



**UNIVERSIDAD CASA GRANDE**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**  
**MODELO DE NEGOCIO “SafeWayz”**

**GERENCIA DE ESTUDIO**  
**ADMINISTRATIVO**

**Elaborado por:**

**BLANCA VICTORIA PARRA CABRERA**

**Tutoría por: Néstor Vasquez Lopez**

**GRADO**

**Trabajo previo a la obtención del Título de:**

**Licenciado en Administración de Empresas**

**Guayaquil, Ecuador**

**Enero, 2024**

## CLÁUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN

Yo, **Parra Cabrera Blanca Victoria** declaro libre y voluntariamente lo siguiente:

1. Que soy la autora del trabajo de titulación “**Modelo de Negocio La Maravillosa: Gerencia de Estudio Administrativo y de Responsabilidad Social Empresarial**”, el cual forma parte del proyecto Modelo de Negocio “**SafeWayz**”.
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: jazmín Andrade, Vladimir Andrade, Alex Bastidas, Cesar Macias, Marcel Montero.

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.



---

**Parra Cabrera Blanca**

**0916668346**

Declaro que

**Yo, Parra Cabrera Blanca Victoria** en calidad de autor y titular de del trabajo de titulación **“Modelo de Negocio La Maravillosa: 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.

A handwritten signature in blue ink, reading "Blanca Victoria Parra Cabrera", written in a cursive style.

---

**Parra Cabrera Blanca**

**0916668346**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de investigación se enfoca en el análisis y desarrollo de una empresa de taxis seguros dirigida a niños y adolescentes en Ecuador. El objetivo principal es comprender las necesidades y preferencias de estos grupos de clientes específicos y evaluar la viabilidad de ofrecer un servicio especializado y confiable. En primer lugar, se realizó un modelo demográfico para identificar las características de cada segmento de mercado. Se destacó la importancia de la seguridad y comodidad en el servicio, así como la adaptación a las necesidades especiales de cada grupo, como vehículos adaptados para personas con movilidad reducida.

Posteriormente, se llevó a cabo un análisis FODA para identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que enfrentaría la empresa. Se resaltó el enfoque en la seguridad, los conductores capacitados y las oportunidades de alianzas estratégicas como aspectos positivos, mientras que los costos operativos y la competencia en el mercado representan desafíos. El trabajo también consideró la importancia de la segmentación del mercado en función de la edad, género y estrato socioeconómico, lo que permitiría adaptar las estrategias de marketing y operaciones de manera efectiva.

En conclusión, este estudio de investigación ofrece una visión clara y profunda de la viabilidad y potencial de una empresa de taxis seguros para niños y adolescentes en Ecuador. Se destaca la importancia de enfocarse en la seguridad, adaptarse a las necesidades específicas de cada grupo y aprovechar las oportunidades de mercado para lograr el éxito en este tipo de negocio. La implementación de estrategias diferenciadas y el cumplimiento de los requisitos legales son clave para alcanzar el éxito en este mercado en crecimiento.

Este documento es el resultado del trabajo colaborativo de Jazmín Andrade, Vladimir Andrade, Alex Bastidas, Cesar Macias, Marcel Montero, Blanca Parra y explica el plan de

negocios del proyecto denominado “Estudio de mercado para la aplicación de transporte SafeWayz”; 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.

**Palabras clave:** Design Thinking, plan estratégico, movilidad segura, taxi seguro, segmentación de mercado.

## CONSIDERACIONES ÉTICAS

En el marco de la elaboración del modelo de negocio para la empresa de taxis seguros, se ha otorgado un énfasis particular a las consideraciones éticas, fundamentalmente orientadas hacia el respeto a la propiedad intelectual y la adopción de prácticas éticas en las relaciones con las partes involucradas.

En primer lugar, es crucial resaltar que el proceso de desarrollo del plan de negocios, denominado "Estudio de mercado para la aplicación de transporte SafeWayz", se ha conducido bajo estrictos principios éticos. Se ha garantizado que cualquier idea, concepto o información utilizada en el documento sea tratada con la debida autorización y reconocimiento de su origen, evitando cualquier forma de plagio o apropiación indebida.

Además, se ha llevado a cabo una cuidadosa revisión de la propiedad intelectual relacionada con el proyecto. Se ha procurado identificar y respetar los derechos de autor y otras formas de propiedad intelectual de terceros, asegurando que cualquier material utilizado cumpla con los requisitos legales y éticos. En cuanto a las relaciones con las personas involucradas en el proyecto, se ha asumido un compromiso firme con el comportamiento ético. Esto implica la promoción de un entorno de trabajo justo y respetuoso, donde todas las contribuciones sean reconocidas y valoradas. Se ha fomentado la transparencia en la comunicación y la toma de decisiones, asegurando que todas las partes interesadas comprendan y estén de acuerdo con los aspectos éticos del modelo de negocio propuesto.

En resumen, estas consideraciones éticas no solo son un requisito esencial para la integridad del plan de negocios, sino que también sirven como cimiento para construir relaciones duraderas y exitosas en el ámbito empresarial. La ética no solo es un principio, sino una práctica cotidiana que guía cada aspecto del proyecto "SafeWayz" hacia la excelencia y la sostenibilidad.

## ÍNDICE

<b>1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>8</b>
<b>2. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO .....</b>	<b>11</b>
<b>3. BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO COMPLETO .....</b>	<b>13</b>
<b>4. GERENCIA: ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....</b>	<b>16</b>
<b>4.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL .....</b>	<b>16</b>
<b>4.2. DEFINICIÓN DE VISIÓN, MISIÓN Y VALORES .....</b>	<b>17</b>
<b>4.1. ORGANIGRAMA DE SAFEWAYZ:.....</b>	<b>18</b>
<b>4.2. DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS:.....</b>	<b>18</b>
<b>4.3. PROCEDIMIENTO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL.....</b>	<b>28</b>
<b>4.4. PROCESO DE SELECCIÓN INTERNO .....</b>	<b>28</b>
<b>4.5. PROCESO DE SELECCIÓN EXTERNO: .....</b>	<b>29</b>
<b>4.6. COMPENSACIONES .....</b>	<b>30</b>
<b>4.6.1. DESCRIPCIÓN DE LAS COMPENSACIONES DEL PERSONAL DEL NEGOCIO .....</b>	<b>30</b>
<b>4.6.2. DESCRIPCIÓN Y FIJACIÓN DE PRINCIPALES KPI'S DEL NEGOCIO .....</b>	<b>31</b>
<b>4.7. ESTRUCTURA JURÍDICA: .....</b>	<b>32</b>
<b>4.7.1. TIPO DE COMPAÑÍA .....</b>	<b>32</b>
<b>4.7.2. PROPIEDAD INTELECTUAL .....</b>	<b>33</b>
<b>4.7.3. TIPOS DE CONTRATOS: .....</b>	<b>35</b>
<b>4.7.4. CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO.....</b>	<b>35</b>
<b>4.7.5. CONTRATOS EVENTUALES, OCASIONALES Y DE TEMPORADA .....</b>	<b>36</b>
<b>4.7.6. CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.....</b>	<b>36</b>
<b>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....</b>	<b>37</b>
<b>6. FUENTE.....</b>	<b>42</b>

## **1. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN**

En el análisis de los antecedentes que fundamentan la génesis de esta propuesta de negocio, se identifica una problemática fundamental en la oferta de servicios de transporte convencionales. La inseguridad, especialmente para niños y adolescentes, ha sido una constante preocupación en la sociedad actual. Se evidencia la necesidad imperante de brindar una alternativa que garantice no solo la movilidad, sino también la seguridad y comodidad de estos segmentos vulnerables de la población.

