos e ingresos conciliaciones bancarias.
- Apoyar en la elaboración oportuna de estados financieros previos de forma trimestral y cierre anual.
- Controlar las cuentas por pagar proveedores (bienes) según acuerdo comercial.
- Manejo de cartera de clientes y cobranzas.
- Registro, emisión e ingreso de facturas/comprobantes de venta/retenciones.
- Elaborar de estados de cuenta de clientes y presentar informes de cartera y reportes que le solicite el jefe inmediato.
- Gestionar las llamadas telefónicas a proveedores para estimular el pago dentro de plazos oportunos.
- Reporta al gerente financiero.

Perfil del cargo:

- Graduado(a) en carreras universitarias en Contabilidad & Auditoría, Finanzas, Economía, Ingeniero Comercial y afines.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.
- Manejo de utilitarios Office, nivel de Excel intermedio, manejo de tablas dinámicas.
- Conocimientos sólidos en contabilidad, pago a proveedores, flujo de caja, indicadores y formularios de SRI.
- Trabajo en equipo, trabajo bajo presión, atención al detalle.

Técnico En Sistemas

Funciones y responsabilidades:

- Soporte en los sistemas instalados en la compañía y soporte técnico en hardware y software (mantenimiento preventivo, correctivo de equipos informáticos).
- Identificar e impulsar mejoras en los sistemas de la empresa para generar colaboración y productividad.
- Resolver los errores según sea necesario y trabajar para evitar que vuelvan a ocurrir.
- Buen conocimiento de sistemas informáticos, dispositivos móviles y otros productos técnicos.
- Realizar informe de los indicadores KPI y entregárselo al asistente de marketing.
- Reporta gerente general.

Perfil del cargo:

- Graduado(a) en carreras universitarias en Ingeniería en Sistemas o carreras afines a las ciencias de la computación.
- Experiencia mínima de 2 años en cargos similares.

Programador/ Tercerizado

Funciones y responsabilidades:

- Soporte técnico en hardware y software de la aplicación móvil.
- Desarrollo de las actualizaciones solicitadas por la compañía en la aplicación móvil.
- Resolver de forma inmediata errores que se presenten a lo largo del funcionamiento de la app y trabajar para evitar que vuelvan a ocurrir.

Perfil del cargo:

- Licenciatura / Maestría en Ingeniería, Ciencias de la Computación (o experiencia equivalente).
- Al menos dos años o más de experiencia relevante en desarrollo de software de aplicaciones.
- Es deseable tener experiencia en plataformas de App Store y Play Store.
- Conocimiento en manejo y control de base de datos.

Abogado/ Tercerizado**Funciones y responsabilidades:**

- Elaboración de contratos, pliegos y proyectos de reformas a leyes, ordenanzas, decretos, reglamentos, acuerdos y resoluciones.
- Asistencia en la elaboración de términos y condiciones de la aplicación móvil.
- Elabora la documentación legal y jurídica necesaria dentro del término legal para la ejecución de la defensa en caso de demandas y desarrollo de la app.
- Realiza proyectos de leyes, decretos, acuerdos, resoluciones, actas, convenios, contratos, reglamentos, pliegos y demás instrumentos legales, jurídicos o administrativos que son requeridos por la empresa.

Perfil del cargo:

- Título de tercer nivel Abogado de los Tribunales del Ecuador.
- Dos años comprobables de abogado laboral independiente o en una compañía.
- Conocimientos en Normativa Civil, Mercantil, Regulatorio y Societario.
- Conocimiento de normativa municipal.
- Conocimiento en patentes (deseable).

Servicio De Limpieza / Tercerizado

Funciones y responsabilidades:

- Limpiar las áreas internas de la oficina.
- Llevar un inventario y solicitar los materiales que necesiten ser reabastecidos.
- Verificar desperfectos o averías que se puedan presentar y reportarlas para tomar medidas correctivas.

Perfil del cargo:

- Experiencia laboral demostrable como personal de limpieza.
- Integridad, honestidad.
- Título de educación secundaria.

11.1.2.2 Procedimientos de selección de personal a implementar.

El proceso de selección de personal es importante para proceder con la contratación de los colaboradores de la empresa y como lo afirma la Escuela de negocios ESERP Business School en España "Contar con profesionales capacitados y comprometidos con su trabajo es clave para mejorar y hacer crecer una empresa. Para ello, es necesario poner en marcha un buen proceso de reclutamiento y selección de personal" (ESERP, 2022).

Se consultó la metodología de selección de personal al Ingeniero en Recursos Humanos José David Bastidas, misma que se usará en la empresa: Primero se realiza un análisis de necesidades de empleo en donde se realiza el levantamiento del perfil detallado anteriormente, estableciendo las responsabilidades, las habilidades, destrezas que debe tener el prospecto para poder calificar en el cargo.

Después se procede con el **reclutamiento y recepción de las candidaturas** y se efectuará utilizando fuentes externas tradicionales como las redes sociales de la empresa, en el

perfil oficial en LinkedIn y Multitabajos. En la fase de **preselección** se revisan los currículos y se escogen los perfiles establecidos para realizar las entrevistas, procediendo con preguntas sobre vivienda, experiencia previa, si conoce la empresa y que espera en ella para posteriormente iniciar con la evaluación de los 16 factores de Cattell o 16PF, que tienen como fin diagnosticar la personalidad del candidato. En caso de que el resultado de diagnóstico de la personalidad vaya acorde al perfil de puesto de trabajo quiere decir que es un buen candidato para cubrir la oferta laboral.

En la fase de **selección** son escogidos de tres a cinco candidatos y son entrevistados por el jefe del área que necesita personal y un derivado de recursos humanos realizan pruebas de entrevistas, revisando su currículum y teniendo en cuenta la experiencia mínima de un año en todos los cargos (pueden existir excepciones en caso de que los encargados así lo dispongan) para la evaluación de los candidatos a cubrir la vacante.

Posterior a esto, el encargado de recursos humanos elabora un **informe** detallando las fortalezas, oportunidades y debilidades de cada postulante para poder compararlos y presentarlo al jefe del área solicitante y gerente general.

La decisión de **contratación** la tiene el gerente general de la empresa y una vez tomada, se procede a llamar al candidato seleccionado, coordinar hora y fecha de ingreso. Lee y firma el contrato, con un periodo de prueba de 90 días y se le asigna a una persona dependiendo del área para indicar procesos y resolver cualquier duda que tenga el nuevo colaborador. Cabe mencionar que tendremos servicios tercerizados, ellos tendrán el mismo proceso, solo que cambiará el tipo de contrato, además de que no tendrán periodo de prueba ya que no trabajarán fijo. Se va a proveer una **inducción** al nuevo colaborador y capacitaciones con nuestro personal en caso de necesitarlo y un **seguimiento** para medir sus avances en la empresa.

