

EMPRESA PUBLICA METROPOLITANA DE GESTION DE DESTINO TURISTICO

COMPROBANTE DE DIARIO N° 2088

FECHA: 28/10/2019

©

Asiento N° 5119

Compromiso N° 485

DETALLE DEL COMPROBANTE:

LARA SALAZAR RICARDO RUBEN.- LIQUIDACION DE VIATICOS Y SUBSISTENCIAS EN EL CICLO DE CAPACITACIONES EUROPA 2019. MEMORANDO N° EPMGDT-JTH-729-2019 SOLICITA MARIA DEL CARMEN CARRERA.

				CONSUELO
APLICACION CONTABLE				
Código	Descripción	Parcial	Debe	Haber
1.5.2.33.04.001	VIATICOS Y SUBSISTENCIAS EN EL EXTERIOR		3,359.20	
2.1.3.73.01.001	CUENTAS POR PAGAR BIENES Y SERVICIOS DE INVERS		3,359.20	
6.3.1.51.01	INVERSIONES DE DESARROLLO SOCIAL		3,359.20	
1.1.2.15.01.001	ANTICIPOS DE VIATICOS, PASAJES Y OTROS DE VIAJE INSTITUCIONA			3,359.20
1.5.2.98.01.001	(-) APLICACION A GASTOS DE GESTION			3,359.20
2.1.3.73.01.001	CUENTAS POR PAGAR BIENES Y SERVICIOS DE INVERSION			3,359.20
	SUMAN o PASAN USD		10,077.60	10,077.60
APLICACION PRESUPUESTARIA				
Partida Presupuestaria		Compromiso	Devengado	Pago
01.02.05.01.730304.000.17.01.001.0000.0000	VIATICOS Y SUBSISTENCIAS EN EL E		3,359.20	3,359.20
	TOTAL GASTOS USD	0.00	3,359.20	3,359.20

Consuelo Montenegro

LIC. CONSUELO MONTENEGRO
Contadora (e)

Ing. Luis Ruales
ING. LUIS RUALES
Gerente Finan. adminis.

TURISMO

grande abra vez

EMPRESA PUBLICA METROPOLITANA DE GESTION DE DESTINO TURISTICO COMPROMISO No: 485

Certificación No: 413

Transacción No: 10761

Fecha: 24/10/2019

Proveedor: LARA SALAZAR RICARDO RUBEN

Identificación: Cédula 1003326210

DETALLE:

LARA SALAZAR RICARDO RUBEN.- LIQUIDACION DE VIATICOS Y SUBSISTENCIAS EN EL CICLO
DE CAPACITACIONES EUROPA 2019. MEMORANDO N° EPMGDT-JTH-729-2019 SOLICITA MARIA
DEL CARMEN CARRERA.

GLOPEZ

Partida Presupuestaria	Valor	Disponibilidad Previa
01.02.05.01.730304.000.17.01.001.0000.0000 VIATICOS Y SUBSISTENCIAS EN EL EX	3,359.20	12,501.59
Total =>	3,359.20	12,501.59

LUIS RUALES M.
Gerente Financiero Adm.

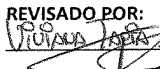
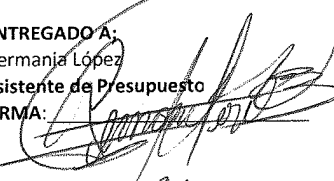
T15224

GERMANIA LOPEZ V.
Asistente De Presupuest

24/10/2019 16:44

Página 1/1

0000065

EMPRESA PUBLICA METROPOLITANA DE GESTION DE DESTINO TURISTICO						
LISTADO DE DOCUMENTOS PREVIO AL PAGO						
LIQUIDACION	Justificación de Viáticos, Movilizaciones y subsistencias para el cumplimiento de tareas oficiales o Servicios Institucionales.					
VIATICOS:						
RESOLUCION No.						
FUNCIONARIO:	Rubén Lara S.					
CARGO:	Coordinador de Promoción Internacional					
MOTIVO:	Ciclo de Capacitaciones Europa 2019					
DESTINO	Francia- Alemania y Holanda 2019					
VALOR VIATICOS:						
ITINERARIO	Quito-París-Lyon-Marsella-Munich-Frankfurt-Amsterdam-Quito					
FECHA DE VIAJE:	28 de septiembre al 11 de octubre de 2019					
No.	DOCUMENTO	No. DE HOJAS	No. DE CPBTE.	CONTROL		OBSERVACIONES
				SI	NO	
1	Ficha Técnica Ciclo de Capacitaciones Europa 2019	9		/		
2	Autorización de participación	1		/		Copia Memorando EPMGDT-DM-2019-213
4	Tarjetas de presentación	6		/		9 Hojas
5	Facturas de hospedaje	6		/		
6	Seguro de viaje	1		/		
7	Tickets aéreos	4		/		
8	Informe de cumplimiento de tareas oficiales o servicios institucionales	8		/		
9	Entrega de Informe de cumplimiento de actividades	1		/		Memorando EPMGDT-DM-2019-243
10	Validación de Informe de cumplimiento de Talento Humano	1		/		Memorando EPMGDT-JTH-729-2019
ELABORADO POR Narciza Jácome OFICINISTA 2 FIRMA:  Quito, DMQ, <u>18/10/2019</u> HORA: <u>12:30</u> ENTREGADO A: Pablo Luna ESPECIALISTA DE CONTABILIDAD FIRMA:  Quito, DMQ, <u>19-10-2019</u> HORA: <u>12:40</u>						
Se ha realizado el control previo al devengado para verificar la legalidad y consistencia de la documentación de soporte para proceder al pago. REVISADO POR:  FIRMA:  Quito, DMQ, <u>21/10/2019</u> HORA: <u>15:14</u> ENTREGADO A: Germanja López Asistente de Presupuesto FIRMA:  Quito, DMQ, <u>21-10-2019</u> HORA: <u>15:33</u>						

Se recibe completo
Hoy 24-10-2019
12:40


0000064

MEMORANDO EPMGDT-JTH-729-2019

Quito D.M., 17 de octubre de 2019

PARA: Luis Ruales M.
GERENTE FINANCIERO ADMINISTRATIVO

DE: María del Carmen Carrera
JEFE DEPARTAMENTAL 2
TALENTO HUMANO

ASUNTO: Validación de Informe de cumplimiento de actividades Comisión de Servicios
"Ciclo de Capacitaciones Europa 2019"

*Pablo
H. Pareda
para
17-10-2019*

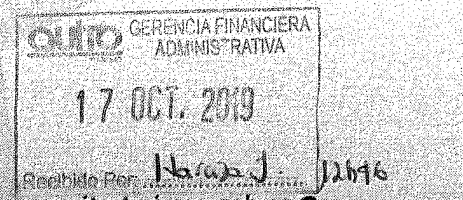
Mediante Resolución Administrativa No. EPMGDT-SD-001-17, de 20 de enero de 2019, se emite el Reglamento Interno de Administración de Talento Humano, que dispone en su Art. 137 "Para la determinación de viáticos en el exterior se estará a la normativa que expida el Ministerio de Trabajo."