El entorno actual, marcado por situaciones de riesgo y desconfianza en los servicios de transporte, ha dado origen a la concepción de esta idea de negocio. Las referencias a estudios de mercado y datos empíricos respaldan la urgencia de abordar este problema de manera efectiva. La inseguridad percibida y las experiencias negativas en el transporte convencional para estos grupos específicos subrayan la necesidad de una solución diferenciada y especializada.

Para validar la viabilidad de la propuesta, se llevó a cabo un exhaustivo proceso de testeo del Producto Mínimo Viable (PMV) de negocio. Este PMV se diseñó como un modelo piloto de la aplicación de transporte seguro para niños y adolescentes. Los resultados obtenidos en esta fase de prueba proporcionaron datos tangibles sobre la eficacia y aceptación del servicio, fundamentando así la propuesta de solución.

El PMV demostró la capacidad de la aplicación para abordar las preocupaciones de seguridad, ofreciendo a los usuarios una experiencia de transporte que prioriza su bienestar. La retroalimentación positiva y la demanda identificada durante el testeo respaldan la relevancia de la solución propuesta. Asimismo, se pudo evaluar la eficiencia operativa y la adaptabilidad del modelo de negocio a las necesidades específicas de los usuarios.



La implementación de una aplicación de taxis diseñada específicamente para atender las necesidades de niños y adolescentes marca un hito trascendental en la construcción de una sociedad más inclusiva y empoderada. Este proyecto, enfocado en la priorización de la seguridad, la comodidad y la atención personalizada, no solo representa una solución de movilidad, sino un compromiso tangencial con la mejora sustancial de la calidad de vida de estos segmentos de la población.

En el proceso de desarrollo, la planificación meticulosa emerge como la columna vertebral del proyecto, garantizando no solo la eficacia operativa sino también la adaptabilidad continua a las dinámicas cambiantes del entorno. La integración de tecnologías innovadoras no solo optimizará la experiencia del usuario, sino que también permitirá una gestión eficiente y segura de los servicios de transporte. La intersección entre la planificación estratégica y la innovación tecnológica sienta las bases para una aplicación robusta y receptiva a las necesidades cambiantes de la sociedad (Sandoval, 2020).

Una parte integral de este proyecto es la colaboración activa con expertos en movilidad, seguridad y atención a grupos vulnerables. La incorporación de estos conocimientos especializados fortalecerá la propuesta, asegurando que las soluciones implementadas sean respaldadas por una comprensión profunda de las complejidades y necesidades específicas de cada grupo objetivo. La inclusión de asesores y profesionales en el proceso de desarrollo garantiza la creación de un servicio que no solo cumple, sino que supera las expectativas en términos de seguridad y comodidad (Ibernón, 2020).

La estrategia de implementación se revela como un componente crucial, ya que no solo aborda la eficiencia operativa, sino también la conciencia y aceptación en la comunidad. La comunicación abierta y transparente se establece como un pilar fundamental para informar a los usuarios sobre los beneficios y características específicas de la aplicación (León, 2021). La

participación de la comunidad en la toma de decisiones y la retroalimentación constante no solo fortalece la conexión entre la aplicación y sus usuarios, sino que también contribuye a la adaptabilidad continua del servicio para satisfacer las necesidades cambiantes.

La sostenibilidad a largo plazo de la aplicación no se limita simplemente a su capacidad tecnológica, sino a su capacidad para evolucionar y expandir sus servicios (Cárdenas, 2019). La búsqueda constante de innovación abarcará no solo mejoras tecnológicas, sino también la incorporación de servicios adicionales. La introducción de opciones de entretenimiento durante los viajes, servicios de asistencia médica de emergencia y otras características específicas reflejará un compromiso continuo con el bienestar y la seguridad de los usuarios.

La expansión geográfica, una vez consolidada la aplicación en su lugar de origen, emerge como un siguiente paso lógico en la visión a largo plazo. Sin embargo, esta expansión no se trata solo de una ampliación de la infraestructura, sino también de una adaptación estratégica a las particularidades culturales y logísticas de cada región. La colaboración con líderes comunitarios y expertos locales se posiciona como un elemento esencial para garantizar una integración efectiva y respetuosa con las diversas comunidades atendidas (Izarra, 2020).

En resumen, la aplicación de taxis especializada no solo es una solución de movilidad avanzada, sino un compromiso profundo con la mejora de la calidad de vida y la construcción de una sociedad más inclusiva. La combinación de planificación meticulosa, innovación tecnológica, colaboración con expertos y una estrategia de implementación efectiva constituye la esencia de esta iniciativa. Con miras al futuro, aspira a transformar la experiencia de transporte y contribuir a un entorno más seguro y accesible para todos.

## **2. OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL PROYECTO**

Es crucial tener en cuenta que la implementación de una aplicación de taxis especializada para niños y adolescentes debe cumplir con las regulaciones locales y nacionales en materia de transporte y seguridad. Esto implica colaborar estrechamente con las autoridades pertinentes para garantizar que la aplicación opere de manera legal y segura, y que los conductores y vehículos cumplan con todos los requisitos legales.

Además, se deberán establecer acuerdos claros con los conductores y usuarios en términos de responsabilidad, seguro y protección de datos. La privacidad y la seguridad de la información personal de los usuarios deben ser una prioridad en todo momento, y se deben implementar medidas sólidas de protección de datos.

### **Objetivo general**

Diseñar el modelo de negocio para una aplicación web que permita la relación cliente proveedor con personas que desean el uso de servicio de taxi para usuarios con indefensiones por ser menores de edad y adolescentes.

### **Objetivos específicos**

Al crear un plan de negocios para la implementación de una aplicación de taxis especializada en niños y adolescentes en Guayaquil, es esencial establecer objetivos específicos que guíen la estrategia y las acciones. Aquí hay tres objetivos clave para el plan de negocios:

Objetivo Específico 1: Alcanzar una participación del 15% del mercado de transporte por aplicación en Guayaquil en el primer año de operación.

Justificación: Este objetivo se basa en la demanda y la receptividad identificadas en el estudio de mercado. Al captar una participación significativa del mercado, la aplicación se

convertirá en una opción confiable y preferida para niños y adolescentes, asegurando la sostenibilidad y el crecimiento del negocio.

Objetivo Específico 2: Mantener un índice de satisfacción del cliente superior al 90% a través de encuestas regulares y retroalimentación directa.

Justificación: La satisfacción del cliente es crucial para el éxito a largo plazo. Garantizar una experiencia de usuario óptima, que incluya seguridad, comodidad y atención personalizada, reforzará la confianza de los usuarios en la aplicación y fomentará la lealtad a la marca.

Objetivo Específico 3: Establecer alianzas con al menos tres organizaciones o centros de recreación infantil, escuelas y colegios en el primer año, y ejecutar al menos dos campañas de concientización en la comunidad.