11.1.3 Compensaciones

11.1.3.1 Descripción de las Compensaciones del Personal del Negocio.

Para determinar los rubros de compensaciones del personal se tomó en cuenta sueldos promedio según los sugeridos por el Ministerio de Trabajo, los ofrecidos en LinkedIn y tomando en cuenta que somos una empresa nueva en el mercado, cumpliendo con todas las leyes de contratación vigentes. Sin embargo, se proveerá, según lo estipulado por el ministerio de trabajo en el artículo 111 y 113, se otorgará el décimo tercero y décimo cuarto más el sueldo acordado de forma mensual. Además, se los afiliará al IESS “Al afiliado le corresponde entregar un aporte al IESS del 9,45% de su sueldo o salario” (IESS, 2022). De acuerdo a lo establecido por el Ministerio de Trabajo, el salario total neto se depositará en las cuentas bancarias personales de los colaboradores de forma quincenal y al finalizar el mes. En el Anexo #2 se encuentran las compensaciones desglosadas.

11.1.4 Indicadores Claves de Gestión (KPI's)

11.1.4.1 Fijación de principales KPI's del negocio.

Los indicadores de rendimiento son clave para entender el desempeño de nuestra aplicación Adventure, descubriendo de manera medible y cuantificable, el grado de cumplimiento de nuestros objetivos. Estos indicadores nos permitirán evaluar cuidadosamente las estrategias permitiéndonos corregir errores, detectar nuevas oportunidades, anticipar el comportamiento de los consumidores y tomar mejores decisiones para obtener resultados óptimos.

R.O.I. Para medir el retorno de las inversiones realizadas (ingreso-inversión) /inversión x 100.

R.O.E. Para medir la utilidad o rendimiento de capital (Utilidad neta/Patrimonio).

R.O.A. Para medir el rendimiento de los activos para la obtención de ganancias (Utilidad neta/ Activos).

Utilidad del Negocio. Para medir la utilidad de adventure de forma anual con la fórmula (Utilidad neta/ Ventas) x 100.

Indicador de Ventas. Se medirán los establecimientos que forman parte de la app de forma mensual y los objetivos de proyección de ventas, además de la facturación para su posterior análisis.

Indicador de Tasa de Clics (CTR) y Clics to Install (CTI). Al momento de hacer publicidad y poner en práctica las estrategias de marketing para llamar la atención del público objetivo, se medirá la proporción de usuarios que hicieron clic en los anuncios, del total de usuarios que lo vieron, además de usuarios que hicieron clic en un anuncio y pasaron a instalar la aplicación.

Indicador de Uso de la App o Flujo de Pantalla. Esto nos permitirá conocer el grado de interés del usuario con la aplicación, mediremos las interacciones que tienen los distintos aliados de la app, permitiéndonos potenciar las pantallas que más funcionan y detectar posibles problemáticas que impiden que el proceso de conversión llegue a su etapa final de cierre.

Indicador de Engagement. Se medirán las interacciones en redes sociales y en la app. $(N. \text{ de interacciones} / n. \text{ de alcance}) \times 100$. Además de los seguidores en redes sociales vía orgánica y los de la meta planteada.

Indicador de Tasa de Conversión. Este indicador nos va a ayudar a evaluar la eficiencia de nuestra aplicación relacionada con las oportunidades generadas, es decir que los posibles clientes se conviertan en clientes. $(\text{Clientes} / \text{Posibles clientes}) \times 100$.

Indicador de Tasa de Rebote. Se analizará el porcentaje de visitantes que acceden a nuestra aplicación y sin interactuar abandonan la misma. Con esto comprenderemos la experiencia que le damos a los nuevos usuarios, desde el diseño, la claridad de la información, las facilidades de la app, y el saber si el contenido que ofrece nuestra aplicación es valioso y eficiente como los usuarios esperan.

Indicador de Satisfacción del Cliente. Para medir si el requerimiento del usuario fue rápido y efectivo, después de cada llamada o mensaje a servicio al cliente se les pedirá que contesten una encuesta de satisfacción. De igual forma, se la pedirá al usar la aplicación para verificar la experiencia del usuario.

11.1.5 Estudio de Responsabilidad Social

11.1.5.1 Mapeo de stakeholders.

Para el desarrollo de las estrategias de los stakeholders, primero se identificaron y clasificaron según su nivel de impacto en la empresa en primarios y secundarios, además de si su participación es interna o externa, los cuales son los siguientes:

Stakeholders Primarios Internos.

- Colaboradores
- Accionistas
- Mesa directiva
- Inversionistas

Stakeholders Primarios Externos.

- Clientes
- Proveedores de servicios.

Stakeholders Secundarios Externos.

- Competidores
- Gobierno (SRI -Superintendencia de compañías - IEES - Gads Municipales)
- Establecimientos recreativos/turísticos (Formen parte de Adventure)

11.1.5.2 Selección de stakeholders.

Para comenzar el desarrollo de estrategias de responsabilidad social en la empresa se escogieron dos stakeholders, uno interno y uno externo. En la parte interna se seleccionó a los colaboradores dado “que los trabajadores con motivación rinden más y consiguen mayores beneficios para la empresa” (Ionos, 2019). Además, “Dave Ulrich, profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Michigan, observa que la “depresión del empleo” está incrementándose cada vez más. (Category Management, s.f.). Por ello, enfocarse en los colaboradores para crear un ambiente responsable de la compañía es muy importante ya que ellos no estén laborando solo por la necesidad de un salario, sino que se sientan parte de una compañía que se interesa por los internos de la empresa. Por ello Adventure se enfocará en la necesidad existente de actuar sobre la salud mental de los empleados.

Por otro lado, en el ámbito externo se escogió a los establecimientos recreativos y turísticos, pues “el desarrollo tanto social, como económico de una comunidad beneficia no sólo a los habitantes, sino a la empresa misma y a la sociedad en general.” (Pamela Garcidueñas, 2015). Siendo una empresa que ofrece actividades turísticas y recreativas existe una gran vinculación con las comunidades de los sectores donde se oferta el turismo y recreaciones.

En síntesis, se seleccionaron los siguientes stakeholders para el desarrollo de las estrategias.

- Colaboradores (Interno).
- Establecimientos recreativos/turísticos (Externo).

11.1.5.3 Valores y principios

Los valores y principios enfocados en las estrategias de responsabilidad social a realizar son los siguientes:

- **Facilidades para el personal:** Para la estrategia enfocada en los colaboradores, la compañía tiene como enfoque la salud mental de ellos. Esto se debe a que “los problemas de salud mental son un importante factor contribuyente de la baja productividad y absentismo del trabajo, así como una de las causas de prematuro retiro de los trabajadores de su actividad laboral que tiene además otros impactos negativos en la moral y fidelidad de los trabajadores a la empresa y en la contratación de personal.” (OBSERVATORIO VASCO DE ACOSO MORAL, 2012)
- **Compromiso social:** Para la estrategia enfocada en la comunidad, la compañía se enfoca en compromiso con la sociedad a desarrollar sustentabilidad. Este principio hace referencia a la acción responsable ante los desafíos medioambientales a nivel local que pueden alcanzar los proveedores de servicios y actividades recreativas y turísticas.

11.1.5.4 Proyectos para Stakeholders

Colaboradores (Interno).