Mediante Resolución del Ministerio de Relaciones Laborales 51, de 24 de febrero de 2011 y modificado al 26 de junio de 2019, se emite el Reglamento de Viáticos para Servidores Públicos al Exterior, que dispone, "Art. 21.- Dentro del término de 4 días de concluido el viaje al exterior para cumplir tareas oficiales o servicios institucionales derivados de las funciones de un puesto, las servidoras, servidores, obreros u obreras presentarán a la máxima autoridad o a su delegado un informe de las actividades y productos alcanzados (formulario ubicado en la página web del Ministerio del Trabajo www.trabajo.gob.ec); en el que constará la fecha y hora de salida y llegada al domicilio o lugar habitual de trabajo, el cual deberá ser enviado a la Unidad Financiera o la que hiciera sus veces para el trámite respectivo."

En virtud de lo mencionado, esta Jefatura de Talento Humano, procedió a validar el informe de cumplimiento de actividades de la comisión de servicios "Ciclo de Capacitaciones Europa 2019", cumplida del 30 de septiembre al 10 de octubre de 2019, por el señor Rubén Lara Salazar.

La mencionada información fue presentada mediante Memorando N° EPMGDT-DM-2019-213, del 10 de septiembre de 2019, suscrito por el Director de Mercadeo (s), Oscar López.

Las actividades realizadas según detalla en el Memorando N° EPMGDT-DM-2019-213, del 10 de septiembre de 2019, han sido cotejadas con lo planificado cumplir de conformidad a la Ficha Técnica de Proyecto, de acuerdo al siguiente detalle:



- 30 de Septiembre, París-Francia: Evento de Promoción Turística en la Embajada de Ecuador con la participación de 20 tours operadores de París, aproximadamente.
- 1 de Octubre, París-Francia: Visitas de trabajo a tours operadores durante la Feria Top Resa.
- 2 de Octubre, París-Francia: Segunda visita a Top Resa donde se visitó los stands de países vecinos para recabar información e impresiones que ellos tienen acerca de la feria. Además se mantuvo una agenda de citas a tours operadores y actores de la industria local.
- 3 de Octubre, Lyon-Francia: Capacitaciones puerta a puerta a tour operadores.
- 4 de Octubre, Marsella-Francia: Presentación de destino dirigido netamente para tour operadores, se dieron cita las empresas Ailleurs Voyages, Jancarthier Voyages, Air France y el Consulado de Ecuador en Marsella.
- 7 de Octubre, Munich-Alemania: Capacitación a 6 tour operadores (2 por cada empresa visitada).
- 8 de Octubre, Frankfurt-Alemania: Capacitación a 6 personas de 3 empresas, asistiendo a 3 citas.
- 9 de Octubre, Amsterdam-Holanda: Eventos BTL, Presentación de destino, Cata de Chocolate y Presentación de productos por parte de Latin Trails.
- 10 de Octubre, Amsterdam-Holanda: 3 citas de capacitación.

Con la finalidad de continuar con el procedimiento de liquidación de viáticos, me permito remitir la presente validación de actividades.

Atentamente,



María del Carmen Carrera
JEFE DEPARTAMENTAL 2
TALENTO HUMANO

ACCIÓN	RESPONSABLE	SIGLA	FECHA	SUMILLA
Elaborado por:	Liliana Bermeo G.	JTH	17/10/2019	

MEMORANDO EPMGDT-DM-2019-243

Quito DM, 17 de octubre de 2019

PARA : María del Carmen Carrera
JEFE DE TALENTO HUMANO

ASUNTO: *Informe de cumplimiento de actividades comisión de servicios Ciclo de Capacitaciones Europa 2019*

Por medio de la presente entrego toda la información respecto del viaje realizado a Europa á en el marco de la participación de Quito en el Ciclo de Capacitaciones Europa con objeto de realizar la liquidación respectiva.

Se adjuntan tickets aéreos, informe de cumplimiento de actividades con registro fotográfico, factura de hoteles, seguro de viajes.

Particular que informo para los fines pertinentes.

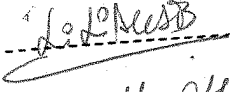
Atentamente


Rubén Lara S.
Coordinador de Promoción Internacional

Otros documentos adjuntos: Bases de datos de los eventos, copias de tarjetas de presentación de los participantes.


TALENTO HUMANO
17 OCT 2019

Recibido por:


M: 24.



INFORME DE CUMPLIMIENTO DE TAREAS OFICIALES O SERVICIOS INSTITUCIONALES

Nro. DE INFORME :

FECHA DE INFORME: 16/10/2019

DATOS GENERALES

APELLIDOS - NOMBRES DE LA O EL SERVIDOR :
LARA SALAZAR RICARDO RUBÉN

PUESTO :

COORDINADOR DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

CIUDAD - PAÍS :
París, Lyon, Marsella - Francia
Munich, Frankfurt - Alemania
Amsterdam - Holanda

NOMBRE DE LA UNIDAD DE LA O EL SERVIDOR :

DIRECCIÓN DE MERCADEO

SERVIDORAS/ ES QUE INTEGRAN LA COMISION
RUBÉN LARA - COORDINADOR DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

INFORME DE ACTIVIDADES Y PRODUCTOS ALCANZADOS

Representante de Quito Turismo para participación en Ciclo de Capacitaciones Europa 2019

ITINERARIO		SALIDA	LLEGADA	NOTA		
FECHA dd-mm-aaa		28/09/2019	11/10/2019	Estos datos se refieren al tiempo efectivamente utilizado en el cumplimiento de tareas oficiales o servicios institucionales desde la salida hasta la llegada al lugar de residencia o trabajo habitual o de cumplimiento de las mismas según sea el caso .		
HORA hh:mm		16:00	14:40			
TRANSPORTE UTILIZADO			SALIDA		LLEGADA	
TIPO DE TRANSPORTE (Aéreo, terrestre, otros)	NOMBRE DEL TRANSPORTE	ROUTA	FECHA dd-mmm-aaaa	HORA hh:mm	FECHA dd-mmm-aaaa	HORA hh:mm
AÉREO	KLM	Quito - Amsterdam	28/09/2019	16:00	29/09/2019	13:15
AÉREO	KLM	Amsterdam - París	29/09/2019	14:30	29/09/2019	15:45
AÉREO	Air France	París - Lyon	02/10/2019	21:20	02/10/2019	22:30
FERREO	Tren	Lyon - Marsella	03/10/2019	21:00	03/10/2019	23:20
AÉREO	Air France	Marsella - Munich	05/10/2019	12:30	05/10/2019	19:35
AÉREO	Lufthansa	Munich - Frankfurt	07/10/2019	21:00	07/10/2019	22:00
AÉREO	KLM	Frankfurt - Amsterdam	08/10/2019	19:20	08/10/2019	20:30
AÉREO	KLM	Amsterdam - Quito	11/10/2019	10:00	11/10/2019	14:40

NOTA : En caso de haber utilizado: 1) transporte público aéreo, fluvial o terrestre, se deberá adjuntar obligatoriamente los pases a bordo o pasajes y 2) vehículos institucionales, se adjuntará la hoja de ruta con tipo de vehículo, número de placa, kilometraje recorrido y los nombres apellidos del conductor