Justificación: La colaboración con expertos y organizaciones relevantes garantizará la implementación de las mejores prácticas de seguridad y atención. Las campañas de concientización aumentarán la visibilidad de la aplicación y educarán a la comunidad sobre su propósito y beneficios.

Estos tres objetivos específicos son fundamentales para guiar la estrategia de implementación y asegurar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo de la aplicación de taxis especializada. Cada objetivo se alinea con las necesidades identificadas en el estudio de mercado y se basa en la visión de proporcionar una solución de transporte inclusiva, segura y confiable para niños y adolescentes en Guayaquil.

### **3. BREVE DESCRIPCIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO COMPLETO**

La implementación de una aplicación de taxis especializada para niños y adolescentes es una iniciativa que busca abordar las necesidades y preocupaciones únicas de estos grupos vulnerables (Valenzuela, 2020). Al priorizar la seguridad, la comodidad y la atención personalizada, esta propuesta tiene el potencial de marcar una diferencia significativa en la movilidad y la calidad de vida de estas personas. Con una estrategia sólida de desarrollo, colaboración y mejora continua, esta aplicación podría convertirse en una solución valiosa y confiable que empodere a estos grupos en sus desplazamientos diarios. Al unir la tecnología y la empatía, esta propuesta tiene como objetivo transformar la forma en que los niños y adolescentes experimentan el transporte en su comunidad.

La propuesta de implementar una aplicación de taxis especializada para niños y adolescentes se fundamenta en los resultados y las tendencias identificadas en el estudio de mercado realizado en la ciudad de Guayaquil. Este estudio proporciona una comprensión profunda de las necesidades, preferencias y preocupaciones de estos grupos de usuarios, lo que respalda la viabilidad y la relevancia de la propuesta.

El estudio de mercado revela que la seguridad es una prioridad clave para los padres que transportan a sus hijos que viajan solos. El 81,1% de los encuestados considera importante contar con una aplicación de transporte que garantice la seguridad de sus seres queridos. Esta demanda clara y consistente de seguridad es una justificación sólida para desarrollar una aplicación que incorpore características de seguridad avanzadas, como el botón de pánico y la opción de compartir la ubicación en tiempo real.

Los datos recopilados indican que el 78,4% de los encuestados buscan la seguridad como motivo principal para usar la aplicación, mientras que solo el 17,1% lo haría para ahorrar tiempo. Además, se destaca que el 32,4% de los usuarios tienen actividades curriculares en la

tarde, lo que resalta la necesidad de horarios flexibles. Estos hallazgos respaldan la propuesta de ofrecer un servicio de transporte personalizado que atienda las necesidades de comodidad, asistencia y horarios flexibles para niños y adolescentes.

La disposición a utilizar la aplicación es alentadora, con el 41,4% de los encuestados indicando que tal vez la usarían y el 29,7% afirmando que definitivamente lo harían si se garantiza la seguridad. Estos resultados reflejan una receptividad positiva hacia una nueva solución de transporte que ofrezca niveles superiores de seguridad y atención personalizada, validando la necesidad de la aplicación propuesta.

El estudio también señala que el 23,4% de los encuestados considera que la falta de movilización es una de las razones para no llevar a sus hijos a actividades extracurriculares. Esta cifra sugiere una oportunidad para una solución de transporte que aborde esta preocupación y facilite la movilización segura y confiable de niños y adolescentes.

La implementación de la aplicación tendría un impacto positivo en la comunidad al abordar necesidades específicas y preocupaciones relacionadas con el transporte de estos grupos (Jiménez, 2020). Al brindar un servicio de transporte seguro y personalizado, se contribuiría a una mejora significativa en la calidad de vida de familias con niños y adolescentes. Esto está en línea con los objetivos de la propuesta de proporcionar una solución de movilidad inclusiva y segura.

La aplicación de Design Thinking permitió identificar de manera precisa las necesidades y preocupaciones de los usuarios, especialmente niños y adolescentes en el contexto del transporte. Los resultados resaltan la importancia de la seguridad y la comodidad como elementos clave a abordar en la solución propuesta. La creación de un Producto Mínimo Viable (PMV) demostró la viabilidad y aceptación del enfoque centrado en el usuario.

El estudio de mercado proporcionó datos esenciales para respaldar la viabilidad del proyecto. La demanda de un servicio de transporte seguro para los segmentos vulnerables fue confirmada mediante encuestas y análisis de tendencias. Destaca la percepción de inseguridad como el principal motivador para la adopción de la aplicación, respaldando así la necesidad del servicio especializado.

El Plan de Marketing se enfoca en resaltar la propuesta única de valor de la aplicación, centrada en la seguridad, confiabilidad y comodidad. La estrategia incluye la diferenciación a través de características como el seguimiento en tiempo real, conductores capacitados y medidas de seguridad avanzadas. Los resultados del plan apuntan a construir una marca confiable y atraer a los usuarios objetivo de manera efectiva.

El estudio administrativo destaca la necesidad de establecer alianzas estratégicas con entidades afines, como escuelas, centros de cuidado infantil, centros educativos, etc. La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) se centra en la contribución positiva a la comunidad a través de medidas especiales, como la contratación de conductores locales y programas de apoyo a grupos vulnerables.

El estudio técnico se centró en la implementación efectiva de la aplicación, asegurando una interfaz amigable y funcionalidades específicas para los usuarios objetivo. Se destacan medidas de seguridad como el botón de pánico y el seguimiento en tiempo real. La fase de prueba del Producto Mínimo Viable validó la eficacia técnica de la solución propuesta.

El estudio financiero resalta la viabilidad económica del proyecto. Los cálculos de tarifas y proyecciones de ingresos indican un modelo sostenible. El retorno de inversión se prevé en un plazo razonable, respaldado por la demanda identificada y la estrategia de marketing. La gestión eficiente de costos y la escalabilidad del servicio contribuyen a la solidez financiera del proyecto.

En conjunto, los resultados de cada gerencia confirman la factibilidad integral del proyecto, desde la conceptualización hasta la implementación y sostenibilidad financiera, además, el estudio de mercado realizado en Guayaquil respalda la justificación y la viabilidad de la propuesta de implementar una aplicación de taxis especializada para niños y adolescentes. Los datos y tendencias identificados demuestran una demanda clara de seguridad, comodidad y atención personalizada en el transporte, lo que valida la necesidad de desarrollar una solución que aborde estas necesidades específicas de manera efectiva y eficiente.

## **4. GERENCIA: ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **4.1. Estructura Organizacional**

La estructura organizacional de SafeWayz está diseñada para definir de una manera clara y funcional la coordinación de actividades, distribución de responsabilidades y toma de decisiones dentro de la organización, para poder alcanzar los objetivos de una manera eficiente y efectiva.

Nuestra estructura Organizacional está diseñada de la siguiente manera:

- Gerente General: Encargado de la toma de decisiones estratégicas y la Dirección Interna de la empresa.
- Director Financiero Administrativo/ Contable: Encargado de la gestión financiera, presupuestos, análisis de costos, nomina.
- Jefe de Marketing y Ventas: Desarrolla estrategias de marketing y promoción y ventas.
- Coordinador de Sistema: Supervisa el desarrollo y la implementación de tecnologías claves, como aplicaciones móviles y sistemas de seguimiento.
- Supervisor de Operaciones: Supervisa las operaciones diarias, monitoreo de ruta y se asegura el buen funcionamiento de la logística entre las unidades y los usuarios.