Proyecto enfocado en desarrollar sesiones de *team building* que ayuden a los colaboradores a gestionar su salud mental, por medio de actividades para la disminución del estrés, fortaleciendo sus relaciones interpersonales y trabajo en equipo, Las actividades se realizarán al aire libre y se encargará de la organización el departamento de recursos humanos. La estrategia se alinea con el principio de *respeto a los intereses de las partes interesadas*.

Descripción del proyecto.

La importancia de la salud mental en nuestros colaboradores va a determinar la satisfacción de nuestros usuarios en la aplicación y tendrá como resultado el éxito final de nuestra empresa.

El nuevo escenario planteado por la crisis sanitaria y los problemas junto con el estrés del diario vivir hacen que los colaboradores no rindan toda su capacidad, por esto ellos sabrán que tendrán el apoyo de cada uno de los que conforman la adventure siempre que lo necesiten. Esto como empresa nos ayudará a que nuestros colaboradores reduzcan el ausentismo, causado por las preocupaciones y los problemas de los mismos.

Se realizarán cinco sesiones de team building de forma trimestral fuera de la empresa, iniciando desde el segundo año, estas sesiones son un grupo de actividades que tienen como objetivo mejorar la productividad, su bienestar personal y trabajo en equipo, repercutiendo éste en un mejor y mayor desempeño laboral. Como lo afirma Adecco, empresa de recursos humanos, en el diario el universo “al contrario, las empresas que no consideraron espacios colaborativos registraron un ausentismo del 41 % en las oficinas bajo varios argumentos, como incapacidades, enfermedades ocasionales, solicitudes de vacaciones y permisos” (Diario el universo, 2022).

Se realizarán en la finca La Gloria, con flexibilidad al cambio en caso que los colaboradores deseen y con la condición de que debe entrar en el presupuesto. Se realizarán actividades recreativas, entre ellas deportivas, en el establecimiento y las actividades serán basadas en el libro Team Building Inside, escrito por Cristina y Oliver Rebiere.

Actividades a realizar

- Sesiones de team building.
- Actividades recreativas.

- Post, reels, historias en nuestras redes sociales sobre la gestión del adventure en el cuidado de nuestro personal.

Recursos

- Transporte.
- Refrigerio/almuerzo.
- Plataformas digitales

Tabla 1 *Proceso Para Ejecutar el Proyecto Interno RSE.*

Pasos	Encargado	Proceso de proyecto interno RSE
1	Recursos humanos	Envía un correo a los colaboradores para escoger el día en el que la mayoría puede asistir.
2	Colaboradores	Los colaboradores responden al correo.
3	Recursos humanos	Evalúa el día para el evento y comunica por correo.
4	Recursos humanos	Analiza y escoge las actividades para el team building.
5	Recursos humanos	Envía presupuesto al departamento de contabilidad.
6	Departamento financiero	Evalúa presupuesto y envía análisis al gerente general.
7	Gerente general	Aprueba el presupuesto. En caso de no aprobar, envía a análisis del mismo a recursos humanos y departamento financiero.
8	Gerente general	En caso de aprobación, envía correo a recursos humanos.
9	Recursos humanos	Organiza el transporte y actividades para el RSE interno.
10	Asistente de marketing	Documenta y sube a redes.

Fuente: Elaboración propia.

Establecimientos recreativos/turísticos (Externo)

Proyecto enfocado en generar sustentabilidad del entorno mediante la enseñanza y análisis específico para la reducción de contaminación para cada establecimiento recreativo afiliado a la app. La estrategia se alinea con el principio de *comportamiento ético y respeto a los intereses de las partes interesadas*.

Descripción del proyecto.

El proyecto para la sustentabilidad logra una responsabilidad social aplicable a nuestra idea de Adventure ya que consistirá en tener un método de enseñanza y análisis específico para la reducción de contaminación para cada establecimiento recreativo afiliado a la app. Se tratará de realizar en primera instancia un estudio de emisión de contaminación personalizado para detectar de qué forma los sitios perjudican al ecosistema midiendo la cantidad de gases invernadero que generan dependiendo de cada caso.

Posterior al estudio y obtención de resultados se evidenciará informando a los encargados del sitio como ellos influyen de manera no tan positiva al medio ambiente, y cómo podrían reducirlos en el lapso de un año dándoles consejos y opciones para su reducción.

Este trabajo se lo hará al top cinco de los lugares recreativos que tengan mayores ventas en la app, todo en beneficio de brindar valores agregados a los lugares recreativos que forman parte de Adventure y poder tener un modelo de negocio con actividades que promuevan la responsabilidad social, en este caso con el cuidado del ecosistema, iniciando desde el segundo año.

El objetivo es que los establecimientos lleguen a carbono neutro para ayudar a disminuir la contaminación y que obtengan beneficios como aumento de competitividad y mejora de su imagen corporativa, además de lograr procesos más eficientes por medio de un menor uso de

materias primas y energía provoca la reducción de la generación de desechos y emisiones, incrementando sus beneficios económicos y facilitar el acceso a incentivos tributarios. De igual forma, el establecimiento que emita menor contaminación, recibirá un diploma con el porcentaje del mismo.

Actividades a realizar

Esta actividad se hará cada año y se realizará la entrega de resultados del estudio de contaminación en los meses de junio respectivamente desarrollando las siguientes actividades:

- Análisis de contaminación de los cinco establecimientos escogidos.
- Investigación de emisión de gases, huella de carbono.
- Publicaciones en redes sociales, TikTok, Facebook e Instagram sobre lo que

realiza Adventure como app para crear conciencia en el cuidado del medio ambiente, brindando un servicio con valores agregados a los lugares que ofrecen actividades recreativas en la provincia del Guayas.

- Premiación digital y física al establecimiento que menos contaminación emita entre los cinco escogidos para el análisis.

Recursos

- Personal capacitado para evaluar los establecimientos ganadores.
- Personal de “Sambito” para realizar el estudio.
- Pauta de medios:
- Redes sociales.
- Reconocimientos (Diploma).

Tabla 2 *Pasos Para Ejecutar el Proyecto Externo RSE.*

Pasos	Encargado	Proceso de proyecto externo RSE
1	Recursos humanos	Solicita por correo al departamento financiero un análisis de los 5 establecimientos con mayor facturación en la app por medio del indicador del uso de la app.
2	Departamento técnico	Envía informe de lo solicitado.
3	Recursos humanos	Analiza y se contacta vía correo electrónico con los establecimientos ganadores, además de elegir un día para realizar el estudio.
4	Recursos humanos	Se contacta con "Sambito" para realizar el estudio de contaminación a los establecimientos.
5	Sambito	Realiza el estudio, envía informe con mejoras para los establecimientos.
6	Sambito	Emite diploma al establecimiento con menos emisión de contaminación.
7	Recursos humanos	Entrega informes y diploma a los establecimientos.
8	Asistente de marketing	Documenta y sube a redes.

Fuente: Elaboración propia.

