

METAS INTERMEDIAS 2019
PLAN OPERATIVO ANUAL - QUITO TURISMO
PROGRAMA QT: COMERCIALIZACIÓN Y ALIANZAS
COMERCIALIZACION Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

PROGRAMA QT PRODUCTO MC	objetivos internos de los programas QT	PROYECTO QT	ACTIVIDAD QT ACTIVIDAD MC	PRODUCTO	METAS DEL PRODUCTO	Responsable del Producto				CONTROL Y SEGUIMIENTO		Meta numérica Anual 2019	Meta CUMPLIDA anual 2019	MENSUAL	OBSERVACIONES 2019	% TECNICO ACTIVIDAD QT ANUAL	
							JUL	Meta mensual	Avance Mensual	AVANCE ANUAL	ACUMULADO A JULIO 2019			JUL	JULIO		
										50,2%	80,11%			56,18%			
COMERCIALIZACION Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS COMERCIALIZACIÓN de unidades de negocio de Quito Turismo y ALIANZAS ESTRATÉGICAS MC: UNIDADES DE NEGOCIO DE QT COMERCIALIZADAS y ALIANZAS ESTRATÉGICAS fortalecidas	Objetivos del Programa QT General: Incrementar el ingreso propio de la empresa hasta llegar a un aporte de ingresos por \$ 1' 411.985,00. Específicos: Generar USD\$ 38.000 a través de la comercialización de auspicios y alianzas. Generar USD\$ 893.630 a través del desarrollo de eventos en espacios administrados Generar USD\$ 231.000 a través de la organización de eventos Turismo. Generar USD\$ \$ 100,000 a través de la organización de eventos Turismo.	AUSPICIOS Y ALIANZAS	Auspicios y alianzas MC: GENERACIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS POR MEDIO DE LA COMERCIALIZACIÓN DE AUSPICIOS Y GESTIÓN DE ALIANZAS (Trimestral)	AUSPICIOS	\$ 20.000,00	Director de Comercializació n y AE	Cumplimiento de la proyección de Venta de auspicios, actividades relacionadas con ingresos por convenio y otros	5.000,00	800,00	28,00%	16,00%	20.000,00	5.600,00	16,00%	Corresponde a la facturación del Convenio con el CEN	54%	
				Gestionar Convenio Asociativo del Quito Tour Bus	\$ 15.540,00	director de Comercializació n y AE				100,00%	100,00%	3.880,12	3.880,12				
									3.880,12	33,28%		11.659,88	3.880,12		Corresponde a la facturación del Convenio entre Quinde Tour y Quito Turismo por la operación del Quito Tour Bus (4% de la facturación del año 2018, valor que ingresa a Quito Turismo de forma trimestral)		
		DESARROLLO DE EVENTOS	Centro de Convenciones Eugenio Espejo	Alquiler de espacios en CCEE	\$ 233.630,00	Verónica Constante	Cumplimieto de la proyección de venta por concepto de alquiler de espacios para uso temporal CCEE	20.000,00	6.561,00	28,81%	77,38%	233.630,00	67.319,90	32,81%	El CCEE se ve limitado en su gestión comercial por no poseer servicios complementarios, al momento solo se realiza alquiler temporal de espacios para el sector privado.	29%	
				MC: ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE CONVENCIONES													
				Centro de Convenciones Metropolitano	Alquiler de espacios en CCMQ	\$ 202.002,48	ELIZABETT BURBANO				100,00%	100,00%	53.217,00	53.217,00			69%
			MC: ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE CONVENCIONES METROPOLITANO (Trimestral)				Cumplimieto de la proyección de venta por concepto de alquiler de espacios para uso temporal CCMQ	18.598,19	18.200,00	38,88%	103,68%	148.785,48	57.850,50	97,86%	Aún no se define la suscripción del Contrato de Alianza Estrategica, proceso que fue adjudicado el pasado 27 de noviembre del 2018. Por lo que la Dirección Comercial sigue gestionand el alquiler para uso temporal de estos espacios y generando ingresos por este concepto para Quito Turismo.		
				Centro de Eventos Bicentenario	CEB	\$ 150.000,00	Director de Comercializació n y AE	Cumplimieto de la proyección de venta por concepto de alquiler de espacios para uso temporal CEB	10.000,00	275,00	52,71%	77,23%	150.000,00	79.062,20	2,75%	Esta pendiente la facturación del contrato con CNE por un monto de \$ 53.035,71	53%
				MC: ADMINISTRACIÓN DEL CENTRO DE EVENTOS													
			Centro Cultural Itchimbia	Alquiler de espacios del CENTRO CULTURAL ITCHIMBIA DE ACUERDO A CONVENIO	\$ 50.000,00	Director de Comercializació n y AE	Cumplimieto de la proyección de venta por concepto de alquiler de espacios para uso temporal CCI	6.000,00	-	0,00%		50.000,00	-	0,00%	El convenio caducó el mes de marzo del 2018, se ha efectuado el informe de cierre por parte de la DCAE, esta pendiente el informe por parte de la Secretaría de Cultura.	0%	
			MC: COMERCIALIZACION CENTRO CULTURAL ITCHIMBIA(de acuerdo a convenio)														
			Eventos en otros espacios	Organizar eventos en otros espacios no administrados	\$ 0,00	Director de Comercializació			-			-	-				
		COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	El Quinde Visitors Center MC: ADMINISTRACIÓN DE EL QUINDE VISITOR CENTER (Trimestral)	Comercializar productos y servicios en el Quinde Visitor Center	\$ 100.000,00	Director de Comercializació n y AE	Cumplimiento de la proyección de venta de mercadería, servicios turísticos, espacios para socios estratégicos, alcícuotas	6.000,00	10.203,98	48,82%	86,79%	100.000,00	48.815,31	100,00%	Se realizo la venta de productos y servicios desde la Tienda el Quinde	49%	
GASTOS COMUNES DE COMERCIALIZACION	GASTOS COMUNES DE COMERCIALIZACION Reconocimiento de	Impuesto al Valor Agregado IVA	\$ 0,00	Director de Comercializació n y AE							-	-					
GESTIÓN DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS MC: Alianzas estrategicas fortalecidas Objetivos del Programa QT General: Generar modelos de gestión asociativos entre el sector privado y el público para impulsar y desarrollar las actividades relacionadas al	MC: Operativizar la primera fase del proyecto urbano arquitectónico especial " Centro de Convenciones Metropolitano de la Ciudad de Quito" (Trimestral)	Edificio Fase 1 Epata 1 Operativo	100% Operativo del Centro de Convenciones Fase 1 Etapa 1	Ma. Fernanda Vargas					75,00%	100,00%	8,00	6,00			65%		
				Ma. Fernanda Vargas				75,00%	100,00%	4,00	3,00						