SafeWayz, además, tendrá otros colaboradores directos, para el área de Recepción, Operadores en turnos, Servicios Generales y mantenimiento, además de la colaboración y la asesoría externa con profesionales en el área legal y de seguridad.

#### **4.2. Definición de visión, Misión y Valores**

##### **Visión**

La visión de SafeWayz es ser la empresa líder en servicio de transportación segura de niños y adolescentes a nivel nacional.

##### **Misión**

Ser una empresa de servicio de transporte que garantice la seguridad, rapidez y confiabilidad de nuestros clientes, apostando por la innovación tecnológica como un camino a la mejora continua de nuestro servicio.

##### **Valores**

Los valores de SafeWayz son:

- Seguridad
- Confianza
- Respeto
- Responsabilidad
- Cordialidad

#### 4.1. Organigrama de SafeWayz:



*Fuente: elaboración propia*

#### 4.2. Descripción de los cargos:

A continuación, se describe los roles del personal, así como su identificación, misión, responsabilidades, perfil, relaciones entre áreas y descripción de funciones.

Revisión y Aprobación:		
Nombre	Cargo	Fecha
	Gerente General	Enero 2024

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Gerente General
Departamento /Área que pertenece:	Administrativo
Cargo al que reporta:	Accionistas

<b>Cargo que supervisa:</b>	Ventas y Marketing, Operaciones, Tecnología Finanzas
-----------------------------	---

**MISIÓN DEL CARGO**

Garantizar que las actividades dentro de la empresa se cumplan de manera

**RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS:**

Supervisar, analizar y tomar decisiones óptimas para el desarrollo de la empresa

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:**

NO	FUNCIONES
1.	Planificación y organización de las actividades administrativas de la empresa
2.	Gestión de Recursos Humanos, contratación, capacitación y supervisión de los colaboradores
3.	Gestión financiera, esto incluye la elaboración y seguimiento de presupuestos, la gestión de cuentas por pagar y por cobrar
4.	Eficiencia Operativa: esto implica optimizar los procesos internos, eliminar desperdicios y reducir costos innecesarios para mejorar la rentabilidad de la organización
5.	Gestión de Riesgos: debe identificar y gestionar los riesgos que pueden afectar a la organización, ya sean financieros, operativos, legales o de otro tipo. Esto implica establecer políticas y procedimientos y estar preparado para tomar medidas correctivas cuando sea necesario.
6.	Comunicación y Coordinación: Facilitar una comunicación efectiva en toda la

	organización y coordinar los esfuerzos de diferentes departamentos y equipos son parte esencial para garantiza que todos estén alineados con los objetivos de la empresa.
--	---

<b>PERFIL DEL OCUPANTE</b>	
<b>Formación académica:</b>	Estudios universitarios en Administración de Empresas y/o Carrera afines / MBA
<b>Otros conocimientos:</b>	Manejo de utilitarios (Excel avanzado), Negociación, Herramientas Financieras
<b>Experiencia:</b>	En el mismo cargo o cargos similares con más de 5 años de experiencia.

<b>RELACIONES</b>	
<b>Internas:</b>	Jefaturas de los departamentos y otras áreas
<b>Externas:</b>	Proveedores y clientes de la empresa

*Fuente: elaboración propia*

<b>Revisión y Aprobación:</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Fecha</b>
	Director Financiero Administrativo	Enero 24

**RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS:**

Manejar el presupuesto, crecimiento y rentabilidad de la empresa

**RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS:**

Gestionar los recursos financieros, planificación de presupuestos

**IDENTIFICACIÓN DEL CARGO**

<b>Nombre del cargo:</b>	Director Financiero Administrativo
<b>Departamento /Área que pertenece:</b>	Administrativo - Contable
<b>Cargo al que reporta:</b>	Gerente General
<b>Cargo que supervisa:</b>	Contabilidad, compras, ventas, créditos y cobranzas, nomina

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:**

<b>NO</b>	<b>FUNCIONES</b>
<b>1.</b>	Interactúa con otros departamentos para la toma de decisiones de estos
<b>2.</b>	Establece el margen y utilidad de la organización
<b>3.</b>	Analiza los costos de productos, pago a proveedores.
<b>4.</b>	Establece los pagos del personal

<b>5.</b>	Controla los costos con relación al valor producido
<b>6.</b>	Revisa el flujo de efectivo, punto de equilibrio, estado de pérdidas y ganancias

<b>PERFIL DEL OCUPANTE</b>	
<b>Formación académica:</b>	Estudios universitarios en Administración de Empresas y/o Carrera afines, MBA
<b>Otros conocimientos:</b>	Manejo de utilitarios (Excel avanzado)
<b>Experiencia:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Experiencia mínima de 5 años en puestos similares</li> <li>▪ Elaboración de estados financieros.</li> <li>▪ Manejo de costos e inversiones a corto, mediano y largo plazo</li> <li>▪ Elaboración de presupuestos.</li> </ul>

<b>RELACIONES</b>	
<b>Internas:</b>	Jefaturas de los departamentos y otras áreas
<b>Externas:</b>	Proveedores y clientes de la empresa

*Fuente: elaboración propia*

<b>Revisión y Aprobación:</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Fecha</b>
	Jefe de Ventas y Marketing	Enero 2024

<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo:</b>	Jefe de Ventas y Marketing
<b>Departamento /Área que pertenece:</b>	Administrativo
<b>Cargo al que reporta:</b>	Director Financiero Administrativo
<b>Cargo que supervisa:</b>	Equipos de ventas/Atención al cliente

**MISIÓN DEL CARGO**

Supervisar y coordinar las operaciones del departamento de ventas

Diseñar e implementar políticas y estrategias para lograr a los objetivos de venta de la empresa, que permitan a la empresa generar utilidad

**RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS:**

Investigar y conocer el mercado, definir objetivos y establecer metas para el equipo de ventas.

**DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:**

<b>NO</b>	<b>FUNCIONES</b>
<b>1.</b>	liderar y gestionar el equipo de ventas para alcanzar y superar los objetivos de ventas establecidos.