11.1.5.5 Objetivos RSE para cada stakeholder.

Los proyectos propuestos dentro de nuestro marco de Responsabilidad Social Empresarial se encuentran alineados a los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible) aprobados por la ONU (Organización de Naciones Unidas) en 2015 como parte de la Agenda 2030 sobre el desarrollo sostenible.

Para el proyecto desarrollado para el *stakeholder* interno, el ODS de acuerdo a la ONU 2022 es el siguiente:

1. “Objetivo 3. Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades. (Salud y bienestar)”, donde se busca garantizar una vida sana y promover el bienestar en todas las edades para un desarrollo sostenible, más aún ante la crisis sanitaria mundial (COVID-19) que ha propagado el sufrimiento humano, desestabilización de la economía mundial y ha cambiado la vida de las personas en todo el mundo; en virtud de lo expuesto y ante toda la situación que afronta hoy en día las personas tanto en lo laboral como personal, Adventure busca fomentar espacios de comunicación eficaz y asertiva a sus colaboradores para atender así sus necesidades, promover bienestar junto con técnicas para hacer frente al estrés y así lograr un trabajo productivo en equilibrio.

Por otro lado, para el *stakeholder* externo, aplican los siguientes ODS en concordancia a lo indicado en ONU, 2022:

2. “Objetivo 11. Lograr que las ciudades sean más inclusivas, seguras, resilientes y sostenibles. (Ciudades y comunidades sostenibles)”, donde la ONU afirma, se destaca la problemática en la cual las ciudades y las áreas metropolitanas al ser centros de crecimiento económico logran representar alrededor del 70 % de las emisiones de carbono mundiales y más del 60 % del uso de recursos; objetivo que mediante el plan se promueve estudio del impacto de

los establecimientos y soluciones para reducir su accionar que afecta al entorno y comunidad, motivando así mejores prácticas y concientización.

3. “Objetivo 12. Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles. (Producción y consumo responsable)”, este objetivo está vinculado al proyecto externo ya que logrará poner en perspectiva el impacto que genera los tipos de consumos de los establecimientos y sus alternativas o puntos de mejora para sostenibilidad económica y ambiental con miras en un futuro a corto y largo plazo con aprovechamiento de recursos.

4. “Objetivo 13. Adoptar medidas urgentes para combatir el cambio climático y sus efectos. (Acción por el clima)”, este objetivo señala que los niveles de dióxido de carbono (CO₂) y de otros gases de efecto invernadero en la atmósfera aumentaron hasta niveles récord en 2019 y siguen en ascenso, por lo cual el plan promueve y fomenta la pronta acción de los establecimientos mediante el desarrollo de propuesta con personal capacitado y el constante análisis de efecto positivo generado desde las acciones implementadas.

11.1.5.6 Presupuesto asignado a la estrategia de RSE

Para realizar el proyecto interno, se necesita transporte y almuerzo en la finca La gloria, además se realizará y evaluará de forma trimestral, con posibilidad a cambio de lugar en caso de que los 12 colaboradores deseen y esté dentro del presupuesto.

En cuanto al proyecto externo, se realizará un análisis de contaminación a los cinco establecimientos con Sambito, además se pautará en Facebook, TikTok e Instagram para comunicar nuestro proyecto, generando mayor publicidad y presencia en redes. La campaña en redes durará una semana para poder realizar un análisis de la inversión. El total de nuestro proyecto RSE el primer año será \$2.520 dólares en el segundo año \$2.960 dólares, en el tercer

año \$3.080 dólares el cuarto y quinto año \$3.140 dólares, esto debido al incremento de personal año a año. En el Anexo #3 se encuentra detallada la inversión de ambos proyectos.

11.1.6 Estructura Jurídica con la cual Funcionará el Negocio

El modelo de negocio será implementado como persona jurídica y como sociedad por acciones simplificadas debido a sus beneficios, este “es un tipo de compañía mercantil que se constituye por una o varias personas naturales o jurídicas, mediante un trámite simplificado sin costo” (Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, 2022). La compañía se constituirá con seis socios con aportación de capital de \$3.000 dólares cada uno. Serán 18.000 acciones de \$1 dólares americanos cada una repartidas en partes iguales, siendo el representante legal el gerente general, además de apoyo financiero para capital inicial de inversionistas. En el Anexo #4 se encuentra el modelo de nombramiento de representante legal de S.A.S según el Portal Único de Trámites Ciudadanos del Ecuador.

Los pasos que seguiremos para la implementación de S.A.S según el portal único de trámites ciudadanos del Ecuador son los siguientes:

1. Ingresar al portal web de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
2. Seleccionar PORTAL DE CONSTITUCIÓN ELECTRÓNICA DE COMPAÑÍAS.
3. Presionar la opción constituir una compañías y constitución electrónica S.A.S
5. Seleccionar la reserva de denominación.
7. Ingresar la información en el formulario solicitud de constitución de compañías
8. Se adjuntan los documentos requeridos por el sistema.

El sistema generará el contrato o acto unilateral de constitución, el o los nombramientos y el anexo de legalidad, según la información ingresada en la solicitud.

9. Firmar electrónicamente los documentos.

10. Presionar constituir compañía y el sistema generará automáticamente las inscripciones de los documentos.

11. Recibirá una notificación con la confirmación de la constitución exitosa de su compañía.

Se tendrá 30 días, a partir de la inscripción de la compañía para realizar la solicitud de inscripción del RUC de forma virtual hacia el SRI.

11.1.7 Decisiones Legales Alrededor de Organización de la Empresa (Organigrama)

11.1.7.1 Contratos.

En la empresa, el abogado emitirá diferentes contratos dependiendo del cargo de las personas que la conformen.

Contrato con Accionistas. Se emitirá un contrato constitutivo de sociedad por acciones simplificadas, el cual se encuentra en el Anexo #5 según el portal único de trámites ciudadanos del Ecuador.

Contrato de Trabajo a Plazo Indefinido con Periodo de Prueba. Se emitirá un contrato de prueba por 90 días a todos los colaboradores a excepción al puesto de gerente administrativo comercial, gerente financiero y gerente general. Posterior al periodo de prueba se emitirá contrato de trabajo a plazo indefinido a todos los colaboradores de la empresa. El contrato según el ministerio de trabajo se encuentra en el Anexo #6 y tendrán cláusulas de confidencialidad.

Contrato de Desarrollo de Software. Dirigido al programador de la aplicación, en el que se compromete a crear y ceder los derechos a los contratantes por un precio acordado y con cláusulas de confidencialidad.

Contrato de Servicios Prestados. Se trabajará con servicios tercerizados, por lo tanto, se emitirá un contrato de prestación de servicios ya que no se contratará fijo, solo cuando se necesite, siendo externos a la empresa.

12. Conclusiones y Recomendaciones

La gerencia administrativa es fundamental para la construcción interna del modelo de negocio, ya que se detallan los cargos y perfiles de los colaboradores que busca la empresa, teniendo doce el primer año y debido a las necesidades según la proyección de ventas se contratará más personal y se tendrán diez y nueve colaboradores hasta el quinto año. Además, su proceso de selección es vital para tener un personal eficiente y comprometido, otorgándoles compensaciones junto con beneficios de acuerdo al ministerio de trabajo y para encaminarlos hacia un mismo objetivo se creó la misión y visión, alcanzarlos gracias a la unión de todos los departamentos.