PROGRAMA QT	objetivos internos de	sector turístico. Específicos: • Desarrollar y consolidar una centralidad a través de un programa arquitectónico y urbano como un nodo que contará con una importante oferta de actividades y servicios lúdicos, empresariales, turísticos y culturales, que diversifique los usos y actividades del sector y atraigan a otras inversiones que encaminen a la renovación urbana. • Dotar a la ciudad con un equipamiento de interés general capaz de competir en el mercado latinoamericano de congresos y convenciones y de ampliar la oferta turística de Quito. • Impulsar la vocación turística y empresarial de la ciudad.	ACTIVIDAD QT	Certificaciones para el Edificio del CCMQ	El Centro de Convenciones deberá contar con al menos 3 certificaciones internacionales	Responsable del				AVANCE ANUAL	ACUMULADO A JULIO 2019	Meta numérica Anual 2019	Meta CUMPLIDA anual 2019	JUL	% TECNICO		
																	ACTIVIDAD QT
						Ma. Fernanda Vargas				60,00%	100,00%	5,00	3,00				
									0,00%		1,00	-					
						Ma. Fernanda Vargas	Inspección Técnica a las obras complementarias Plaza y Parquadero con los representantes de la GDUC para la obtención de la certificación LEED	1,00	1,00	50,00%	100,00%	6,00	3,00	100,00%			El 30 de julio de 2019 se realizó una inspección a plaza y parqueaderos con la presencia de la representante de la GDUC para verificar el cumplimiento de la normativa en Accesibilidad y se determinó se debe verificar el cumplimiento en los pasamanos de ingreso del lado sur DEL ccmq por lo que se remitió un oficio a la EPMWOP
						Formalizar la entrega de CCMQ operativo al 100%	Ma. Fernanda Vargas				-	-					
			Centralidad Bicentenario MC: GESTIONAR EL DESARROLLO DE LA CENTRALIDAD BICENTENARIO DESDE LAS COMPETENCIAS DE QT PARA EL DMQ	Producto atractivo para inversión en la Centralidad Bicentenario	Desarrollar y fomentar una propuesta atractiva de inversión que impulse la consolidación de la Centralidad Bicentenario conforme Resolución A002	David Beltran				100,00%	100,00%	3,00	3,00		44%		
						David Beltran				0,00%		1,00	-				
						David Beltran				33,33%	50,00%	3,00	1,00				
			Alianzas de Impacto	Alianzas de Impacto Establecer al menos una alianza estratégica con organizaciones del sector público y privado para fomento de inversiones turísticas MC: ALIANZAS DE IMPACTO GESTIONAR EL FOMENTO DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS PARA INVERSIÓN TURÍSTICA EN EL DMQ	Potencialización y Desarrollo de la actividad turística del DMQ	Gestionar al menos una alianza estratégica con organizaciones públicas o privadas para fomento de inversiones turísticas	Ma. Fernanda Vargas	Gestión de una Alianza Estratégica	1,00	1,00	80,00%	100,00%	5,00	4,00	100,00%	Se coordina con la Secretaría de Desarrollo Productivo con el fin de presentar un proyecto de inversión en el evento SAHIC 2019, para captar un socio estratégico para e desarrollo de un peroyecto turístico.	80%
				GASTOS COMUNES DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS MC: RECONOCIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y Inversión y Gestión del Talento Humano COMERCIALIZACION + ALIANZAS	GASTOS COMUNES DE ALIANZAS ESTRATÉGICAS MC: RECONOCIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y Inversión y Gestión del Talento Humano COMERCIALIZACION + ALIANZAS	Impuesto al Valor Agregado IVA	Impuesto al Valor Agregado IVA	Director de Comercialización y AE						-	-		#DIV/0!
							TTHH							-	-		#DIV/0!

							Ventas comercializacion	65.598,19	39.920,10			771.172,48	319.625,15		
							\$771.172,48		61%			\$0,00	41%		

Responsable: Director de Comercialización y Alianzas Estratégicas
RENATO TORRES