2.	Supervisar y coordinar las operaciones de los departamentos de ventas.
3.	Establecer objetivos de ventas SMART
4.	Identificar nuevos clientes potenciales y mantener excelentes relaciones con los actuales clientes
5.	Coordinar actividades promocionales y publicitarias para aumentar la visibilidad de la marca
6.	Crear y supervisar la creación de contenido relevante y atractivo para diversas plataformas

PERFIL DEL OCUPANTE	
<b>Formación académica:</b>	Estudios universitarios en Ing. Marketing, MBA
<b>Otros conocimientos:</b>	Manejo de utilitarios (Excel avanzado), Ventas, análisis del mercado y negociación.
<b>Experiencia:</b>	Formación en ventas y gestión de equipos, capacidad y dotes de liderazgo

RELACIONES	
<b>Internas:</b>	Jefaturas de los departamentos y otras áreas
<b>Externas:</b>	Clientes / relación indirecta con los proveedores

*Fuente: elaboración propia*

Revisión y Aprobación:		
Nombre	Cargo	Fecha
	Coordinador de Sistema	Enero 2024



<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo:</b>	Coordinador de Sistema
<b>Departamento /Área que pertenece:</b>	IT
<b>Cargo al que reporta:</b>	Director Financiero Administrativo
<b>Cargo que supervisa:</b>	Programador, Desarrollador, Soporte Técnico, Sistemas

<b>MISIÓN DEL CARGO</b>
Planificar, diseñar, y ejecutar la estrategia de tecnologías de la información, con la finalidad de optimizar las soluciones TI de la empresa

<b>RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS:</b>
Abordar y resolver problemas técnicos críticos, complementar soluciones efectivas y preventivas

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</b>	
<b>NO</b>	<b>FUNCIONES</b>
<b>1.</b>	Garantizar la seguridad de los datos, el acceso a las redes y los sistemas
<b>2.</b>	Mantener la operatividad y disponibilidad de los sistemas de información
<b>3.</b>	Solucionar problemas de hardware y software relacionados con la TI interna.
<b>4.</b>	Analizar los requisitos comerciales asociándose con los principales interesados de toda la compañía para desarrollar soluciones para las necesidades de TI

<b>PERFIL DEL OCUPANTE</b>	
<b>Formación académica:</b>	Estudios universitarios en Ingeniero en Informática, Tecnologías Informáticas

<b>Otros conocimientos:</b>	Amplio dominio de la gestión técnica de sistemas informáticos: Hardware y software
<b>Experiencia:</b>	Innovador en los procesos Tecnológicos Lidera el equipo del trabajo TI.

<b>RELACIONES</b>	
<b>Internas:</b>	Jefaturas de los departamentos y otras áreas
<b>Externas:</b>	Cliente interno/externos/marketing y ventas

Fuente: elaboración propia

<b>Revisión y Aprobación:</b>		
<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Fecha</b>
	Supervisor de Operaciones	Enero 2024

<b>IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>	
<b>Nombre del cargo:</b>	Supervisor de Operaciones
<b>Departamento /Área que pertenece:</b>	Operaciones y logística
<b>Cargo al que reporta:</b>	Director Financiero Administrativo
<b>Cargo que supervisa:</b>	Asistente de tráfico, rutas y operadores.

<b>MISIÓN DEL CARGO</b>
Optimizar los procesos operativos para mejorar la eficiencia y reducir los costos

<b>RESPONSABILIDADES ESPECÍFICAS:</b>
Garantizar que las operaciones de la empresa sean eficientes, rentables y alineadas con los objetivos

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES:</b>	
<b>NO</b>	<b>FUNCIONES</b>
<b>1.</b>	Planificar estratégicamente y gestionar las operaciones de la empresa.
<b>2.</b>	Colaborar y negociar con choferes.
<b>3.</b>	Llevar registro de costes operacionales y eficiencia.
<b>4.</b>	Cumplir objetivos de costes, productividad, puntualidad.
<b>5.</b>	Mantener métricas y analizar datos para evaluar el rendimiento e implementar mejoras

<b>PERFIL DEL OCUPANTE</b>	
<b>Formación académica:</b>	Estudios universitarios en Ingeniero industrial o en administración de empresas
<b>Otros conocimientos:</b>	Trayectoria laboral y experiencia comprobable en el desempeño de posiciones similares
<b>Experiencia:</b>	Experiencia mínima de 3 años en cargos similares

<b>RELACIONES</b>	
<b>Internas:</b>	Jefaturas de los departamentos y otras áreas
<b>Externas:</b>	Asesoría Legal (externa)

*Fuente: elaboración propia*

### **4.3. Procedimiento de Selección del Personal**

Es importante mencionar que en el giro de negocio de SafeWayz se encuentran dos procesos de selección, uno para el personal interno y otro para los colaboradores externos o indirectos. A continuación, se describen las fases de Selección del personal interno:

### **4.4. Proceso de Selección Interno**

**Fase preliminar.** - En la fase preliminar se procederá con el levantamiento de necesidad justificada para el ingreso de un nuevo personal, esta consiste en el análisis y la descripción del trabajo, para esta fase hemos considerado el levantamiento del perfil del recurso requerido bajo la misma matriz de los gerentes detallados en el organigrama actual.

**Reclutamiento.** - En este proceso se procederá a levantar las solicitudes con la descripción del perfil previamente definido en el punto uno, para este paso de publicación nos apoyaremos a través de la Red Social LinkedIn, en donde esperamos reunir solicitudes de los aspirantes, en este proceso se procederán con el filtro de los candidatos a través de entrevistas (Presenciales o Virtuales) hasta tener una terna de 2 a 3 candidatos.

**Selección y evaluación.** - En este proceso hemos definido las siguientes fases compuestas por:

- Investigación del personal
- Entrevista con jefe directo
- Prueba de conocimiento
- Prueba psicológica

- Entrevista con la gerencia relacionada

#### Inducción

- Entrega de reglamento interno de la compañía
- Socialización de nuestros valores empresariales
- Entrega de inducción del giro de negocio de la empresa “Que hace, a que nos dedicamos”
- Entrega y descripción de funciones relacionadas al cargo
- Inducción de especialidad con la jefatura encargada

#### **4.5. Proceso de Selección Externo:**

En busca de optimizar operaciones y acceder a conductores profesionales, SafeWayz ha decidido alquilar servicios profesionales externos. Realizar alianzas con cooperativas de taxis ejecutivos, este enfoque estratégico nos permite aprovechar habilidades y conocimientos específicos sin comprometernos con la creación de roles internos. Al subcontratar, reducimos costos operativos.

Al ser una compañía de servicio de transporte privado para niños y adolescentes, necesitamos tener conductores profesionales, dentro de un contrato de “Prestación de Servicios Profesionales” con cláusulas que deben estar muy bien estipuladas, entre ellas:

En lugar de un contrato laboral, establece un contrato de servicios entre SafeWayz y la cooperativa de taxis. Este documento debe describir claramente los servicios que la cooperativa proporcionará, los términos y condiciones, y cualquier otra información relevante tales como: Independencia y Autonomía: En el contrato, de destacar la independencia y autonomía de la cooperativa y sus conductores. Esto implica que los conductores son responsables de sus propios horarios, gastos y decisiones operativas.

Pago por Servicios Prestados: Establece un modelo de pago claro por los servicios prestados en lugar de un salario fijo, el pago a la cooperativa de taxis se realizará por comisión. Sin Control Directo sobre la Operación: esto permitirá que la cooperativa maneje sus propios procedimientos operativos, como asignación de viajes, horarios y rutas.

Renovación Periódica del Contrato: En lugar de un contrato a largo plazo, se considera la posibilidad de renovar el contrato periódicamente. Esto brinda flexibilidad a ambas partes y refuerza la naturaleza de la relación comercial.

Cumplimiento Legal: entre los requisitos la cooperativa debe tener toda la información de los choferes profesionales (hoja de vida, antecedentes penales actualizados cada año entre otros)

## 4.6. Compensaciones

### 4.6.1. Descripción de las compensaciones del personal del negocio

El sistema de compensaciones de nuestra empresa cumple con el pago de todas las obligaciones determinadas por las entidades competentes en el Ecuador, en el ámbito laboral. Las remuneraciones del personal se encuentran contenidas en el siguiente detalle de composición salarial a los inicios de la empresa.