Los valores de la empresa también son parte de este proceso e influyen en los clientes para que sientan confianza, seguridad al compartir con la aplicación sus datos personales e interés debido a la innovación. Esto es importante para formar un equipo capacitado y lograr ofrecer un buen servicio a nuestro mercado objetivo, los cuales son B2B y B2C (establecimientos recreativos/ turísticos y clientes finales), junto con el apoyo de los accionistas que trabajarán en la empresa se formará un excelente equipo para impulsarla.

Hoy en día, la responsabilidad social empresarial se evidencia más importante, por lo que se desarrollará un proyecto interno para los colaboradores en el que ayudará a su salud mental por medio de sesiones de team building, beneficiándose en la reducción de estrés, fortaleciendo sus relaciones interpersonales y fomentando el trabajo en equipo. También se creó un proyecto externo para los establecimientos aliados en la aplicación en el que se realizará un estudio de contaminación de gases de invernadero y se brindará opciones para su disminución, obteniendo un valor agregado, beneficios y ayudando al medio ambiente. Los mismos se desarrollarán desde el segundo año, una vez que la empresa se encuentre establecida.

Con todo lo mencionado, es posible crear la estructura interna de la empresa para impulsar e iniciar el modelo de negocio y por consiguiente brindar un excelente servicio, además de aportar valor diferencial, con posibilidad de captar nuevos clientes e inversionistas. El fidelizar a los colaboradores junto con los establecimientos recreativos y turísticos será posible por medio de nuestro proyecto de responsabilidad social. Además, se planea un crecimiento hasta el quinto año de un 30% y se logrará por medio de las estrategias de marketing pensadas para su beneficio, el departamento de ventas, generando un impacto positivo en ellos. Asimismo, se medirá el desempeño de la app por medio de los KPIs que permitirán identificar oportunidades de mejora constante hacia nuestro mercado objetivo y alcanzar su satisfacción.

La idea de negocio surgió bajo nuestra propia experiencia de no saber qué hacer ni qué lugares nuevos visitar, terminando en los mismos lugares de siempre e incluso, en lo personal, queriendo hacer algo distinto, pero no encontraba información actualizada ni opciones diferentes a las habituales. TikTok es una opción, pero conlleva a un proceso largo en el que se tiene que abrir más aplicaciones como Instagram, Facebook o incluso Google para obtener la información necesaria y ni hablar de la espera para la confirmación de reservas. Debido a que con nuestro grupo lo hemos vivido y cansados de esto, decidimos crear Adventure, sin embargo, teníamos que verificar que esta problemática no solo la vivíamos nosotros.

Por esto, realizamos el estudio de mercado y junto al *Design Thinking* se pudo evidenciar que existe la misma necesidad con nuestro segmento de mercado, además de proporcionarnos *insights* interesantes para el desarrollo del modelo de negocio. Esto quiere decir que, existe falta de conocimiento, ya que hay muchos lugares que ofrecen actividades recreativas y turísticas, que por falta de información y promoción no sabemos de ellos y la aplicación solventará esta problemática. Por consiguiente, será posible realizar el modelo de negocio Adventure, llegando a

nuestro grupo objetivo con estrategias sólidas realizadas en la gerencia de marketing, junto con las decisiones legales, técnicas y administrativas, evidenciado en la viabilidad del mismo por la gerencia financiera.

Recomiendo que, una vez establecido el modelo de negocio se cree una segunda fase, en el que incluya una nueva provincia del Ecuador, de esta forma se aumentarán los usuarios y los establecimientos de esa provincia serían reconocidos, generando mayores ganancias y encaminado a cumplir la visión de la empresa. Además de innovar y seguir las tendencias del mercado para que no exista monotonía en la aplicación, siendo este el problema inicial a resolver.

Participar en este proyecto fue uno de los retos más importantes de mi vida ya que es la primera vez que realizo un modelo de negocio real, en el que tuve que buscar perfiles en base a nuestro mercado objetivo (B2B), contactarlos y conversar con ellos para verificar si estarían dispuestos a formar parte de esta gran idea. Además de realizar un estudio de mercado completo a los posibles clientes finales (B2C), en el que se incluyeron técnicas cualitativas y cuantitativas, que gracias a esto pudimos identificar *insights* indispensables para culminar nuestro modelo de negocio.

La creación de la estructura interna de la empresa e investigación sobre acciones legales y técnicas fue otro reto que gracias a los mentores nacionales, internacionales y revisores que formaron parte del proceso pudimos vencer.

La realidad es que fue una experiencia inolvidable y definitivamente un reto que superamos con nuestro equipo, sin embargo, en lo personal me ayudó a obtener las herramientas necesarias para poder crear un emprendimiento, siendo una ventaja y fortaleza para mi crecimiento laboral.

13. Bibliografía

Serrano, D. (08 de agosto de 2022). *Feriado del 10 de agosto genera expectativas en sector turístico*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/feriado-10-agosto-sector-turistico-expectativas.html>

Planeación Estratégica. (2018). [Libro en línea]. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=HSh6DwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=planeaci%C3%B3n+estrategica+porque+es+importante&hl=es-419&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=planeaci%C3%B3n%20estrategica%20porque%20es%20importante&f=false

¿Por qué son tan importantes los Recursos Humanos? (2020). Cegos. Obtenido de <https://www.egosonlineuniversity.com/por-que-son-tan-importantes-los-recursos-humanos/>

ESERP MADRID. (2022, 11 marzo). *Conoce el proceso de selección de personal | ESERP*. ESERP Business School. <https://es.eserp.com/articulos/proceso-seleccion-personal/>

Servicios y prestaciones. (2022). IESS. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/en/web/afiliado/servicios-y-prestaciones#:~:text=A1%20afiliado%20le%20corresponde%20entregar,15%25%20del%20salario%20del%20trabajador.>

Social, E. T. D. M. Y. (s. f.). *Ministerio de Trabajo y Economía Social*. Ministerio de Trabajo y Economía Social. 2020. Obtenido de <https://www.mites.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/crearempresa.htm>

Category Management. (s.f.). *Empleados felices, clientes satisfechos*. Obtenido de <https://www.infocapitalhumano.pe/recursos-humanos/articulos/empleados-felices-clientes-satisfechos/>

Ionos. (18 de marzo de 2019). *Motivación de los empleados: mejora el clima de trabajo y aumenta los ingresos*. Obtenido de <https://www.ionos.es/startupguide/productividad/motivacion-de-los-empleados/>

Cañizares, E. (2022, 17 noviembre). *¿Es posible combinar trabajo y Mundial?* Obtenido de <https://www.eluniverso.com/larevista/sociedad/es-posible-combinar-trabajo-y-mundial-nota/>

Carbono Neutral, empresas líderes en cuidado ambiental comparten sus experiencias – Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica. (s. f.). Obtenido de <https://www.ambiente.gob.ec/empresas-lideres-en-cuidado-del-ambiente-comparten-sus-experiencias/>