OBSERVACIONES

FIRMA SERVIDOR / A

FIRMAS DE APROBACIÓN

Belén Pacheco
DIRECTOR DE LA UNIDAD

Carla Cárdenas
MÁXIMA AUTORIDAD O SU DELEGADO/A

0000061

Quito, 16 de octubre de 2019

INFORME DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES COMISIÓN DE SERVICIOS
"CICLO DE CAPACITACIONES EUROPA 2019"
DEL 30 DE SEPTIEMBRE AL 10 DE OCTUBRE DE 2019

1. ANTECEDENTES:

El Plan Operativo Anual (POA/PAC 2019) concentra sus estrategias al Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible de la ciudad de Quito al 2021 desarrollado por Quito Turismo durante el primer semestre del 2016 cuya misión se enfoca en la gestión y cumplimiento de funciones que buscan la estructuración de una herramienta estratégica que brinde el marco de gestión común para el Desarrollo Turístico Sostenible de Quito; la garantía de continuidad y sostenibilidad de las políticas públicas para el desarrollo turístico de la ciudad a través de estrategias y acciones acordadas y empoderadas por los actores clave del sector; y la viabilidad para el desarrollo e inversión del turismo para la atracción y llegada de visitantes internacionales a través de la coordinación institucional que fortalezca el posicionamiento de Quito como un destino turístico único y sostenible en el entorno sudamericano y mundial.

La estrategia de marketing internacional para la ciudad de Quito segmenta las acciones promocionales en función de la diferenciación de los mercados objetivos, se considera la promoción y difusión turística del destino en los mercados de acuerdo al siguiente direccionamiento:

Mercados de Desarrollo: Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Benelux, México y Argentina.

Mercados de Posicionamiento: Francia, Italia, Canadá y Australia.

Mercados de Oportunidad: Chile, China y Japón

Mercados de Mantenimiento: Colombia, Perú, España y Brasil

Según las previsiones de la OMT, para el 2020, los países que serán los mayores productores de turismo fuera de sus fronteras son los principales países industrializados – Alemania, Japón, Estados Unidos, Reino Unido y Francia, que encabezan la lista de los diez principales mercados emisores a nivel mundial.

Ecuador hasta noviembre de 2018 ha recibido un total de 1'329.330 visitantes extranjeros, sin considerar las cifras de llegadas de venezolanos (807.834), que traduce un incremento de 0,66% en comparación al mismo periodo del año 2017.

Los principales mercados emisores siguen siendo los ubicados en el continente americano, destacándose Estados Unidos, Colombia y Perú, con una participación relativa del 14%, 13% y 6% respectivamente, mientras que el continente europeo mantiene una cuota significativa de visitantes, donde países como España, Alemania y Reino Unido contribuyeron con un aporte del 4%, 1% y 1% respectivamente al global de visitas registrada durante el período. La contribución del turismo al PIB del Ecuador corresponde al 2% con una generación de ingresos de divisas de 1.663 millones de dólares (2017), lo que representa un crecimiento del 14,8% frente al 2016, con un gasto promedio por turista de \$ 1.215,80 en su estadía de 8 noches 9 días.

De acuerdo al Sistema de Indicadores Turísticos de la ciudad de Quito, durante el 2018 la ciudad recibió un total de 692.9492 visitantes de los cuales, el mercado de Francia registró una llegada de 15.163 personas que corresponden al 2% del total de visitas a la ciudad. De la misma manera Alemania registró una llegada de 20.411 personas, correspondiente al 3% del total, y Holanda por su lado registró en 2018 una llegada de 12.734, correspondiente al 2% del total de llegadas a la ciudad.

En 2019 en el período enero a abril, se ha registrado los siguientes datos: Francia 4.577 personas con una proyección anual que apunta a 15.579, lo que representaría un incremento del 2,74% con respecto al 2018, Alemania 6.537 con una procción hasta diciembre de 20.592 llegadas, que representaría en relación a 2018 un incremento del 0,89%, y Holanda 3.891 con una proyección a diciembre de 12.935, que representará el 1,58% de incremento con relación a 2018.

Si se analiza el comportamiento de los mercados europeos emisores hacia Quito durante los últimos 4 años se encuentra que España, Alemania, Reino Unido, Francia y Holanda se encuentran entre los 11 principales mercados emisores turísticos en el continente europeo al Ecuador convirtiéndolos así en mercados estratégicos para la promoción del destino Quito.

Alemania se encuentra dentro del grupo de los Mercados Prioritarios de Desarrollo, es decir, aquellos mercados internacionales que lideran las llegadas a la ciudad de Quito, donde el destino está posicionado y las relaciones comerciales con el sector turístico tienen una madurez establecida, por tanto, es imprescindible fortalecer la inversión en acciones promocionales de difusión de destino a los segmentos B2B y B2C.

Francia y Holanda se encuentran ubicadas dentro de los mercados de posicionamiento, aquellos que tienen una cualidad o fortaleza diferencial, pero que aún no se han estrechado los lazos comerciales entre el sector de ambos países, y que el visitante común no tiene aún posicionado al destino de forma notoria. Requieren un trabajo de mensajes simples sobre los atributos diferenciales del destino, y trabajo enfocado en B2B principalmente, y soporte en prensa. En el caso de los dos mercados, se cuenta con conectividad directa, una característica muy importante.

Razón por la cual se justifica la realización de acciones orientadas a posicionar el destino, como esta que se llevará a cabo en Europa en el mes de octubre.

2. Participación en Ferias y Eventos Turísticos

Como cita una de las estrategias del Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo de Quito la "Especialización de Marketing por grandes públicos.- persigue maximizar el aprovechamiento de los recursos con un marketing dirigido al B2B (Directo Business to Business). Es precisamente en eventos como ferias, workshops y capacitaciones, en donde la promoción de un destino se la realiza directamente entre empresas turísticas que ofrecen el servicio/destino y las empresas internacionales interesadas en vender el destino, así como también el consumidor final, aprovechando de esta manera al máximo el presupuesto asignado.

2.1. Estrategia

Este año Quito tiene planificado realizar algunas acciones que complementarán y fortalecerán su participación en el mercado europeo:

1. Evaluación de Feria Turística Top Resa con agenda de citas.
2. Ciclo de capacitaciones Francia, Alemania y Holanda
2. Realización de un evento BTL en París en donde se presentó la oferta turística de Quito, dirigido a TRADE y medios de comunicación.
3. Realización de un evento BTL en Ámsterdam en donde se presentó la oferta turística de Quito dirigido a TRADE y medios de comunicación.

2.1.1. Participación en Top Resa

IFTM Top Resa es la principal exposición internacional de turismo B2B de Francia, a la que asisten más de 34,000 profesionales de comercio, en donde se muestra la principal oferta turística que cada destino del mundo presenta, con la finalidad de posicionarse a través de negociaciones directas con tour operadores.

Este año no se participó con stand, puesto que es una visita de evaluación para poder incluir esta feria en planificaciones futuras, tomando en cuenta la importancia del mercado francés para el destino Quito.