NOMINA DE EMPLEADOS										
	EMPLEADOS	SUELDO INDIVIDUAL	SUELDO TOTAL	XIII	XIV	APORTE PATRONAL	VACACIONES	FONDO RESERVA	TOTAL UNITARIO	TOTAL ANUAL
<b>DIRECTOS</b>										
OPERADOR	2	460	920	76,67	76,67	111,78	38,33	76,64	1.300,08	15.600,99
RECEPCIONISTA	1	460	460	38,33	38,33	55,89	19,17	38,32	650,04	7.800,50
SERVICIOS GENERALES	1	460	460	38,33	38,33	55,89	19,17	38,32	650,04	7.800,50
<b>TOTAL DIRECTOS</b>			<b>1.840,00</b>	<b>153,33</b>	<b>153,33</b>	<b>223,56</b>	<b>76,67</b>	<b>153,27</b>	<b>2.600,17</b>	<b>31.201,98</b>
<b>INDIRECTOS</b>										
<b>ADMINISTRATIVOS</b>										
GERENCIA GENERAL	1	1300	1300	108,33	38,33	157,95	54,17	108,29	1.767,07	21.204,88
ADMINISTRADOR - FINANCIERO	1	1100	1100	91,67	38,33	133,65	45,83	91,63	1.501,11	18.013,36
COORDINADOR SISTEMA	1	900	900	75,00	38,33	109,35	37,50	74,97	1.235,15	14.821,84
SUPERVISOR DE OPERACIONES	1	800	800	66,67	38,33	97,2	33,33	66,64	1.102,17	13.226,08
<b>TOTAL INDIRECTOS</b>			<b>4.100,00</b>	<b>341,67</b>	<b>153,33</b>	<b>498,15</b>	<b>170,83</b>	<b>341,53</b>	<b>5.605,51</b>	<b>67.266,16</b>
<b>VENTAS</b>										
MARKETING - VENTAS	1	900	900	75,00	38,33	109,35	37,50	74,97	1.235,15	14.821,84
<b>TOTAL VENTAS</b>			<b>900,00</b>	<b>75,00</b>	<b>38,33</b>	<b>109,35</b>	<b>37,50</b>	<b>74,97</b>	<b>1.235,15</b>	<b>14.821,84</b>
<b>TOTAL GASTO NOMINA</b>			<b>6.840,00</b>	<b>570,00</b>	<b>345,00</b>	<b>831,06</b>	<b>285,00</b>	<b>569,77</b>	<b>9.440,83</b>	<b>113.289,98</b>

*Fuente: elaboración propia*

- El total de sueldos mensual es de \$6.840,00, lo cual genera un aporte a la seguridad

social que debe cubrir la empresa de \$831,06 que representa el 12.15%

- Con relación al sueldo, sumado a ello tenemos las provisiones de beneficios sociales de ley que asciende a \$1.769,77 que representa el 25.87%
- El total de recargo adicionales en nómina asciende a 38,02%
- Realizando una proyección anual el total de nómina más otros beneficios de seguridad ascienden a \$ 113.289,98

#### **4.6.2. Descripción y fijación de principales KPI's del negocio**

A continuación, describimos los principales KPI's identificados para el giro de negocio de SafeWayz

**Administración.** - Tener un 85% o superior en la Tasa de Utilización de la Flota, para medir el porcentaje de uso que han completado con éxito las horas de servicio y disponibilidad con seguridad y optima atención al cliente de la cooperativa en un año, este es un objetivo muy importante para nosotros debido a que una de nuestras fortalezas es tener un proyecto con visión en la seguridad y disponibilidad para los usuarios

##### **\*Índice de Utilización de Flota (IUF): \***

- **Fórmula:**  $(\text{Horas de servicio} / \text{Horas disponibles}) * 100$
- **Objetivo:** Mantener un IUF alto para optimizar el uso de la flota.
- **Meta:** Alcanzar un IUF del 85% o superior

**Operación y Logística.** - Medir la eficiencia del proceso de transporte "carreras" de cada vehículo, basado en el algoritmo de la aplicación (Distancia/tiempo), donde podamos medir la eficiencia del vehículo y conductor hasta de un 90%.

##### **\*Costo por Kilómetro Recorrido: \***

- **Fórmula:**  $\text{Costos totales de operación} / \text{Kilómetros recorridos}$
- **Objetivo:** Minimizar el costo por kilómetro para aumentar la rentabilidad.
- **Meta:** Lograr un costo por kilómetro competitivo en comparación con la competencia.

**Ventas.** - Captación de clientes nuevos (mensuales) generados a través de la referencia de amigos y consultas en la aplicación y de la disponibilidad que permita subir la recurrencia del uso de la aplicación.

**\*Tiempo de Respuesta a Consultas: \***

- **Fórmula:** Suma de tiempos de respuesta a consultas / Número total de consultas
- **Objetivo:** Garantizar respuestas rápidas y eficientes.
- **Meta:** Mantener un tiempo de respuesta promedio inferior a 24 horas

**Marketing.** - Medir el nivel de captación de nuevos clientes ingresados a través de medios digitales (Instagram, Facebook, TikTok) enlazados a un código “viaje seguro” y que a su vez esto nos permita medir el retorno de esta inversión, esta iniciativa está basada en impulsar y aprovechar los canales digitales incrementar ventas.

**\*Nivel de Satisfacción del Cliente: \***

- **Fórmula:** (Número de clientes satisfechos / Número total de clientes) \* 100
- **Objetivo:** Asegurar altos niveles de satisfacción del cliente.
- **Meta:** Mantener un nivel de satisfacción del cliente del 90% o superior.

#### **4.7. Estructura Jurídica:**

##### **4.7.1. Tipo de Compañía**

SafeWayz será una Compañía de responsabilidad limitada (CÍA. LTDA.), se eligió este tipo de compañía, porque nos facilita el poder empezar con un capital mínimo de \$400 para la prestación del mencionado servicio, así mismo tenemos definidos quienes serán los representantes de la compañía, ya que las participaciones son iguales e indivisibles, y de esta manera todos los socios estaríamos protegidos porque se necesita de la decisión unánime para transferir las mismas.

Su fundamento de derecho se basa en el art. 92 de la Ley de Compañías



#### 4.7.2. Propiedad Intelectual

Los aspectos claves que debemos obtener en nuestro modelo de negocios **SafeWayz**, son:

**El servicio.** - Es importante registrar los derechos de autor vinculado con la propuesta de valor para una empresa de transporte seguro para niños y adolescentes, debe centrarse en ofrecer tranquilidad, confianza y comodidad a sus clientes.

**El nombre.** - SafeWayz debe ser registrado como derechos de autor Su fundamento de derecho se encuentra en el Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos (COESC), en los artículos: (Art. 359 y Art. 415)

**El logotipo.** -



**Derechos de autor del Software:** para la instalación del servicio y la licencia para la instalación de la App.

**Patentes.** - El servicio SafeWayz utiliza alguna tecnología de punta con aplicaciones móviles.

**Registro de Marca.** - Una marca es un signo que distingue un servicio o producto de otros de su misma clase o ramo. Puede ser representada con un símbolo, número, palabra, logotipo, diseño, sonido, olor, textura, combinación de estos. (Servicio Nacional de Derechos Intelectuales, 2019)

**Ley de protección de Datos.** Dentro del tipo de negocio y servicio que estamos ofreciendo a través de una App móvil, identificándolo exactamente como un servicio de traslado de personas

puerta a puerta, se requiere recolectar datos personales de los clientes, así como las hojas de vida del personal.