OBSERVATORIO VASCO DE ACOSO MORAL. (2012). *La SALUD MENTAL de las y los TRABAJADORES*. Obtenido de https://www.osalan.euskadi.eus/contenidos/libro/medicina_201320/es_saludmen/adjuntos/salud_mental_trabajadores.pdf

Pamela Garcidueñas. (30 de enero de 2015). *La importancia del vínculo con la comunidad en un programa de RSE*. Obtenido de <https://www.expoknews.com/la-importancia-del-vinculo-con-la-comunidad-en-un-programa-de-rse/>

ONU, 2022. *Objetivos de desarrollo sostenible*. Obtenido de <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals/>

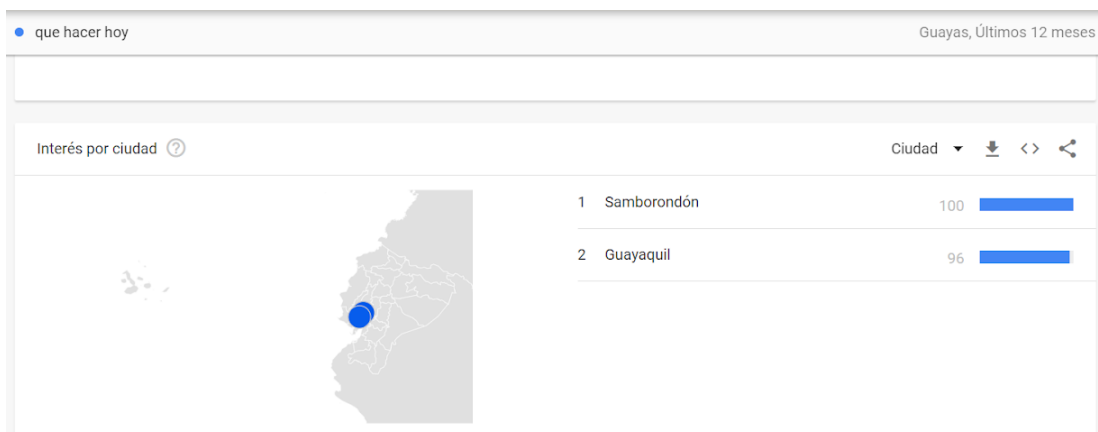
Guía de constitución de SAS. (2022). Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Obtenido de <https://www.supercias.gob.ec/portalscvs/index.htm>

Constitución de sociedades por acciones simplificadas | Ecuador - Guía Oficial de Trámites y Servicios. (s. f.). Obtenido de <https://www.gob.ec/scvs/tramites/constitucion-sociedades-acciones-simplificadas>

Contrato de trabajo a plazo indefinido con periodo de prueba. (2017). Ministerio del trabajo. Obtenido de https://www.trabajo.gob.ec/wpcontent/uploads/downloads/2017/09/3_contrato_de_trabajo_a_plazo_indefinido_con_per%C3%8Dodo_de_prueba.doc

14. Anexos

Anexo 1 Búsqueda de “Qué hacer hoy” en Google en la provincia del Guayas.



Fuente: (Google Trends, 2022)

Anexo 2 Compensaciones.

Cargos	Cantidad empleados	Sueldo base mes	Total sueldo mes	XIII sueldo	XIV sueldo	Aporte patronal	Vacaciones	Total sueldo	Anual 1er año
Gerente general	1	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 35,42	\$ 89,20	\$ 33,33	\$ 1.024,62	\$ 12.295,40
Gerente administrativo o comercial	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 35,42	\$ 78,05	\$ 29,17	\$ 900,97	\$ 10.811,60
Gerente financiero	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 35,42	\$ 78,05	\$ 29,17	\$ 900,97	\$ 10.811,60
Técnicos en sistemas	2	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 35,42	\$ 66,90	\$ 25,00	\$ 777,32	\$ 18.655,60
Servicio al cliente	2	\$ 425,00	\$ 425,00	\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 47,39	\$ 17,71	\$ 560,93	\$ 13.462,30
Asistente administrativo y RRHH	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 50,18	\$ 18,75	\$ 591,84	\$ 7.102,10
Asistente de marketing	1	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 35,42	\$ 55,75	\$ 20,83	\$ 653,67	\$ 7.844,00
Asistente contable financiero	1	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 50,18	\$ 18,75	\$ 591,84	\$ 7.102,10
Gestor de compras y proveedores	2	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 35,42	\$ 55,75	\$ 20,83	\$ 653,67	\$ 15.688,00
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA	12	\$ 5.125,00	\$ 5.125,00	\$ 427,08	\$ 318,75	\$ 571,44	\$ 213,54	\$ 6.655,81	\$ 103.772,70

Fondos de reserva	Cantidad 2do año	Anual desde 2do año	Cantidad 3er año	Anual desde 3er año	Cantidad 4to año	Anual desde 4to año	Cantidad 5to año	Anual desde 5to año
\$ 66,64	1	\$ 13.095,08	1	\$ 13.095,08	1	\$13.095,08	1	\$13.095,08
\$ 58,31	1	\$ 11.511,32	1	\$ 11.511,32	1	\$11.511,32	1	\$11.511,32
\$ 58,31	1	\$ 11.511,32	1	\$ 11.511,32	1	\$11.511,32	1	\$11.511,32
\$ 49,98	2	\$ 19.855,12	3	\$ 29.182,92	3	\$29.782,68	3	\$29.782,68
\$ 35,40	3	\$ 13.887,13	4	\$ 28.199,09	4	\$28.623,92	4	\$28.623,92
\$ 37,49	2	\$ 14.654,02	2	\$ 15.103,84	2	\$15.103,84	2	\$15.103,84
\$ 41,65	2	\$ 16.187,80	2	\$ 16.687,60	2	\$16.687,60	2	\$16.687,60
\$ 37,49	1	\$ 7.551,92	1	\$ 7.551,92	1	\$7.551,92	1	\$7.551,92
\$ 41,65	3	\$ 24.531,60	3	\$ 25.031,40	4	\$32.875,40	4	\$33.375,20
\$ 426,91	16	\$ 132.785,31	18	\$ 157.874,49	19	\$166.743,08	19	\$167.242,88

Anexo 3 Costo total RSE primer año.

Proyecto interno RSE	Costo	Colaboradores	Tiempo	Total primer año
Transporte	\$100	12	Cada 3 meses	\$400
Almuerzo	\$15	12	Cada 3 meses	\$720
Redes sociales	\$30	12	Cada 3 meses	\$120
Total proyecto interno RSE primer año				\$1.240
Proyecto externo RSE	Costo	Tiempo	Total	
Paquete Sambito	\$250	Una vez al año	\$1.250	
Redes sociales	\$30	Una vez al año	\$30	
Total proyecto externo RSE			\$1.280	
Total proyecto RSE			\$2.520	

Fuente: Elaboración propia.

Costo total RSE segundo año.