En el 2019 el evento reunió a:

- 1700 marcas
- 34.000 profesionales de turismo

Para Quito Turismo, como ente oficial del desarrollo y promoción turística de la ciudad de Quito, la visita a esta feria, constituyó una oportunidad fundamental para la promoción e impulso turístico del destino, pues, a través de la presentación del destino y el networking con actores de la industria que buscan exclusivamente el producto turístico de Latinoamérica, intentó fortalecer las relaciones y presencia de Quito en este mercado europeo generando así nuevas oportunidades comerciales.

2.1.2. Ciclo de Capacitaciones Francia, Alemania y Holanda

El plan de trabajo promocional de Quito Turismo engloba acciones de difusión turística del destino como: capacitaciones in situ al trade, eventos de presentación de destino a tour operadores, contacto con operadores, agentes de viajes y periodistas del mercado internacional, comunicados de prensa, entre otras que se lo realiza en cada mercado prioritario. De acuerdo a los datos estadísticos anteriormente establecidos, Reino Unido Y Alemania constituyen mercados importantes y potenciales para el posicionamiento del destino, es por esto que Quito Turismo vio la necesidad de reforzar las actividades de promoción turística a través de presentaciones y capacitaciones de destino.

Una capacitación y/o presentación de destino tiene como objetivo dar a conocer los atractivos y nuevos productos de nuestra ciudad a los tour operadores y agentes de viajes que operan con Ecuador con el fin de que amplíen su estancia en la ciudad e incorporen los nuevos productos en

sus paquetes turísticos, y con aquellos que no trabajan con Ecuador para que consideren la oportunidad de ampliar su línea de negocios.

Se presentó al trade turístico francés, alemán y holandés las novedades en la oferta turística del destino, enfocadas primordialmente en las 10 razones + 2 para visitar la ciudad, nuevos productos turísticos como el corredor Centro del Mundo y demás acciones enfocadas a inspirar el destino, teniendo en cuenta que se trata de incursionar en nuevos mercados como es el francés y holandés.

Nuestra estrategia buscó también realizar contactos y alianzas con actores del sector turístico interesados en realizar cooperados para brindar una ventaja competitiva al destino Quito frente a otros que se promocionan en los mercados europeos.

2.2.3. Eventos BTL

En el marco del ciclo de capacitaciones de Europa, se llevó a cabo dos eventos BTL, que tuvieron el objetivo de llevar la oferta turística del destino Quito dirigida a actores clave de la industria turística de Europa y medios de comunicación, con la finalidad de posicionar Quito en nuevos mercados. Los eventos BTL planificados fueron:

1. Septiembre 30, Evento de Promoción Turística, París - Francia
2. Octubre 9, Evento de Promoción Turística, Ámsterdam - Holanda

Formato del evento: Quito participó con un delegado de Quito Turismo, más un speaker quienes presentaron la oferta turística de la ciudad, acompañados además de 1 tour operador local que en este caso fue Latin Trails, quien tuvo la oportunidad de realizar una presentación de sus productos a los invitados. Como actividad principal, se realizó una cata del mejor chocolate del mundo, con la finalidad de posicionar a Quito como la capital mundial del chocolate.

3. DETALLE DE ACTIVIDADES REALIZADAS

Se cumplió con 13 días de participación del destino Quito en el Ciclo de Capacitaciones, atendiendo a agentes de viajes de las ciudades de París, Lyon, Marsella, Munich, Frankfurt y Ámsterdam.

30 de septiembre de 2019, París

- ✓ Este día se llevó a cabo el evento en la Embajada de Ecuador en Francia, según estaba planificado, siguiendo la siguiente agenda:

18:00 - 18:10	Recepción y registro de invitados
18:10 - 18:20	Palabras de bienvenida de la Señora Embajadora, María de la Paz Donoso
18:20 - 18:30	Palabras de agradecimiento por parte de Rubén Lara, Delegado de Quito Turismo y Presentación de Quito Turismo
18:30 - 19:00	Cata de chocolate
19:00 - 19:30	Cocktail

Durante esta jornada se recibió a tour operadores de París (20 pax aproximadamente), interesados en promover el destino Quito entre sus clientes,

1 de octubre de 2019, París

- ✓ Se realizaron visitas de trabajo a tour operadores durante la feria Top Resa, siguiendo la siguiente agenda:

11:00hs. Charles JULIEN, Product Manager North & Latin America de JETSET Voyages sur mesure.

11:30 hs. Jorge Partida, Product Manager Latin America de TUI Francia, jpartida@tuifrance.com

13:00 hs. Reunión con Bernard Bonnet, Director de Desarrollo de Les Maisons du Voyage, Bernard.Bonnet@lesmaisonsduvoyage.com

14:00 hs. Reunión con Carlos Feeney, Representante de Comunicación Iberoamericana en Francia.

16:00hs. Reunión con Julien Leveque de Nomade – Amériques, jleveque@nomade-aventure.com

2 de octubre de 2019, París

- ✓ Durante este día se realizó una segunda visita a Top Resa, en donde se visitó los stands de países vecinos, con la finalidad de recabar información e impresiones que ellos tienen acerca de la feria, se mantuvo además una agenda de citas a tour operadores y actores de la industria:

11:15hs. Reunión con Christine TRADORI, Spécialiste Amérique latine, Espagne, Italie, Portugal de IMAGES DU MONDE - CLUB FAUNE Voyages, christine.r@images-du-monde.com

12:00 hs. Reunión con Benjamin Klene, Senior Account Manager de IFTM Daily, benjamin.klene@iftmdaily.com

15:00 hs. Sylvie Ardoin, Managing Director de ALTANUEVA, AMAHUACA, sylvie@altanueva.com

3 de octubre de 2019, Lyon

- ✓ En la ciudad de Lyon se realizaron capacitaciones puerta a puerta a tour operadores, con la finalidad de realizar una presentación de destino, en base a la siguiente agenda:

11:30 hs. Raphael Saez, Presidente de La Route des Voyages, raphael@route-voyages.com

14:00 hs. Agnès Martinet, Representante de Agencia de Bleu Voyages, gerlandtourisme@bleu-voyages.fr

4 de octubre de 2019, Marsella

- ✓ En la ciudad de Marsella se llevó a cabo una presentación de destino dirigido netamente para tour operadores, se dieron cita las empresas Ailleurs Voyages, Jancarthier Voyages, Air France y el Consulado de Ecuador en Marsella, la actividad se desarrolló en el hotel Mercure de la ciudad de Marsella, en base a la siguiente agenda:

10:00hs.	Evento BTL Lugar: Sala Pagnol del MERCURE MARSEILLE CENTRE VIEUX PORT (1 Rue Neuve Saint-Martin, 13001 Marseille).
09:30hs.	Recepción y registro de invitados
09:40hs.	Palabras de bienvenida Consul del Ecuador
09:50hs.	Presentación Quito Turismo
10:50hs.	Presentación de productos Latin Trails
11:00hs.	Presentación Air France
11:30hs.	Sorteo de Pasajes París-Quito-París, otorgados por Air France.

La jornada de capacitaciones en Francia terminó con un total de 53 personas capacitadas durante la semana del 30 de septiembre al 4 de octubre, con una recomendación en general de dar más fuerza a la promoción del destino Ecuador, pues sienten que poco o nada se hace por promocionar las bondades del país, se debe iniciar con una fuerte campaña de inspiración del destino, sin embargo aplauden la iniciativa que Quito realiza para ir mostrándose en el mercado francés.

