

## CAPÍTULO 3

### GESTIÓN DEL PRODUCTO

#### 3.1 OBJETIVOS:

##### 3.1.1 Objetivo General:

- Estudiar el mejor modelo de gestión del producto turístico para que la prestación del servicio sea de la mayor calidad y aporte para la satisfacción de los potenciales clientes.

##### 3.1.2 Objetivos Específicos:

- Investigar todos los parámetros legales para el correcto funcionamiento del Proyecto
- Generar estrategias participativas de desarrollo socioeconómico.
- Determinar aspectos fundamentales para la capacitación de los prestadores de servicios.
- Definir la mejor alternativa de organización de la comunidad para la prestación del servicio.

#### 3.2 INTRODUCCIÓN:

En este capítulo se busca determinar el mejor modelo de manejo para los dos senderos, para que sea una guía adecuada, en la que se establezca no sólo el manejo financiero de los ingresos por la prestación del servicio sino que también se establezca adecuadamente quien deberá manejar cada uno de los servicios a ser prestados, y como gestionar sosteniblemente los recursos.

Lograr una efectiva gestión de esta área implicará la organización de una estructura operativa de gestión local, integrando a la comunidad y propietarios de las tierras, La Dirección de Turismo del Cantón y las Juntas locales (organismos del gobierno territorial).

La parroquia de Rumipamba es una parroquia netamente agrícola, pero posee varios elementos a los que se les puede dar mayor valor: sus particularidades paisajísticas, su

diversidad biológica, la riqueza y diversidad de sus ecosistemas, y su gente, le dan a la parroquia una particular identidad natural, cultural y por lo tanto la necesidad de generar un estilo de desarrollo diferente, el cual deberá estar sujeto a dichos importantes valores territoriales.

*“La participación organizada y sistemática de la población local, no sólo es un requisito ineludible en los procesos de desarrollo local, sino que es la única garantía de lograr una efectiva política de conservación y desarrollo de dichas áreas. La población que vive en torno a dichas áreas constituyen sus mejores custodios y garantes, y es a ellos a quienes hay que apostar y fortalecer.*

*La implementación de las áreas naturales protegidas, permiten generar un producto turístico diferenciado, y un destino turístico diferente, a nivel regional y nacional.*

*Este producto diferenciado se basa en:*

- *En la observación y disfrute ordenado de la naturaleza y sus procesos naturales.*
- *En la información científica y de divulgación de sus riquezas naturales, históricas y culturales*
- *En la generación de productos artesanales naturales*
- *En una gastronomía típica, basada en los recursos naturales de cada sitio*
- *En la posibilidad de contar con un equipamiento e infraestructura mínima que asegure el disfrute ordenado, la información y la seguridad del visitante.*
- *En una forma de gestión específica: participativa, descentralizada y organizada, con participación articulada del sector privado, público, político y técnico local”<sup>13</sup>.*

### **3.3 ESTUDIO LEGAL**

#### **3.3.1 Parámetros Legales:**

---

<sup>13</sup> [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org)

### 3.3.1.1 Legalidad de la operación de los senderos:

La longitud de estos senderos que colindan con el río Pita ha sido objeto de grandes investigaciones por parte de organismos del sector público en su afán de determinar quien debe manejar estos senderos, en este sentido se recomienda que con los antecedentes anteriormente planteados continúen siendo gestionados por la Junta Parroquial, quien en la actualidad tiene la potestad de manejar estos dos senderos turísticamente, ya que se sustenta en la Ley de Juntas Parroquiales el desarrollo de Actividades Turísticas: *“Coordinar con los consejos provinciales, concejos municipales y demás entidades estatales y organizaciones no gubernamentales todo lo relacionado con el medio ambiente, los recursos naturales, el desarrollo turístico y la cultura popular de la parroquia y los problemas sociales de sus habitantes”*.<sup>14</sup>

En coordinación con lo anteriormente expuesto es importante mencionar que el Municipio de Rumiñahui firmó una ordenanza que les permite desarrollar la actividad anteriormente mencionada.