Proyecto interno RSE	Costo	Colaboradores	Tiempo	Total primer año
Transporte	\$150	16	Cada 3 meses	\$600
Almuerzo	\$15	16	Cada 3 meses	\$960
Redes sociales	\$30	16	Cada 3 meses	\$120
Total proyecto interno RSE segundo año				\$1.680
Proyecto externo RSE	Costo	Tiempo	Total	
Paquete Sambito	\$250	Una vez al año	\$1.250	
Redes sociales	\$30	Una vez al año	\$30	
Total proyecto externo RSE			\$1.280	
Total proyecto RSE			\$2.960	

Fuente: Elaboración propia.

Costo total RSE tercer año.

Proyecto interno RSE	Costo	Colaboradores	Tiempo	Total primer año
Transporte	\$150	18	Cada 3 meses	\$600
Almuerzo	\$15	18	Cada 3 meses	\$1.080
Redes sociales	\$30	18	Cada 3 meses	\$120
Total proyecto interno RSE tercer año				\$1.800
Proyecto externo RSE	Costo	Tiempo	Total	
Paquete Sambito	\$250	Una vez al año	\$1.250	
Redes sociales	\$30	Una vez al año	\$30	
Total proyecto externo RSE			\$1.280	
Total proyecto RSE			\$3.080	

Fuente: Elaboración propia.

Costo total RSE cuarto y quinto año.

Proyecto interno RSE	Costo	Colaboradores	Tiempo	Total primer año
Transporte	\$150	19	Cada 3 meses	\$600
Almuerzo	\$15	19	Cada 3 meses	\$1.140
Redes sociales	\$30	19	Cada 3 meses	\$120
Total proyecto interno RSE tercer año				\$1.860
Proyecto externo RSE	Costo	Tiempo	Total	
Paquete Sambito	\$250	Una vez al año	\$1.250	
Redes sociales	\$30	Una vez al año	\$30	
Total proyecto externo RSE			\$1.280	
Total proyecto RSE			\$3.140	

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4 Modelo de Nombramiento de Representante Legal S.A.S.**Adventure S.A.S.**

Guayaquil, ___ de _____ de _____

Señor

(nombres y apellidos)

Ciudad. -

De mi consideración:

Informo a usted que, conforme a la Cláusula _____ del documento constitutivo de la sociedad por acciones simplificada denominada _____ S.A.S., suscrito en esta fecha, lo han designado como (cargo) de la referida sociedad, por un período de _____ años, con los deberes y atribuciones que señala el Estatuto Social que consta en el aludido documento.

En el ejercicio de sus atribuciones, le corresponderá ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la sociedad, de manera (individual o conjunta con el _____) conforme el artículo _____ del Estatuto Social.

Atentamente,

f. _____

(nombres y apellidos)

Accionista fundador

Acepto el cargo de _____ de la sociedad por acciones simplificada denominada _____ S.A.S para el cual he sido elegido, siendo mi nacionalidad _____, y mi domicilio el cantón _____.

Ciudad _____, _____ de _____ de _____

f. _____

(nombres y apellidos)

C. C. _____

Anexo 5 Contrato S.A.S**CONTRATO CONSTITUTIVO DE LA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA**

Conste por el presente documento, celebrado en la ciudad de, el ... de de dos mil, la constitución de una Sociedad por Acciones Simplificada, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA. – COMPARECIENTES. - Intervienen en el otorgamiento de este contrato constitutivo de Sociedad por Acciones Simplificada:

Nombres y Apellidos o Razón Social	Número de documento de Identificación, Cedula o Ruc	Nacionalidad	Estado civil	Domicilio	Representante legal del compareciente según el caso: Nombres y Apellidos	Correo
------------------------------------	---	--------------	--------------	-----------	--	--------

SEGUNDA. - DECLARACIÓN DE VOLUNTAD. - Los comparecientes declaran que constituyen como en efecto lo hacen, una Sociedad por Acciones Simplificada, que se someterá a las disposiciones de los presentes estatutos y demás normativa aplicable.

TERCERA. - ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA. - Título Primero (I). De la denominación, domicilio, objeto y plazo. Artículo 1°. - Nombre. - La denominación de la compañía que se constituye es Artículo 2°. - Domicilio. - El domicilio principal de la compañía es el cantón de la provincia de La compañía podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes. Artículo 3°. - Objeto. - El objeto de la compañía consiste en: cualquier actividad mercantil o civil, lícita permitida por la ley para las sociedades por acciones simplificadas /o..... En el cumplimiento de su objeto la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley. Artículo 4°. - Plazo. - El plazo de duración de la compañía es de años, /o *indefinido* / contados desde la fecha de inscripción de este acto constitutivo en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros. Título Segundo (II). Del Capital. Artículo 5°. - Del Capital y de las acciones. - El Capital Suscrito es de dólares de los Estados Unidos de América, dividido en acciones, indivisibles, ordinarias y nominativas, de dólar de los Estados Unidos de América cada una, numeradas consecutivamente del al inclusive. Título Tercero (III). Marco Legal. Del gobierno y de la administración. Artículo 6°. - Marco Legal.

- Esta sociedad se regirá por las disposiciones contenidas en la sección enumerada agregada a continuación del artículo 317 de la Ley de Compañías, y en lo no previsto en dicha sección, se regirá por el presente estatuto, por las normas que rigen a las sociedades anónimas y, en su defecto, por las que rigen a las sociedades mercantiles según la Ley de Compañías, en cuanto estas últimas no fueren contradictorias con aquellas. Artículo 7°. - Norma general. - El gobierno de la compañía corresponde a la Asamblea de accionistas, y su administración al GERENTE GENERAL Y PRESIDENTE, los que serán designados en este contrato constitutivo y posteriormente por la Asamblea de Accionistas. La representación legal, judicial y extrajudicial le corresponderá al GERENTE GENERAL de forma individual. En los casos de falta, ausencia temporal o definitiva, renuncia, remoción separación, reemplazo o impedimento para actuar del GERENTE GENERAL, será reemplazado por el PRESIDENTE. El periodo de duración de los indicados Administradores será de CINCO años, contados desde la fecha de inscripción del respectivo nombramiento en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, pudiendo ser reelegidos indefinidamente. Artículo 8°. - Convocatorias. - La convocatoria la efectuará el GERENTE GENERAL y representante legal de la compañía, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista y simultáneamente, mediante correo electrónico, con cinco días hábiles de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión, conforme a la Ley. Si no se contare con el correo electrónico de los accionistas, la convocatoria se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, igualmente con cinco días hábiles de anticipación al fijado para la reunión. En tales cinco días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la Asamblea de accionistas. Artículo 9°. - De la Asamblea de accionistas. - En todo cuanto se refiere a las clases de Asambleas de accionistas, a las atribuciones de la Asamblea de accionistas, a la Asamblea Universal de accionistas, al quórum de instalación y al quórum de decisión, se estará a lo dispuesto en las normas de la Ley de Compañías, que rigen para las Sociedades por Acciones Simplificada. Artículo 10°. - Facultades de los administradores. - El GERENTE GENERAL Y EL PRESIDENTE ejercerán todas las atribuciones previstas para los administradores, en las normas de la Ley de Compañías, que rigen para las Sociedades por Acciones Simplificadas. Artículo 11°. - Reparto de utilidades. - La distribución de las utilidades se realizará conforme a lo establecido en la Ley de Compañías para las sociedades anónimas. Título Cuarto (IV) De la disolución y liquidación. Artículo 12°. - Norma general. - La compañía se

disolverá y se liquidará conforme se establece en el número 6, de la sección enumerada agregada a continuación de la sección VIII, artículo 317 de la Ley de Compañías.