7 de octubre de 2019, Múnich

- ✓ Las capacitaciones realizadas en la ciudad de Múnich fueron bastante alentadoras puesto que las tour operadoras visitadas mostraron un trabajo ya realizado con Ecuador y además el interés de mejorar el posicionamiento del destino, se siguió la siguiente agenda de trabajo:

11:30hs.	Alexander Krombach, Managing Director de Studiosus Gruppenreisen GmbH, krombach@studiosus.com
13:00hs.	Miriam-Kira Bejaoui, Manager sales, cooperations & marketing de Comvel GmbH, miriam-kira.bejaoui@lastminute.com

Durante esta jornada de trabajo se capacitó a 6 tour operadores, dos de cada empresa visitada, recomiendan fortalecer las acciones promocionales en el mercado Alemán para que el destino vaya quedándose en la memoria de los potenciales turistas y luego puedan transformarse en ventas al destino.

8 de octubre de 2019, Frankfurt

- ✓ La jornada de Capacitaciones en Frankfurt, se llevó a cabo con normalidad, asistiendo a tres citas en donde se dio a conocer el destino Quito a 6 personas de 3 empresas, según la agenda que se detalla a continuación:

10:00hs.	Birgit Taslidza, Product Manager South America de DER Touristik Deutschland GmbH, birgit.taslidza@dertouristik.com +49 69 – 95 88 - 3245
----------	--

11:00 hs. Gabriele Güney, Eden Tours GmbH Lugar: Darmstaedter Landstr. 50, 60594 Frankfurt am Main +49 69 663 667 00 eden@edentours.de

14:30 hs. Reunión con Priscila Palacios, Manager & Zertifizierte Reiseleiterin de PURO ECUADOR, priscila@puroecuador.de +49 (0) 1525 619 5652

9 de octubre de 2019, Ámsterdam

- ✓ Dentro del ciclo de capacitaciones, un eje fundamental fueron los eventos BTL, el segundo se lo realizó en Ámsterdam, en el hotel Apollo Ámsterdam, con el apoyo de la Embajada de Ecuador en Holanda, y Pro Ecuador. Se realizó una presentación de destino, Cata de Chocolate y Presentación de productos por parte de Latin Trails, la agenda se la desarrolló de la siguiente manera:

09:30 hs. Evento BTL: capacitación y cata. Lugar: Apollo Hotel Amsterdam (Richting: Apollolaan 2, 1077 BA, Amsterdam) Colabora Embajada y OCE.

09:30 – 09:40 Recepción y registro de invitados

09:40 – 10:00 Desayuno y networking:

10:00 – 10:40 Presentación Quito Turismo

10:40 – 10:50 Presentación Latin Trails

11:00 hs. Fin del evento

10 de octubre de 2019, Ámsterdam

- ✓ Este fue el último día de capacitación que se desarrolló durante estas dos semanas, cerrando con tres citas en base a la siguiente agenda:

10:00 hs. Niki Godlieb, VakantieXperts Amsterdam, amsterdamb@vx.nl

12:30 hs. Jan-Willem van den Horn, Zuid Amerika Exclusief, info@zuidamerikaexclusief.nl

14:00 hs. Emile Arnst (PCGS PB) - KLM

En el mercado holandés se capacitó a un total de 23 personas entre el evento BTL y las citas puerta a puerta.

4. AGENDA DE TRABAJO

Agenda de Trabajo Ciclo de Capacitaciones	
Fechas	Actividad
28/09/2019	Vuelo Quito - Paris
29/09/2019	Llegada a Paris

30/09/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Paris	
1/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking	
	Evento BTL de Promoción Turística	
2/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking	
	Traslado a Lyon	
3/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Lyon	
	Traslado a Marsella	
4/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Marsella	
5/10/2019	Traslado a Múnich	
6/10/2019	Revisión de Agenda segunda semana	
7/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Múnich	
	Traslado a Frankfurt	
8/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Frankfurt	
	Traslado Ámsterdam	
9/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Ámsterdam	
	Evento BTL de Promoción Turística	
10/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Ámsterdam	
11/10/2019	Vuelo Ámsterdam-Quito	

5. RESULTADOS A LA FECHA

- El Ciclo de Capacitaciones Europa 2019, cierra hasta el día 10 de octubre con un total de 82 personas de tour operadoras que conocieron el destino.

Francia, 53
Alemania, 6
Holanda, 23

- Se estima en base a las negociaciones alcanzadas por Latin Trails un aproximado de 64 personas potenciales que visitarían el Destino en 2020, sin embargo se realizará el seguimiento respectivo a la tour operadora, puesto que los resultados en nuevos mercados se empiezan a visualizar a mediano y largo plazo, según la experiencia comentada por el tour operador.

- Existe la posibilidad de realizar un webinar dirigido a los agentes de viajes que son clientes de las tour operadoras francesas Tui y La Maison du Voyages, esto ayudará a generar conocimiento del destino en los agentes de viajes de estas tour operadoras e incrementar la visibilidad de Ecuador en el mercado francés.
- Se analiza la posibilidad de realizar una campaña cooperará con KLM para el 2020, en donde sería importante sumar a varios actores de la industria, con la finalidad de fortalecer las estrategias técnicas y aumentar el presupuesto de participación en base a indicadores de ventas programadas en la campaña.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En resumen y como recomendación de las personas con quienes se mantuvo reuniones, es necesario generar más campañas de Inspiración del Destino puesto que aún no genera el interés que necesita para reflejar las acciones en ventas, esto especialmente en el mercado francés y holandés.

Los mercados con mayor potencial es al alemán y el inglés, por conocimiento e interés en el destino, capacidad de gasto promedio en cada viaje, y porque además son mercados en donde las acciones promocionales son más efectivas y se las puede traducir a posterior en ventas efectivas.

Se recomienda estar presentes en cada mercado a través de participación en las principales ferias, ya que es la manera más visible de mostrar presencia, accionando incluso gestiones para que sea el MINTUR el paraguas en cada mercado

7. Registro Fotográfico

- 30 de septiembre de 2019, París



- 1 de octubre de 2019, París



TURISMO

grande estrategia

- 2 de octubre de 2019, París



- 3 de octubre de 2019, Lyon



- 4 de octubre de 2019, Marsella

TURISMO

grande estrategia



- 7 de octubre de 2019, Múnich



TURISMO

grande otra vez

- 8 de octubre de 2019, Frankfurt



- 9 de octubre de 2019, Ámsterdam



- 10 de octubre de 2019, Ámsterdam



Atentamente,

Rubén Lara S.

Coordinador de Promoción Internacional

Adj. Pases de Abordar, Factura de Hoteles, copias de tarjetas de presentación recopiladas, base de datos, seguro de viaje.

17/09/2019

AGENCIA N° 86771



TU ASSIST CARD

Por favor verifica que tus datos sean correctos



**RICARDO
RUBEN
LARA
SALAZAR**

N° ASSIST CARD

593 7294084 05D 5DS11

PRODUCTO

AC 60

VIGENCIA DEL SERVICIO

28/09/2019 ▶ 11/10/2019 inclusive.