Aquí hay que recalcar que se debe llegar a un acuerdo entre los propietarios de los terrenos que desembocan en el río y la comunidad que ha utilizado estos senderos hace mucho tiempo atrás, porque el interés primordial de quienes habitan en esta parroquia debe ser crear estrategias de avance participativo conjunto para que estos senderos puedan ser desarrollados turística y sustentablemente, ya que no se puede dar ningún otro uso a estos territorios por su ubicación junto al río. Hay que destacar que se deben aprovechar los conocimientos de quienes habitan en la zona pues ellos han crecido en este pueblo y pueden aportar positivamente para que el desarrollo turístico de la zona en cuestión sea importante. Aquí se recomienda que para que no existan disputas los recursos sean destinados para el

---

<sup>14</sup> <http://eva.utpl.edu.ec/door/uploads/539/539/paginas/pagina5.html>: Ley Orgánica De Las Juntas Parroquiales Rurales, Cap. II.

mantenimiento adecuado de los senderos, y obviamente para quienes trabajen en ellos.

### **3.3.1.2 Constitución de Compañía de Responsabilidad Limitada:**

Para prestar un servicio, en este caso el de las actividades complementarias y comercializar el producto es necesario poseer una figura jurídica que sustente el desarrollo de estas actividades, después de investigar el modelo jurídico que más se encaja a la situación de la comunidad del sector que es la que en realidad está interesada en desarrollar la actividad turística aprovechando la belleza natural de la zona, se llegó a la conclusión de que sería necesario optar por el siguiente modelo:

**Compañía de Responsabilidad Limitada**, puesto que además, éste es el único modelo jurídico que acepta el Ministerio de Turismo para poder ofertar las actividades turísticas.

Este tipo de Compañías se rigen por la Ley de Compañías, por lo que se mencionarán ciertos artículos importantes para su constitución.

**Art. 1.- Contrato de Compañías:** Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

#### **3.3.1.2. a Proceso de Constitución de una compañía de Responsabilidad Limitada:**

- 1.- Reserva de Nombre (entregar 3 opciones de nombre) Superintendencia de Compañías.
- 2.- Con el documento anteriormente mencionado, abrir una Cuenta de Integración con el monto del Capital en cualquier Banco.
- 3.- Minuta de Compañía de Responsabilidad Limitada, Abogado en libre ejercicio.
- 4.- Escritura pública, Notario (*Ver Anexo 7*)
- 5.- Nombramiento del representante Legal y Sustituto.

6.- Publicación de la escritura en la Prensa (domicilio de la Compañía).

7.- Inscripción en el Registro Mercantil.

### **3.3.1.2. b Características Compañía de Responsabilidad Limitada:**

“**Art. 93.-** La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirarla, no adquieren la calidad de comerciantes.

**Art. 94.-** La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

**Art. 95.-** La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.”<sup>15</sup>

La compañía va a estar conformada por tres socios:

- ♣ Ramiro Alcocer.
- ♣ Víctor Alcocer.
- ♣ Isabel Gutiérrez

### **3.3.1.2. c Capital:**

“**Art. 102.-** El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo

---

<sup>15</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, 2003, Pág. 16

del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

- **Aportes en numerario o dinero:**

**Art. 103.-** Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital", que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

**Cuadro No 3.1**

**Nombre:** Aportaciones de los socios.

<b>Socio</b>	<b>Aportación en dólares</b>
Ramiro Alcocer	<b>9655</b>
Víctor Alcocer	<b>9655</b>
Isabel Gutiérrez	<b>9655</b>
<b>TOTAL</b>	28965

**Elaboración:** Isabel Gutiérrez A.

- **Aportes en especies:**

**Art. 104.-** Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.

Estas serán evaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas".<sup>16</sup>

### **3.3.1.3 Permisos de funcionamiento (Ver anexo 7):**

1.- RUC: Registro Único de Contribuyentes:

---

<sup>16</sup> LEY DE COMPAÑÍAS, 2003, Págs. 17, 18.

- 2.- Patente Municipal
- 3.- Registro Ministerio de Turismo: y el pago del 1 \* 1000 sobre los activos fijos.
- 4.- Certificado de afiliación a la Cámara Provincial de Turismo Capítulo Rumiñahui
- 4.- LUAF Licencia Única Anual de Funcionamiento
- 5.- Certificado del IEPI Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual
- 6.- Permiso de Funcionamiento: Cuerpo de Bomberos.