CUARTA. - APORTES. - CUADRO DE SUSCRIPCIÓN Y PAGO DEL CAPITAL SOCIAL.

QUINTA. - Los comparecientes declaran que, una vez constituida la compañía, pagarán los montos indicados en el cuadro de suscripción y pago del capital social, inicialmente en la cantidad que se determina en la columna *Capital pagado en numerario*, en la cuenta que la compañía abra en una institución bancaria. En todo caso, el capital pagado deberá ser cubierto íntegramente, por lo cual, lo que se adeudare por la suscripción de acciones en la constitución de esta compañía, será pagado, a través del mismo medio antes indicado, en un plazo máximo de veinticuatro meses contado a partir de la fecha de inscripción del presente documento.

SEXTA. - Asimismo, los comparecientes declaran bajo juramento que asumen la responsabilidad sobre la veracidad y autenticidad de la información aquí contenida, así como de la documentación de soporte proporcionada en este proceso de constitución, el cual se ha realizado con apego a la ley.

SÉPTIMA. - NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES. - Para los períodos señalados en el artículo 7° del estatuto, se designan como GERENTE GENERAL de la compañía al (o a la) señor (o señora), y como PRESIDENTE de la misma al (o a la) señor (o señora), respectivamente.

OCTAVA. - DECLARACIÓN JURADA DE LICITUD Y ORIGEN DE FONDOS. -Los comparecientes, DECLARAMOS BAJO JURAMENTO, que los fondos y valores que se utilizan para la presente constitución de sociedad de acciones simplificada provienen de actividades lícitas.

f. _____ f. _____

(nombres y apellidos) (nombres y apellidos)

C. C. _____ C. C. _____

Anexo 6 Contrato a Plazo Indefinido con Periodo de Prueba.**CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO INDEFINIDO CON PERÍODO DE PRUEBA**

En la ciudad de _____, a los _____ días del mes de _____ del año _____, _____, comparecen, _____ por _____ una _____ parte _____ *(Escriba los nombres completos del EMPLEADOR. Si se trata de una persona jurídica colocar el nombre de la compañía y número de RUC “debidamente representada por [nombre del representante legal”])* portador de la cédula de ciudadanía Nro. _____ en calidad de EMPLEADOR; y por otra parte, el señor _____ *(Escriba el nombre del TRABAJADOR)*, portadora de la cédula de ciudadanía Nro. _____ en calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son _____ *(Escriba la nacionalidad de los comparecientes)* domiciliados en la ciudad de _____ *(domicilio de las partes)* y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar este **CONTRATO INDEFINIDO** con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

PRIMERA. - ANTECEDENTES:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad estable y permanente, necesita contratar los servicios laborales de _____ *(Un solo cargo, ejemplo: Mecánico, secretaria, chofer)*, revisados los antecedentes del (de la) señor(a) (ita) _____ éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, El EMPLEADOR y el TRABAJADOR (A) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA. - OBJETO:

El TRABAJADOR (a) se compromete a prestar sus servicios lícitos y personales bajo la dependencia del EMPLEADOR (a) en calidad de _____ *(Un solo cargo, ejemplo: Mecánico, secretaria, chofer)* con responsabilidad y esmero, que los desempeñará de conformidad con la Ley, las disposiciones generales, las órdenes e instrucciones que imparta El EMPLEADOR, dedicando su mayor esfuerzo y capacidad en el desempeño de las actividades para las cuales ha sido contratado. Mantener el grado de eficiencia necesaria para el desempeño de sus labores, guardar reserva en los asuntos que por su naturaleza tuviere esta calidad y que con ocasión de su

trabajo fueran de su conocimiento, manejo adecuado de documentos, bienes y valores del EMPLEADOR y que se encuentran bajo su responsabilidad.

TERCERA. - HORARIO DE TRABAJO:

El TRABAJADOR se obliga a laborar en la jornada legal máxima establecida en el artículo 47 del Código del Trabajo, de lunes a viernes en el horario de _____ (*detalle las horas de la jornada de trabajo*), con descanso de _____ (*detalle la hora de descanso, ejemplo: una hora para el almuerzo*), de acuerdo al artículo 57 del mismo cuerpo legal, el mismo que declara conocerlo y aceptarlo.

Los sábados y domingos serán días de descanso forzoso, según lo establece el artículo 50 del Código del Trabajo,

(Nota explicativa: Si por las circunstancias no se puede interrumpir el trabajo, de mutuo acuerdo se podrá establecer otro tiempo igual para dicho descanso).

(Nota explicativa: En el caso de que el empleador necesite horarios especiales, deberá sujetarse a lo establecido en el Acuerdo Ministerial Nro. 169 – 2012)

CUARTA. - REMUNERACIÓN:

El EMPLEADOR, de acuerdo a los artículos 80, 81 y 83 del Código de Trabajo, cancelará por concepto de remuneración a favor del trabajador la suma de _____ (*colocar la cantidad que será la remuneración en letras y números, ejemplo: SEISCIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, USD 600,00*), mediante _____ (*detallar la forma de pago, ejemplo: acreditación a la cuenta bancaria del trabajador, efectivo, cheque*).

Además, el EMPLEADOR cancelará los demás beneficios sociales establecidos en los artículos 111 y 113 del Código del Trabajo tomando en consideración la proporcionalidad en relación con la remuneración que corresponde a la jornada completa. Asimismo, el EMPLEADOR reconocerá los recargos correspondientes a las horas suplementarias o extraordinarias, mediante acuerdo de las partes, siempre que hayan sido autorizados previamente y por escrito, según el artículo 55 del Código del Trabajo.

QUINTA. - DURACIÓN DEL CONTRATO:

El trabajador inicialmente ingresará a un periodo de prueba de 90 días si pasa la prueba, el Contrato será Indefinido. (*El período de prueba es opcional de acuerdo al art. 15 del código de trabajo*).

Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169, 172 y 173 del Código del Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

SEXTA. - LUGAR DE TRABAJO:

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en _____ (*Nota explicativa: Dirección*), en la ciudad de _____ (*Nota explicativa: Ejemplo: Quito, provincia de _____*) (*Nota explicativa: Ejemplo: Pichincha*), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SÉPTIMA. - OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código del Trabajo, en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato.

OCTAVA. - LEGISLACIÓN APLICABLE:

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

NOVENA. - JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA:

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las partes, estas se someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

DÉCIMA. - SUSCRIPCIÓN:

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día ___ del mes de ____ del año _____

EL EMPLEADOR

C.C.

EL TRABAJADOR(A)

C.C.