N° DE DOCUMENTO DE VIAJE

1003326210

COBERTURA HASTA

USD 60.000

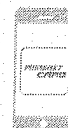
DOBLE AQUI

①

ANTES DE VIAJAR

IMPORTANTE

1. Descarga nuestra APP
2. Inicia sesión con tus datos



②

SI NECESITAS ASISTENCIA MÉDICA DURANTE TU VIAJE

¡Muy simple! Solicitala desde nuestra aplicación móvil, en 3 simples pasos:

1. Completa tus datos y ubicación
2. Indica tus síntomas
3. Selecciona:



VIDEO CONFERENCIA CON UN MÉDICO

Accede a una consulta médica por video conferencia las 24 hs estés donde estes.

ó



CITA CON UN MÉDICO

Nos contactaremos para coordinar la visita.

DOBLE AQUI

③

OTROS MEDIOS DE CONTACTO CON ASSIST CARD:

Para teléfonos Toll Free ingresar a www.assistcard.com/listadotelefonico

📞 América Latina +54 (11) 5555-1500	📞 Norteamérica +1 800-874-2223
📞 Europa +34 (91) 788-3333	📞 Asia +82 (2) 2144-1979



Guarda los medios de contacto en tu celular

- Confirma tus datos y accede a las condiciones generales en my.assistcard.com
- Descarga e imprime la condiciones particulares adjuntas de tu producto.
- Si viajas a USA, antes de ir a una sala de emergencia de un hospital es esencial que te comuniques con nosotros.

0000053



LARA SALAZAR RICARDO RUBEN

N° ASSIST CARD:
593 7294084 05D 5DS11

Producto:
AC 60

N° de identificación:
1003326210

Vigencia del servicio:
28 SEP. 2019 ► 11 OCT. 2019 inclusive

Resumen de Garantías

VERIFIQUE EN LAS CONDICIONES GENERALES LAS CLÁUSULAS CORRESPONDIENTES A LOS LÍMITES Y/O IMPORTES INDICADOS MÁS ABAJO. IMPORTANTE: SI NECESITA ASISTENCIA COMUNÍQUESE CON ASSIST CARD Y RECUERDE QUE USTED DEBE RECIBIR LA AUTORIZACIÓN DE ASSIST CARD ANTES DE TOMAR CUALQUIER INICIATIVA, CONFORME SURGE DE LAS CONDICIONES GENERALES.

C.4	MONTO MÁXIMO GLOBAL (INCLUYE TODOS LOS SERVICIOS DE ESTE PRODUCTO CON SUS TOPES):
	MONTOS MÁXIMOS ESPECÍFICOS POR SERVICIO:
C.4.1.10.1	ASISTENCIA MÉDICA EN CASO DE ACCIDENTE:
C.4.1.10.2	ASISTENCIA MÉDICA EN CASO DE ENFERMEDAD NO PREEXISTENTE:
C.4.2.2	PRIMERA ATENCIÓN MÉDICA POR DOLENCIAS PREEXISTENTES Y DOLENCIAS CRÓNICAS
C.4.1.2	ATENCIÓN POR ESPECIALISTAS:
C.4.1.5.1	MEDICAMENTOS EN ASISTENCIAS AMBULATORIAS:
C.4.1.5.2	MEDICAMENTOS EN ASISTENCIAS CON HOSPITALIZACIÓN:
C.4.1.6.1	ODONTOLOGÍA DE URGENCIA:
C.4.1.9	PRÓTESIS Y ORTESIS
C.4.21	PRÁCTICA DE DEPORTES:
C.4.22	ESTADO DE EMBARAZO:
C.4.3	TRASLADOS SANITARIOS:
C.4.4	REPATRIACIÓN SANITARIA:
C.4.5	ACOMPANIAMIENTO DE MENORES Y MAYORES:
C.4.6	TRASLADO DE UN FAMILIAR:
C.4.7.1	ESTANCIA DE UN FAMILIAR/LÍMITE DIARIO:
C.4.7.2	ESTANCIA DE UN FAMILIAR/LÍMITE TOTAL:
C.4.8	DIFERENCIA DE TARIFA POR VIAJE DE REGRESO RETRASADO O ANTICIPADO:
C.4.9.1	GASTOS DE HOTEL POR REPOSO FORZOSO LUEGO DE UNA HOSPITALIZACIÓN/LÍMITE DIARIO:
C.4.9.2	GASTOS DE HOTEL POR REPOSO FORZOSO LUEGO DE UNA HOSPITALIZACIÓN/MÁXIMO TOTAL:
C.4.13	ASISTENCIA EN CASO DE ROBO O EXTRAVÍO DE DOCUMENTOS:
C.4.14	REGRESO ANTICIPADO POR SINIESTRO GRAVE EN EL DOMICILIO:
C.4.15	REPATRIACIÓN O TRASLADOS FUNERARIOS:
C.4.16	LOCALIZACIÓN DE EQUIPAJES:
C.4.17.1	ASISTENCIA LEGAL/ADELANTO EN CONCEPTO DE PRÉSTAMO:
C.4.18	ANTICIPO DE FONDOS PARA FIANZAS POR RESPONSABILIDAD EN UN ACCIDENTE:
C.4.19	ASISTENCIA LEGAL PARA REALIZAR RECLAMOS A RAÍZ DE ACCIDENTES:
C.5.2.1	VALIDEZ TERRITORIAL:
C.5.4.1	DÍAS CONSECUTIVOS POR VIAJE:
C.5.13	LIMITACIONES Y EXCLUSIONES ESPECIALES POR EDAD:
D.1.3.1(1)	INDEMNIZACIÓN POR DEMORA EN LA ENTREGA DEL EQUIPAJE (MÁS DE 8 HORAS):
D.1.3.2	INDEMNIZACIÓN POR EXTRAVÍO DEL EQUIPAJE:
D.1.3.3	DISPOSICIONES GENERALES PARA LA COMPENSACIÓN/INDEMNIZACIÓN:
	ESTE PRODUCTO NO INCLUYE GASTOS POR ENFERMEDADES PREEXISTENTES. ASSIST CARD DISPONE DE PRODUCTOS QUE INCLUYEN PREEXISTENCIAS, CONSULTE CON SU AGENTE DE VIAJES O EN ASSIST CARD ANTES DE VIAJAR.
	LIMITACIONES Y EXCLUSIONES ESPECIALES PARA TITULARES DE 17 AÑOS O MENORES Y DE 65 O MÁS AÑOS, CONSULTE LAS CONDICIONES GENERALES. SEGUROS AMPARADOS POR CHUBB SEGUROS ECUADOR S.A., BAJO POLIZA N° 0092058 Y SUS RENOVACIONES. UNA DE LAS COMPAÑÍAS DE SEGUROS & REASEGUROS DEL GRUPO ACE.