### **Cuadro No 3.2**

**Nombre:** Gastos de Constitución de la Compañía

<b>Rubro</b>	<b>Monto a pagar</b>
<b>Notaría</b>	\$ 210
<b>Registro Mercantil</b>	\$ 170
<b>Publicación en la prensa</b>	\$ 65
<b>Nombramientos: Representante Legal y Sustituto</b>	\$ 50
<b>Honorarios Abogado</b>	\$ 500
<b>Ruc</b>	\$ 0
<b>Patente</b>	\$ 360
<b>Registro Ministerio de Turismo</b>	\$120
<b>Pago 1 * 1000 sobre activos fijos</b>	\$26
<b>Afiliación a la Cámara de Turismo</b>	\$ 290
<b>LUAF</b>	\$ 120
<b>Certificado IEPI</b>	\$ 70
<b>Permiso de Bomberos</b>	\$ 9
<b>TOTAL</b>	1990

**Fuente:** Notaría Cantón Rumiñahui.  
Abogado Juan Francisco Andrade.

**Elaboración:** Isabel Gutiérrez A.

Varios de estos rubros fueron calculados en base al monto del capital estimado, con la colaboración del Doctor Juan Francisco Andrade, estos valores tienden a cambiar dependiendo del monto del capital porque cada institución tiene su política para el establecimiento de las tarifas, por otro lado también se pueden reducir las tarifas en el caso de la realización de varios de los trámites por cuenta propia. Además se considerará un pago anual por estos permisos como la Licencia Única Anual de Funcionamiento, el Pago a la CAPTUR, entre otros.

### **3.4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO:**

#### **3.4.1 Organización para la gestión<sup>17</sup>.**

- Para lograr una efectiva y eficiente gestión de esta área natural, y la generación de beneficios económicos para la comunidad local, se recomienda la formación de una estructura de funcionamiento que asegure:
- Una efectiva **gestión** del área en forma **descentralizada**
- **Participación organizada** de la comunidad.
- Participación comprometida de la **Junta Parroquial**
- Asesoramiento de un **equipo técnico** que garantice con fundamentos técnicos la gestión del área.
- La **educación y capacitación**, en el propio proceso de gestión.
- En una perspectiva del desarrollo sostenible y de la gestión local del territorio, se sugiere fomentar la creación de Grupos de trabajo en torno a cada una de las Actividades.

##### **3.4.1.1 Grupos de Trabajo locales para la Gestión de la ruta de Cascadas:**

- *a) Comunidad* que conforma la parroquia.  
Sería deseable que dicha Comisión se organizaran con personería jurídica, la cual estaría representada por una Comisión Directiva.
- *b) Junta local:* al menos un representante de la Junta Parroquial correspondiente a su jurisdicción
- *d) Equipo técnico:* Representado por las instituciones que tienen competencia directa en la gestión de las áreas: Ministerio de Ambiente, Dirección de Turismo del Cantón.

---

<sup>17</sup> [www.world-tourism.org](http://www.world-tourism.org)

### **3.4.1.2 Oportunidades para la comunidad:**

Según la Organización Mundial del Turismo, varias son las ventajas para las comunidades que se ven envueltas en la planificación de proyectos turísticos: Este destino es un destino ecoturístico y de aventura, puesto que los elementos naturales con los que se dispone son apropiados para la práctica de este tipo de modalidades. El modelo ecoturístico que se pretende manejar constituye además de un desafío una gran oportunidad para la comunidad local, ya que entorno a este atractivo se pueden desarrollar:

- Servicios de transporte de visitantes (terrestre, fluvial, etc.)
- Desarrollo de servicios gastronómicos.
- Ampliación y fortalecimiento de los actuales servicios de alojamiento (hotelería, establecimientos de agro y ecoturismo).
- Servicios de guías turísticos, guardaparques y guardavidas (lagunas, costa, lagos, ríos).
- Venta de artesanías, documentos de divulgación, mapas, postales, etc.
- Microempresas locales para realizar los equipamientos y/o construcciones.
- Posibilidades de generar una oficina de reservas, de planificación y diseño de circuitos turísticos, de venta de paquetes turísticos, que pueda autofinanciarse con sus propias ventas.

### **3.4.1.3 Capacitaciones a considerar:**

*“Debe existir un programa de entrenamiento dirigido a todos los empleados de las operaciones turísticas para mejorar las habilidades y el desempeño del personal en el desenvolvimiento de sus actividades y en el trato a los clientes, diseñado de tal manera, que pueda ser monitoreado y evaluado periódicamente”.*<sup>18</sup>

- **Ámbito Ambiental:**

Todo el personal involucrado con la operación turística deberá recibir continuamente educación y capacitación en temas de sostenibilidad turística, ambiental, y social de

---

<sup>18</sup> CORPORACIÓN PARA LA CONSERVACIÓN Y EL DESARROLLO, “Programa de Certificación de Turismo Sostenible para Operaciones Turísticas de Tierra”, Febrero del 2006, pág. 21

acuerdo a las funciones específicas de cada miembro, para reducir las posibilidades de generar impactos negativos.