Según el Art. 4, inc. 12 de la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales, se deben proteger datos sensibles de cada persona, estos datos son relativos a: etnia, identidad de género, identidad cultural, religión, ideología, filiación política, pasado judicial, condición migratoria, orientación sexual, salud, datos biométricos, datos genéticos y aquellos cuyo tratamiento indebido pueda dar origen a discriminación, atenten o puedan atentar contra los derechos y libertades fundamentales.

Las pautas generales para el tratamiento de datos personales, en este caso, tratamiento de datos sensibles, lo fundamentamos en el art. 26 de la Ley Orgánica de Protección de Datos Personales

La protección de datos es un esfuerzo que implica la colaboración de todo el personal de la empresa. Es por eso por lo que debemos adoptar prácticas sólidas de privacidad desde el inicio de las actividades, para minimizar los riesgos asociados con el manejo de datos personales de los usuarios.

**Políticas de Privacidad Claras:** Desarrollar y comunicar políticas de privacidad claras y comprensibles a los clientes. Asegurándonos que los clientes estén informados sobre cómo se recopilan, utilizan, almacenan y protegen sus datos personales. Mantener una comunicación transparente con los clientes sobre las medidas de seguridad que implementamos y cómo protegemos sus datos. Esto contribuirá a construir confianza.

**Cumplimiento Normativo:** Cumplir con todas las leyes y regulaciones de protección de datos que apliquen.

**Seguridad de la Red y Sistemas:** Implementar medidas de seguridad robustas para proteger los sistemas y bases de datos que almacenan datos personales. Esto puede incluir firewalls, cifrado de datos, software antivirus y actualizaciones regulares de seguridad.

**Acceso Restringido:** Limitar el acceso a la información personal solo a empleados que necesitan esa información para realizar sus funciones laborales. Establece políticas de acceso y autenticación fuertes.

**Cifrado de Datos:** Utilizar cifrado para proteger la información confidencial durante la transmisión y el almacenamiento.

**Formación del Personal:** Proporcionar capacitación regular a los empleados sobre prácticas seguras de manejo de datos. Concientizar sobre la importancia de la privacidad y la seguridad de la información recibida.

#### **4.7.3. Tipos de Contratos:**

- 1 Contrato individual
- 2 Contratos eventuales, ocasionales, de temporada.
- 3 Contrato de servicios profesionales

#### **4.7.4. Contrato Individual de Trabajo**

Como condición y para poder llevarlo a cabo, debe contener cláusulas bien estipuladas, donde se debe especificar:

- Datos personales de las partes,
- Jornada de trabajo,
- Remuneración por la prestación de servicios
- Duración del contrato

- Y demás generales de ley.

Que, si bien es cierto, el contrato contiene más cláusulas, pero éstas mencionadas son claves para poder comprometer al empleador con el trabajador.

El contrato individual se fundamenta en el **Art. 8 del Código de Trabajo.**

#### **4.7.5. Contratos eventuales, ocasionales y de temporada**

Así como en todos los contratos, deben contener cláusulas, pero en cada una de ellas su contenido cambia, en este caso especificamos las siguientes:

- Datos personales de las partes
- Antecedentes
- Remuneración
- Duración del contrato

Cada uno de ellos son importantes para poder mantener una relación laboral, en este caso el antecedente dentro de este tipo de contrato explica cuál es la eventualidad o la circunstancia en caso de ser que reemplaza a otro trabajador, o también dentro de nuestro tipo de servicio, aplica para atender una mayor demanda en ciertas temporadas.

Los contratos eventuales, ocasionales y de temporada, se fundamentan en el Art. 17 del Código de Trabajo.

#### **4.7.6. Contrato de Prestación de Servicios.**

Este tipo de contratos es de carácter civil y bilateral, mediante el cual una persona natural o jurídica se obliga a realizar un determinado servicio particular. En nuestro caso, al nosotros ser una compañía de servicio de transporte privado, necesitamos tener al personal capacitado y por ende los conductores son profesionales, ya que si aplicara este tipo de contrato. Las cláusulas deben estar muy bien estipuladas, entre ellas:

- Antecedentes
- Honorarios profesionales
- Duración de contrato

Como sabemos el contrato se constituye con más cláusulas, pero estas tres son claves para poder llevar a cabo este tipo de contrato y lo que lo diferencia, ya que, al ser un contrato de prestación de servicios profesionales, no se toma en cuenta como tal una remuneración, sino honorarios profesionales.

El contrato de prestación de servicios se fundamenta en el Art. 2022 del Código Civil.

## **5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

En el análisis del proyecto o emprendimiento SafeWayz nos hemos centrado en la problemática de la movilización segura de niños y adolescentes, y nos surgen conclusiones cruciales que orientan nuestras ideas y proyectos de acciones futuras. La identificación del problema central revela la creciente dificultad de los padres para trasladar a sus hijos a actividades escolares o extracurriculares, una barrera significativa para su participación en estas experiencias enriquecedoras, además de los índices de inseguridad que actualmente vive el país.

La hipótesis inicial, que se basa en la preocupación del padre de familia sobre el tiempo dedicado a las pantallas, se corrobora al constatar la limitación temporal que muchos padres enfrentan. La falta de disponibilidad horaria para movilizar a sus hijos a diversas actividades se convierte en un obstáculo tangible que deseamos abordar de manera proactiva.

En el análisis de mercado, se destaca que la seguridad se posiciona como una prioridad fundamental para diversos grupos, como padres con hijos, que viajan solos. La relevancia de

este aspecto queda evidenciada con un 81,1% de los encuestados que enfatizan la importancia de contar con una aplicación de transporte que garantice la protección de sus seres queridos. Esta consistente demanda de seguridad emerge como un factor crucial que respalda la justificación para el desarrollo de una aplicación con características avanzadas.

Para satisfacer esta necesidad, se propone la implementación de funciones avanzadas, tales como un botón de pánico y la opción de compartir la ubicación en tiempo real. Estas características adicionales no solo se ajustan a la demanda del mercado, sino que también fortalecen la seguridad percibida por los usuarios. En resumen, el enfoque del análisis de mercado resalta la importancia de la seguridad como un impulsor clave en la elección de aplicaciones de transporte, generando la necesidad de innovar y proporcionar soluciones avanzadas para garantizar la protección de los seres queridos.

En este contexto, la seguridad de los niños y adolescentes durante sus desplazamientos adquiere una importancia primordial. La búsqueda de soluciones para garantizar movilizaciones seguras se erige como una prioridad, no solo para cumplir las necesidades de los padres, sino también para promover un entorno donde el desarrollo integral de los jóvenes se realice de manera segura y cuidadosa.