USD 60.000
USD 60.000
USD 60.000
USD 300
INCLUYE CONTACTO CON EL PEDIATRA DE CABECERA
USD 1.000
INCLUIDO EN C.4
USD 500 (USD 300 POR PIEZA)
USD 2500
USD 10.000
USD 10.000 (INCLUIDO HASTA LA SEMANA 26)
INCLUIDO
INCLUIDO
INCLUIDO
INCLUIDO
USD 100
USD 400
INCLUIDO
USD 180
USD 900
INCLUIDO
INCLUIDO
INCLUIDO
INCLUIDO
USD 8.000
USD 8.000
INCLUIDO
INTERNACIONAL
HASTA 365 DÍAS
NO APLICAN LIMITACIONES POR EDAD
USD 50 (MÁXIMO USD 200)*
USD 1.200 - USD 40 POR KG*
COMPLEMENTARIO

IMPORTANTE: El uso de los servicios de asistencia incluidos en el producto ASSIST CARD por Ud. elegido y adquirido, implica el total conocimiento de las Condiciones Particulares y Condiciones Generales del mismo, cuyos textos se acompañan en archivos adjuntos y que es necesario que Ud. lea. También podrá volver a ver en nuestro website las Condiciones Generales del producto que Ud. acaba de adquirir, como también las condiciones generales y particulares de los seguros.

BOARDING PASS

LARASALAZAR/RICARDOR



Royal Dutch Airlines



GATE WILL CLOSE 15 MINUTES BEFORE DEPARTURE

FLIGHT: BOARDING: GATE: SEAT: FROM: TO: CLASS: SEQ:

KL0751 28SEP19 16:55 A06 17H QUITO UIO AMSTERDAM AMS 2F M 0050
BY: KLM ROYAL DUTCH AI DEP. 16:00 ZONE: 3 ECONOMY
KL1243 29SEP19 16:02 26C AMSTERDAM AMS PARIS CDG M 0111
BY: KLM ROYAL DUTCH AI DEP. 16:30 ECONOMY

ETKT: 0745526327962

CARTE D EMBARQUEMENT / BOARDING PASS

AIRFRANCE

LARA SALAZAR/RICARDO RUBE

ETKT: 0745526327962

PNR: VUX2ZI

FQTV:

VOL/FLIGHT: EMBARQUEMENT/BOARDING: PORTE/GATE: ZONE: SIEGE/SEAT: CLASSE/CLASS: Y
AF7648 20:50 F56 3 28C ECONOMY
EFFECTUE PAR/OPERATED BY: AF7648 - AIR FRANCE
PARIS/CDG LYON/LYS
TERMINAL 2F A/TO: TERMINAL 2
02OCT19-21:20 02OCT19-22:30 SEQ: 076

EMBARQUEMENT CLOS 20 MINUTES AVANT LE DEPART
GATE CLOSES 20 MINUTES BEFORE DEPARTURE TIME

CARTE D EMBARQUEMENT / BOARDING PASS

AIRFRANCE

LARA SALAZAR/RICARDO RUBE

ETKT: 0575526327960

PNR: VVSYJQ

FQTV:

VOL/FLIGHT 1: EMBARQUEMENT/BOARDING: PORTE/GATE: ZONE: SIEGE/SEAT: CLASSE/CLASS: Y
AF7667 15:05 42 18D ECONOMY
EFFECTUE PAR/OPERATED BY: AF7667 - AIR FRANCE
MARSEILLE/MRS PARIS/CDG
TERMINAL 1B A/TO: TERMINAL 2F
05OCT19-15:35 05OCT19-17:05 SEQ: 101

VOL/FLIGHT 2: EMBARQUEMENT/BOARDING: PORTE/GATE: ZONE: SIEGE/SEAT: CLASSE/CLASS: Y
AF1022 17:35 - 3 26F ECONOMY
EFFECTUE PAR/OPERATED BY: AF1022 - AIR FRANCE
PARIS/CDG MUNICH/MUC
TERMINAL 2F A/TO: TERMINAL 1
05OCT19 18:05 05OCT19 19:35 SEQ: 153

0000052

Your baggage receipt,
RICARDO RUBEN LARA SALAZAR



0220280352

Tag Number

07 Oct

Issued

Is this bag missing upon arrival?
Then create a **delay report**.



MUC

From Munich - Franz Josef Strauss



FRA

To Frankfurt/Main Intl.

07 Oct

Flight date



LH123

Flight Number



Baggage regulations

You will find the most important regulations and information about baggage here.



> Dangerous goods



> Liability and insurance

0000051

R

Boarding pass



SEC. KL1774:060

Ricardo Ruben Lara Salazar

Flight **KL1774** Frankfurt **FRA** → Amsterdam **AMS**
 Departure **19:20 / 08 OCT** Operated by KLM CITYHOPPER

Drop-off until	18:39	Terminal 2
Boarding	18:55	Gate D24
Gate closed *	19:05	Zone 3
Seat	10F	Economy
Arrival (est.)	20:30	

* Please note: boarding is not possible after the gate has closed

PNR: VVSYJQ E-TICKET: 057 5526327960



fold here

Your baggage allowance

1 Hand baggage + 1 accessory



A: 55 X 35 X 25 cm
B: 40 X 30 X 15 cm

1 Check-in baggage

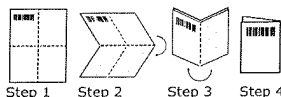


C: L + W + H = max 158

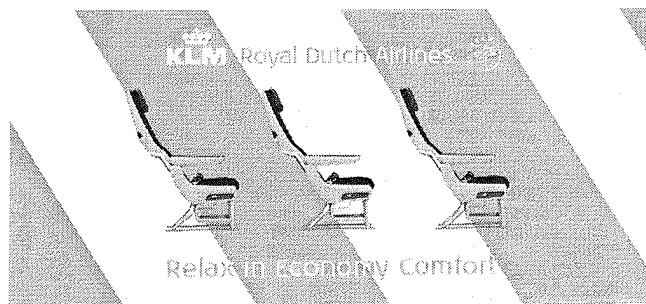
If you have questions about your baggage allowance or want to purchase extra baggage for your KLM flight, please visit klm.com and go to My Trip. If you also fly with another airline in your itinerary, then we strongly advise you to read their (hand) baggage policy as well.

Please note: the overhead luggage bins have limited space. Small bags can be placed underneath the seat in front of you. In case of a full flight, large bags that meet the hand baggage policy may need to be checked in at the gate (free of charge).

Folding instructions



Feel free to contact us 24/7



0000050

BOARDING PASS**LARASALAZAR/RICARDOR**

Royal Dutch Airlines



GATE WILL CLOSE 15 MINUTES BEFORE DEPARTURE

FLIGHT:

BOARDING: GATE: SEAT:

FROM:

TO:

CLASS: SEQ:

KL0755

11OCT19

09:19**E06****B3G**

AMSTERDAM

AMS

QUITO

UIO

M

0185

BY: KLM ROYAL DUTCH AI DEP: 10:00

ECONOMY

ETKT:0745526327961

0000049

A

59, boulevard du montparnasse. 75006 paris. tél. 01 45 48 99 10. télécopie 01 45 48 59 10

E-mail : Hotel@TerminusMontparnasse.com
www.TerminusMontparnasse.fr ou .com

hôtel☆☆☆
terminus
montparnasse

LARA
Francisco Salgado y Luis Calisto

Le : 01/10/2019
Facture : F77754
Chambre : 068
Nom : LARA
Société :
Sejour du 29/09/2019 au 02/10/2019
Voucher :