1. Los empleados deben estar debidamente informados sobre la política ambiental de la empresa.

a) Debe haber un sistema de difusión (carteleras, impresos, etc.) de material informativo e instructivo.

2. Debe existir un programa de educación ambiental dirigido a todos los empleados involucrados en la operación turística.

3. Todos los empleados deben conocer, en forma práctica, la importancia ecológica de la conservación del medio ambiente.

a) Los trabajadores deberán participar al menos una vez en recorridos realizados por guías especializados, quienes harán valorar el medio ambiente al personal de la operación.

- **Guías Nativos:**

- Leyes, reglamentos y normas vigentes.
- Interpretación de historia natural y cultural.
- Procedimientos de emergencia y primeros auxilios.
- Trato al turista.
- Impactos negativos del turismo mal manejado.
- Manejo de desechos sólidos
- Cultura General
- Los guías nuevos deberán recibir entrenamiento.

**Cuadro No 3.3****Nombre:** Cuadro de Capacitación

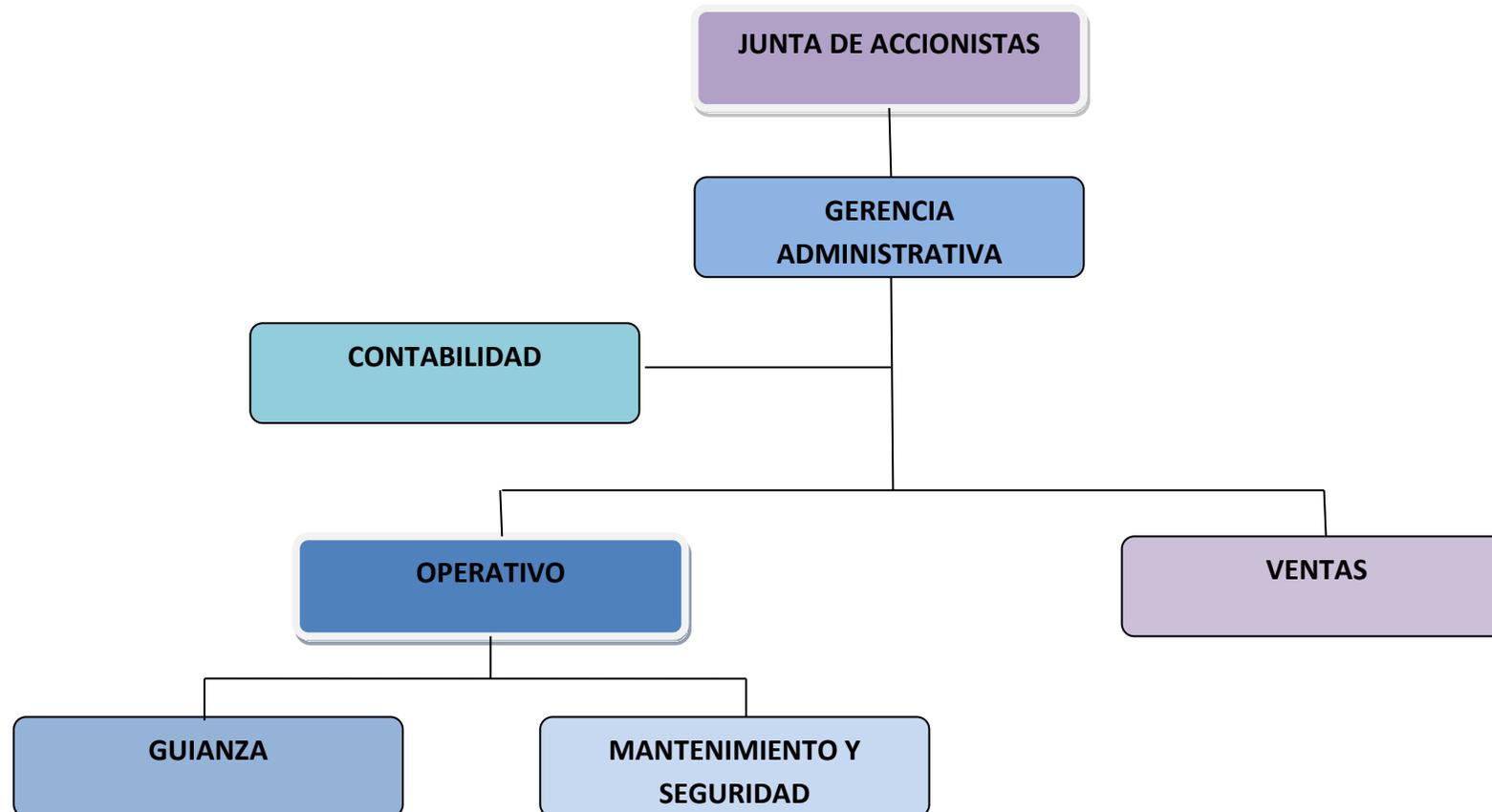
<b>Curso</b>	<b>Entidad Responsable</b>	<b>Alcance del Curso</b>	<b>Temas a tratar</b>
Guías Nativos	Ministerio de Turismo	Obtención de su Licencia de guías Nativos	Marco legal de la actividad Turística. Planta Turística. Relaciones Humanas. Historia, Geografía, Flora, Fauna. Primeros Auxilios. Temas Medio Ambientales.
Manejo de Canoying	Ministerio de Turismo	Prestación legal de los servicios de este deporte de aventura (bajo acuerdo Ministerial)*	Manejo técnico y seguro de todo el equipo necesario para canoying.