La creación y desarrollo de una aplicación destinada a brindar un servicio de transporte seguro para niños y adolescentes, con un enfoque integral en la comunicación y seguimiento, con cámaras de audio y video en tiempo real, se revela como una propuesta de innovación valiosa y necesaria, después de explorar los fundamentos y características esenciales de esta iniciativa, se desprenden varias conclusiones fundamentales:

La implementación de dispositivos tecnológicos en los vehículos, permitiendo a los padres realizar un seguimiento en tiempo real mediante dispositivos audio y video dentro del

vehículo, establece un estándar elevado en términos de seguridad. Este enfoque proporcionara tranquilidad para los padres, al ofrecer un monitoreo continuo durante los trayectos de sus hijos.

La integración de funciones de comunicación e informacion en la APP no solo amplifica la sensación de seguridad, sino que también fomenta una comunicación más transparente entre los padres y SafeWayz. La posibilidad de mantener un contacto directo y recibir actualizaciones en tiempo real, creemos que constituye un punto clave para adquirir la confianza en el servicio que brinda la empresa.

La iniciativa de utilizar tecnología avanzada demuestra la adaptabilidad a las necesidades cambiantes de la sociedad moderna. SafeWayz no solo aborda las preocupaciones inmediatas sobre la seguridad, sino que también se posiciona como una respuesta a la creciente demanda de soluciones tecnológicas que faciliten la vida diaria.

La creación de una aplicación centrada en el transporte seguro para niños y adolescentes, con características de monitoreo y comunicación avanzadas, representa una respuesta proactiva a las necesidades contemporáneas de seguridad y conectividad. Este enfoque integrador no solo aborda preocupaciones específicas, sino que también se alinea con la evolución tecnológica y la creciente importancia de la participación de los padres en la vida de sus hijos.

Los datos obtenidos (encuestas) indican que un notable 78,4% de los encuestados considera la seguridad como la razón principal para utilizar la aplicación de transporte, en contraposición al 17,1% que lo haría por la conveniencia de ahorrar tiempo. Además, se destaca que el 32,4% de los usuarios tiene compromisos académicos por la tarde, subrayando la importancia de contar con horarios flexibles en el servicio. Estos descubrimientos respaldan la sugerencia de ofrecer un servicio de transporte personalizado que atienda las necesidades de comodidad, asistencia y flexibilidad de horarios, especialmente orientado a niños y adolescentes.

La propuesta de valor de SafeWayz se centra en ofrecer el servicio de transporte seguro, con una aplicación que brinda a los padres una comunicación completa y seguimiento en tiempo real de sus hijos, mediante funciones de audio y video dentro del vehículo. El enfoque está en garantizar la seguridad y bienestar de los pasajeros, proporcionando tranquilidad a las familias. La propuesta destaca el compromiso de ser el mejor servicio de transporte, ofreciendo seguridad y confianza como sus principales pilares.

La inversión necesaria para la realización del proyecto SafeWayz asciende alrededor de casi \$40.000,00 y se divide en la adquisición de activos como muebles, enseres, equipos de computación y software, así como la asignación de capital inicial. La planificación y análisis detallado son fundamentales para asegurar una inversión eficiente y efectiva lo que permitirá optimizar el uso de los recursos financieros para garantizar el éxito y la sostenibilidad a largo plazo del proyecto.

Una vez revisado y justificados los escenarios posibles en un periodo de 5 años, el resultado de viabilidad del negocio es positivo, lo cual inclina a la creación de la empresa y constituirlo como un negocio en marcha. Claro está que toda planificación previa para que tenga el éxito esperado debe ser medida periódicamente para poder corregir cualquier situación que la aleje de las cifras estimadas.

**Recomendaciones.** – una vez finalizado el proyecto podemos hacer las siguientes recomendaciones

Evaluación Continua de Costos Operativos: Realizar análisis periódicos (semestral) de los costos operativos para identificar áreas de ahorro potencial, podría incluir la revisión de proveedores, negociación de las tarifas para poder optimizar los recursos.



Desarrollo de Alianzas Estratégicas: Explorar oportunidades para establecer alianzas estratégicas con otras empresas del sector que compartan objetivos similares, para poder generar sinergias y reducir costos a través de acuerdos colaborativos.

Diversificación de Servicios: Evaluar la posibilidad de diversificar los servicios ofrecidos, como programas de transporte para eventos escolares, esto podría aumentar los ingresos y la visibilidad de la empresa.

Gestión de Riesgos: Desarrollar un plan de gestión de riesgos que aborde posibles desafíos, como eventos climáticos extremos, cambios en las regulaciones o cualquier otro factor que pueda afectar la operación de SafeWayz.

## 6. FUENTE

### Referencias

- Cárdenas, F. (2019). "Sostenibilidad empresarial en relación a los objetivos del desarrollo sostenible en el Ecuador". *RECIAMUC*, 3(1), 670-699. Obtenido de <https://www.reciamuc.com/index.php/RECIAMUC/article/view/253>
- Ibernón, F. (2020). "Desarrollo personal, profesional e institucional y formación del profesorado. Algunas tendencias para el siglo XXI". *Qurrriculum*, 2020(33), 49-67. Obtenido de <https://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/167838>
- Izarra, J. (2020). "Retos del liderazgo comunitario frente a los paradigmas de la gestión social". *Journal of business and entrepreneurial studies: JBES*, 4(1), 4. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7472719>
- Jiménez, A. (2020). "Factores que inciden en la percepción de la calidad del servicio tipo taxi en la ciudad de Medellín Colombia". *Revista CIES Escolme*, 11(2), 83-94. Obtenido de <http://revista.escolme.edu.co/index.php/cies/article/view/297>
- León, M. (2021). "Evaluación formativa: el papel de retroalimentación en el desarrollo del pensamiento crítico". *Maestro y Sociedad*, 18(2), 563-571. Obtenido de <https://maestrosociedad.uo.edu.cu/index.php/MyS/article/view/5359>
- Sandoval, C. (2020). "La educación en tiempo del Covid-19 herramientas TIC: El nuevo rol Docente en el fortalecimiento del proceso enseñanza aprendizaje de las prácticas educativa innovadoras". *Revista Docentes 2.0*, 2, 24-31. Obtenido de <https://ojs.docentes20.com/index.php/revista-docentes20/article/view/138>
- Servicio Nacional de Derechos Intelectuales. (2019). *¿Cómo registrar una marca?*  
Recuperado el 02 de Marzo de 2020, de Tomado de:  
<https://www.derechosintelectuales.gob.ec/como-registro-una-marca/>

Valenzuela, B. (2020). "Experiencia del Cliente y Emociones: Conociendo su aplicación en soluciones digitales de taxis". *Conference paper*. Obtenido de

[https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/65239871/EXPERIENCIA\\_CLIENTE\\_APP-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/65239871/EXPERIENCIA_CLIENTE_APP-libre.pdf?1608609031=&response-content-)  
[libre.pdf?1608609031=&response-content-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/65239871/EXPERIENCIA_CLIENTE_APP-libre.pdf?1608609031=&response-content-)

[disposition=inline%3B+filename%3DExperiencia\\_del\\_Cliente\\_y\\_Emociones\\_Conofdf&Expires=1705381539&Signature=ROfDTV8jFqY3v8aMQHDv0VxpyIrZzZphZsq](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/65239871/EXPERIENCIA_CLIENTE_APP-libre.pdf?1608609031=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DExperiencia_del_Cliente_y_Emociones_Conofdf&Expires=1705381539&Signature=ROfDTV8jFqY3v8aMQHDv0VxpyIrZzZphZsq)

DAQ