**Fuente:** Ministerio de Turismo, Área de Capacitación.

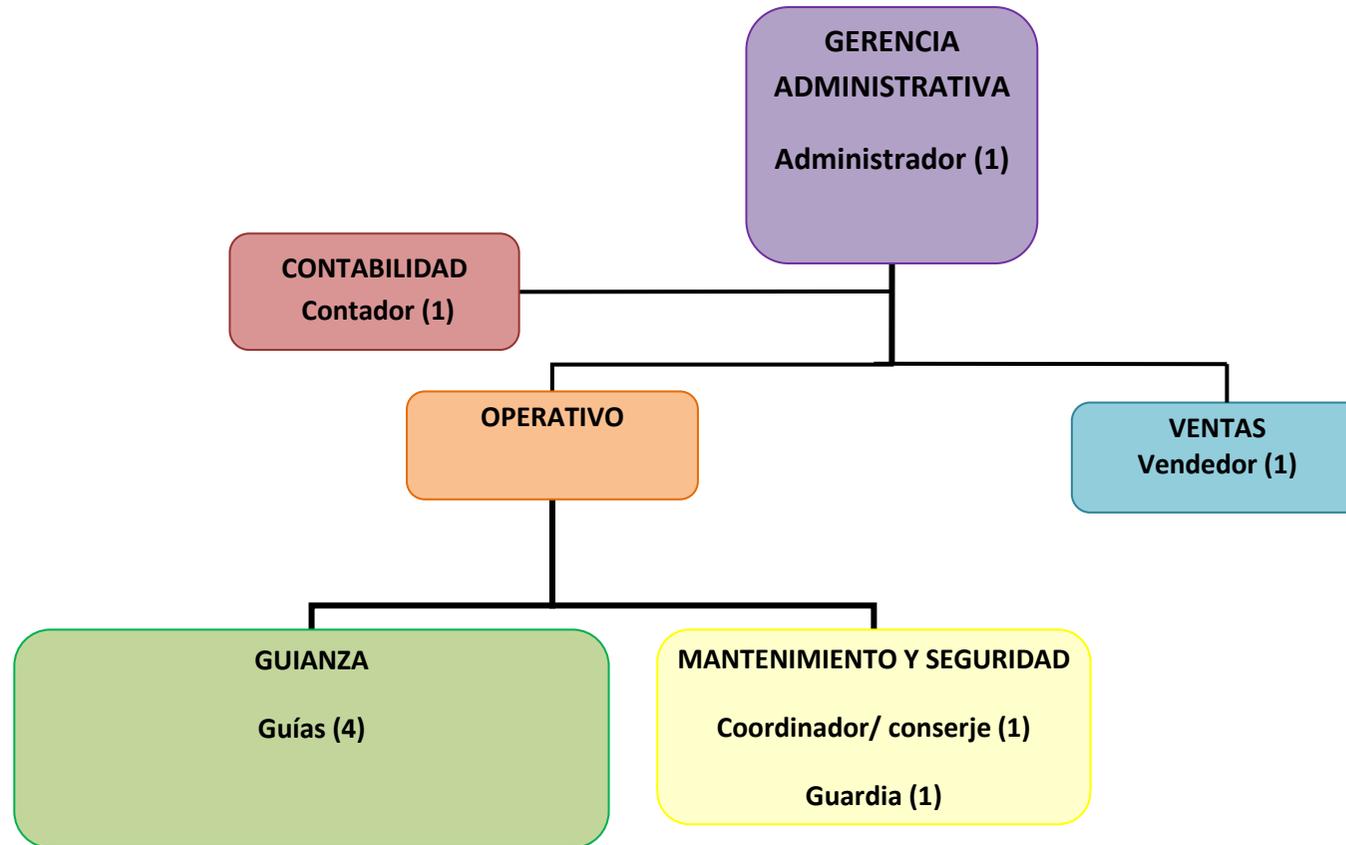
\*Entrevista personal Andrés Montenegro, Encargado del Área de Capacitación Ministerio de Turismo.

### 3.4.2 Organigramas:

#### 3.4.2.1 ORGANIGRAMA DEPARTAMENTOS:



### 3.4.2.2 ORGANIGRAMA POR PUESTOS:



### **3.4.3 Áreas de Gestión:**

#### **3.4.3.1 MANEJO DEL ÁREA ADMINISTRATIVA:**

##### **Responsable:**

Número: 1 persona.

##### **Perfil Profesional:**

- ∞ Profesional universitario que haya obtenido título en Administración de empresas Turísticas y Hoteleras.
- ∞ Conocimientos de contabilidad y finanzas.
- ∞ Manejo de Sistemas Informáticos (Office).
- ∞ Nivel Medio de Inglés.
- ∞ Experiencia en empresas que hayan ofertado productos turísticos similares.

##### **Perfil Personal:**

- Honesto
- Responsable
- Paciente
- Organizado
- Creativo
- Respetuoso
- Trabajador

##### **Funciones:**

- Planificar, Organizar, Dirigir, coordinar, controlar y evaluar las políticas financieras, de recursos humanos, así como también realizar y evaluar el cumplimiento de los objetivos y metas empresariales.
- Coordinar la elaboración de tours, con todo el equipo encargado de la gestión.
- Coordinar actividades de capacitación.
- Organizar y dirigir reuniones periódicas del personal que conforma el equipo de gestión del producto.

- Orientar el trabajo del personal que conforma el equipo de gestión.
- Recopilar material fotográfico y bibliográfico para ampliar las fuentes de información promocional, y encargarse de obtener contactos para realizaciones de reportajes.
- Seleccionar y aplicar las herramientas administrativas necesarias para mejorar la calidad de la prestación del servicio.
- Promover el cumplimiento de buenas conductas en todo el equipo de gestión.
- Formular y revisar periódicamente las políticas de promoción, precios, ventas, etc., para su aprobación y evaluación con el equipo de gestión.
- Realizar una lista de proveedores y visitarlos continuamente para evaluar la calidad y el precio de los productos a adquirir.

#### **3.4.3.2 MANEJO DEL ÁREA DE VENTAS:**

##### **Responsable:**

Número: 1 personas.

##### **Perfil Profesional:**

- ∞ Conocimientos de Sistemas Informáticos (Office).
- ∞ Conocimientos técnicos del atractivo turístico.

##### **Perfil Personal:**

- Carismático.
- Respetuoso
- Responsable
- Agradable
- Buen negociador.

El área de Ventas va estar localizada la Oficina de la Compañía (Vallecito) en dónde se llevarán a cabo las siguientes actividades:

##### **Funciones:**

- Recibir llamadas.
- Realizar reservaciones
- Dar información de todos los servicios que se prestan en el sector.

- Recibir al visitante.
- Encargarse de la comercialización del producto turístico: Área de Camping, Cabalgatas, Canoying, Biking, Senderismo.
- Prestar un servicio de calidad al cliente para que se genere una promoción de boca a boca de los clientes.

### **3.4.3.3 ÁREA DE GUIANZA:**

#### **Perfil Profesional:**

- ∞ Licencia de Guía Nativo certificada por el Ministerio de Turismo.
- ∞ Conocimientos de Primeros Auxilios
- ∞ Experiencia en el manejo de grupos de turistas.
- ∞ Instructor de cayoning.

#### **Perfil Personal:**

- Amable
- Positivo
- Proactivo
- Amable, cordial.
- Puntual

#### **Funciones:**

Para poder prestar un servicio de calidad es importante establecer parámetros

- Preparar las condiciones más favorables para el tour.
- Cuando los turistas lleguen explicar sobre el viaje y preguntar por sus intereses y sus expectativas.
- Conducir a los turistas a los diferentes atractivos de su comunidad.
- Interpretar los recursos naturales de la zona.
- Cuidar de la seguridad del turista.
- Velar por la protección y respeto del medio ambiente
- El guía debe tener todo lo necesario para la realización del tour como la comida y bebida. Aquí aclarando que siempre deberá contar al igual que los participantes de estas caminatas con una funda plástica para el manejo de los

desechos así como también para retirar cualquier desecho inesperado en el camino.

- Durante las caminatas solo debe usar los senderos establecidos y no apartarse de ellos.

#### **3.4.3.4 ÁREA DE MANTENIMIENTO Y SOPORTE:**

**Responsables:** 2 personas.

**Perfil Profesional:**

- ∞ La única característica necesaria es que tenga buen estado físico para poder desplazarse continuamente.

**Perfil Personal:**

- Responsable
- Organizado

Esta área va a estar encargada de dar apoyo operativo al área de guianza y a la Compañía Limitada Rumifagcha.

**Funciones:**

- Dar mantenimiento a los senderos: apoyar para cortar ramas que estorben, vegetación caída, inspeccionar las condiciones de los senderos, es decir si es adecuado o no que sean visitados los senderos pues existen épocas del año que el río tiende a crecer y no es recomendable que se los visite.
- Apoyar en el caso de ser necesario para la realización de actividades como el canyoning que requiere de gran seguridad para la prestación del servicio.
- Venta de tickets de ingreso al inicio de los senderos.
- Vigilancia de los automóviles.

### **3.4.3.5 ÁREA DE CONTABILIDAD:**

**Responsables:** 1 persona

**Perfil Profesional:**

- ∞ Título superior y ser calificado CPA
- ∞ Conocimiento de leyes y Reglamentos para aplicar correctamente las políticas fiscales del Gobierno.
- ∞ Conocimientos en sistemas informáticos (contables).

**Perfil Personal:**

- Honrado
- Organizado
- Paciente

**Funciones:**

- Realizar todos los balances de situación de la empresa cada bimestre.
- Pagos correspondientes a personal, impuestos, declaraciones, pagos al IESS, etc., que tenga la compañía.
- Presentar al administrador los informes bimensuales sobre la actividad y el movimiento financiero de la compañía.

### **3.4.4 Horarios de Trabajo:**

**Área Administrativa:**

El horario de trabajo para esta Área va a estar determinado de la siguiente forma:  
De 8:00 a 13:00, una hora para el almuerzo y de 14:00 a 17:00, en un total de 8 horas diarias de martes a sábado y el día domingo el horario será de 9:00 a 15:00.

Para el caso del contador contratado por horas el horario será un día de 8 horas cada quince días.

### **Área Operativa:**

Guías Nativos:

Para el personal del Área de Guianza los horarios de trabajo son relativos puesto que dependerán del flujo de llegada de los pasajeros.

Personal del Área de mantenimiento:

El horario de trabajo es todos los días de 8:00 a 17:00 con una hora y media para el almuerzo, y deberán turnarse en el caso de que existan personas en el área de camping para dormir esos días por cualquier requerimiento que tengan los clientes.

### **3.4.5 Sueldos y Salarios:**

El pago de los sueldos al personal, se va a representar en el rol de pagos de la compañía para aquellos sueldos pertenecientes al personal administrativo, y al personal operativo del Área de Mantenimiento.

El pago del contador va a constar como servicios prestados puesto que no es personal de planta, para lo que se solicitará la previa presentación de la factura para realizar las retenciones necesarias y demás obligaciones con el Estado.

Para el caso de los guías que no tienen contrato de personal de planta de la empresa sino que la manera de compensar los servicios prestados será a través del pago de una comisión por cada entrada vendida a ser detallada más adelante.

#### **3.4.5.1 Aporte Patronal al IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social):**

Todo empleador tiene la obligación de reconocer y depositar mensualmente en el IESS el 21,50% de los ingresos normales que perciben los empleados. El 12,15% corresponde al Aporte Patronal mientras que el 9,35% corresponde al aporte personal que debe realizar el empleado.

### Cuadro No 3.4

Nombre: Costos Anuales por Aporte Patronal IESS 12,15%

Numero de personas	Descripción del puesto	Salario unitario	IESS 12,15% Mensual	IESS 12,15% Anual
1	Administrador	700	84	1008
1	Vendedor	200	24	288
1	Conserje	160	19,2	230,4
1	Guardia	160	19,2	230,4
<b>TOTAL</b>				<b>1756,8</b>

Fuente: Auditor Carlos Castro  
Elaboración: Isabel Gutiérrez.

### 3.5.2 Décima Tercera Remuneración:

Valor que equivale a las remuneraciones normales percibidas durante un año dividida para doce, si el trabajador no ha trabajado por los doce meses entonces se procederá a cancelarle la parte proporcional al tiempo trabajado. La fecha tope de pago es el 24 de diciembre.

### Cuadro No 3.5

Nombre: Costos Anuales por Décimo Tercero

Número de personas	Descripción del puesto	Salario unitario	Decimo Tercero
1	Administrador	700	700
1	Vendedor	200	200
1	Conserje	160	160
1	Guardia	160	160

Fuente: Auditor Carlos Castro  
Elaboración: Isabel Gutiérrez.

### 3.5.3 Décima Cuarta Remuneración:

*“Es un beneficio al que conforme el Art. 113 del Código del Trabajo tienen todos los trabajadores, y que corresponde por tal beneficio una remuneración básica mínima unificada del trabajador en general vigente, para el presente año (2007) es de \$170,00”<sup>19</sup>.*

En el caso de que el trabajador no haya trabajado el año completo se le cancelará la parte proporcional según el tiempo trabajado.

<sup>19</sup> <http://www.mintrab.gov.ec/MinisterioDeTrabajo//SalarioMinimo/WFDecimoCuarta2.aspx?id=60>

### Cuadro No 3.6

**Nombre:** Costos Anuales por Décimo Cuarto Sueldo

Número de personas	Descripción del puesto	Salario unitario	Decimo Cuarto
1	Administrador	700	170
1	Vendedor	200	170
1	Conserje	160	170
1	Guardia	160	170

Fuente: Auditor Carlos Castro  
Elaboración: Isabel Gutiérrez.

#### 3.5.4 Fondo de Reserva:

Todo patrono está en la obligación de depositar el equivalente a un mes de sueldo o salario, después del primer año de trabajo. Dicho valor deberá depositarse en el IESS hasta el 30 de septiembre de cada año.

### Cuadro No 3.7

**Nombre:** Costos Anuales por Fondos de Reserva

Numero de personas	Descripción del puesto	Salario unitario	Fondos de Reserva
1	Administrador	700	700
1	Vendedor	200	200
1	Conserje	160	160
1	Guardia	160	160

Fuente: Auditor Carlos Castro  
Elaboración: Isabel Gutiérrez.

#### 3.5.5 Vacaciones:

Todo empleado tiene derecho a gozar de 15 días de vacaciones ininterrumpidas cada año. Este derecho nace al completar el año de servicio. La vacación es pagada. El pago equivale a la veinticuatroava parte de lo percibido por el trabajador durante el año inmediato anterior. Luego del quinto año de trabajo para el mismo empleador, el empleado tiene derecho a un día adicional de vacación por cada año excedente.

### Cuadro No 3.8

**Nombre:** Costos Anuales por vacaciones.

Numero de personas	Descripción del puesto	Salario unitario	Vacaciones
1	Administrador	700	350
1	Vendedor	200	100
1	Conserje	160	80
1	Guardia	160	80

Fuente: Auditor Carlos Castro  
Elaboración: Isabel Gutiérrez

### 3.5.6 Costos Anuales por Sueldos y beneficios:

**Cuadro No 3.9**

**Nombre:** Costos Anuales por Sueldos

Descripción del puesto	Salario unitario	Total Anual
Administrador	700	8400
Vendedor	200	2400
Conserje	160	1920
Guardia	160	1920
Contador	100	1200
<b>TOTAL</b>		<b>15840</b>

Fuente: Auditor Carlos Castro  
Elaboración: Isabel Gutiérrez.

**Cuadro No 3.10**

**Nombre:** Costos Anuales por Beneficios.

Descripción del puesto	IESS 12,15% Anual	Decimo Tercero	Decimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	
Administrador	1008	700	170	700	350	
Vendedor	288	200	170	200	100	
Conserje	230,4	160	170	160	80	
Guardia	230,4	160	170	160	80	
<b>TOTAL</b>	<b>1756,8</b>	<b>1220</b>	<b>680</b>	<b>1220</b>	<b>610</b>	<b>5486,8</b>

Fuente: Auditor Carlos Castro  
Elaboración: Isabel Gutiérrez.