170150 Quito
EQUATEUR

Date	Description	Prix unit	Qte	TOTAL
29/09/2019	CHAMBRE 1 PERS.	50.00	1.00	50.00
29/09/2019	TAXE DE SEJOUR	1.88	1.00	1.88
30/09/2019	CHAMBRE 1 PERS.	130.00	1.00	130.00
30/09/2019	TAXE DE SEJOUR	1.88	1.00	1.88
01/10/2019	CHAMBRE 1 PERS.	220.00	1.00	220.00
01/10/2019	PETIT DEJEUNER	12.00	1.00	12.00
01/10/2019	TAXE DE SEJOUR	1.88	1.00	1.88
01/10/2019	BADOIT	3.00	1.00	3.00
01/10/2019	HEINEKEN/ 1664 KRONENBOURG	4.00	1.00	4.00
01/10/2019	COCA COLA	3.00	1.00	3.00
	Total			427.64
	Payé le 01/10/2019 par CARTE BLEUE			427.64
NET A PAYER				0.00 €

Tva exonérée : HT : 5.64 € - Tva : 0.00 €
Tva à 10 % : HT : 380.00 € - Tva : 38.00 €
Tva à 20 % : HT : 3.33 € - Tva : 0.67 €

Conditions de règlement : Comptant

Echéance : 01/10/2019

« Conformément à la loi n°2008-776 du 4 août 2008 et à l'article L 441-6 du Code du Commerce, nous vous informons que le délai de règlement des sommes dues est fixé au jour même de l'exécution de la prestation demandée. En cas de non respect de ce délai, des pénalités de retard seront exigibles le jour suivant la date de règlement figurant sur la présente facture dont le taux d'intérêt sera égal à celui appliqué par la BCE [...]. Les pénalités de retard sont exigibles sans qu'un rappel soit nécessaire. Est puni d'une amende de 15.000 euros le fait de ne pas respecter les délais de paiement ».

Merci de votre visite, à bientôt

Page : 1/1

« Loi N°2008-776 du 04/08/2008 + Article L 441-6 du Code du Commerce. A la date de la facture délai légal (30 j) maximum 45 jours.
Pénalités de retard exigibles = 3 fois le taux d'intérêt officiel de la B.C.E. »

s.a. au capital de 205.200 € - r.c.s. paris b 582 061 354 00012 - ape 5510 Z - n° tva fr 65 582 061 354

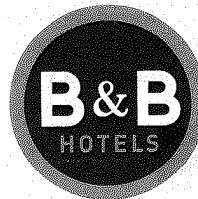
0000048

Facture N°

F25626

02/10/2019

Hotel B&B Lyon Berthelot
 43 Rue Raulin
 69007 Lyon
 Tel : Tel :08.90.64.97.10 (service
 0,35 euro/mn + prix appel)
 Fax : Fax :04.27.18.48.72
 CLASSEMENT HOTELIER: 0*
 SAS B&B HOTELS CAP 16318236,88 Euros
 271 rue Gal Paulet C.S.91975
 29219 BREST Cx2 FR82378047500
 RCS BREST B 378 047 500



Réservez en ligne 24H/24
 www.hotelbb.com

LARA

(490688)

170150 Quito Ecuador

	Qté	Produit	Tarif				Total
			Iva	HT	TTC	TTC	
		BOOHC07					
1	0	1-2 pers 2 Pts Lits NF	10,0	125,45	138,00		138,00
1	0	Petits Déjeuners	10,0	6,23	6,85		6,85
1	0	Taxe de séjour	0,0	1,65	1,65		1,65

Total Facturation

TTC 146,50
 Arrhes/Acpt 0,00
 EUR 146,50

CB

Carte bancaire

Total Encaissé

146,50
 Solde à payer comptant 0,00

	0,0%	10,0%	TOTAL
TVA	0,00	13,17	13,17
HT	1,65	131,68	133,33
TTC	1,65	144,85	146,50

CARTE BANCAIRE
 A0000000031010
 VISA DEBITO
 le 02/10/19 a 23:15:02
 B&B HOTELS
 69007
 LYON
 2900143
 05008584452260
 30002
 *****7816
 9E8718569A4423E1
 712 001 018415
 C @
 MONTANT= 146,50 EUR
 DEBIT
 SIGNATURE DU PORTEUR

TICKET CLIENT
 A CONSERVER

N° Chambre

106

LARA

Code d'accès

560297

Du 02/10/2019
 Au 03/10/2019

N° Chambre

Code d'accès

Du
 Au

N° Chambre

Code d'accès

Du
 Au



Bien pensé pour vous

03/10/2019

HOTEL B&B Marseille les Ports
 7 rue André Allar
 13015 MARSEILLE
 Tel : Tel : 08 90 64 97 12 (service
 0,35 euro/mn + prix appel)
 Fax : Fax : 04.13.42.16.70
 CLASSEMENT HOTELIER: 2*
 SAS B&B HOTELS - Cap 16318236,88 Euros
 271 rue Gal Paulet C.S.91975
 29219 BREST Cx2 FR82378047500
 RCS BREST B 378 047 500



Réservez en ligne 24H/24
 www.hotelbb.com

Lara Salazar

(403177)

Ecuador		Produit	Tarif		Total	
Présent	Qte Futur		TVA	HT	TTC	TTC
BOOHCBO7						
1	1	1-2 pers.1 Grand Lit Non Fume	0,0	56,36	62,00	124,00
1	1	Taxe de sejour	0,0	0,99	0,99	1,98

Total Facturation		TTC	125,98
CB		Arrhes/Acpt	0,00
Carte bancaire		EUR	125,98

Total Encaissé			125,98
Solde à payer comptant			0,00
TVA HT	0,0%	10,0%	TOTAL
	0,00	11,27	11,27
	1,98	112,73	114,71
	TTC	1,98	124,00

CARTE BANCAIRE
 A0000000031010
 VISA DEBITO
 le 03/10/19 a 23:19:59
 B AND B HOTELS
 13015
 MARSEILLE
 2497640
 37804750001762
 30002
 2057
 000001357278
 4925224588417816
 A2221AAAAEB42FAC
 fin 30/06/21
 006 001 009568
 C @
 No AUTO : 685748
 MONTANT REEL=
 125,98 EUR
 MONTANT ESTIME=
 125,98 EUR
 DEBIT
 TICKET COMMERCANT
 A CONSERVER

N° Chambre
509 LARA SALAZAR
 Code d'accès
891249

Du 03/10/2019
 Au 05/10/2019

N° Chambre
 Code d'accès

Du
 Au

N° Chambre
 Code d'accès

Du
 Au

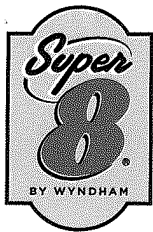


Bien pensé pour vous

Hôtel B&B Marseille les Ports

0000046

R



SUPER 8 MUNICH CITY NORTH

Ruben Lara
Francisco Salgado y Luis Calisto
170150 Quito

Rechnung

Zimmer: 017
Anreise: 05.10.2019
Abreise: 07.10.2019

Datum:
Rechnung Nr.:
Reservierung-Nr.:

Gast: Lara, Ruben , Zimmer: 017 , vom 05.10.2019 bis 07.10.2019

Bezeichnung	Menge	Einzelpreis EUR
Booking.com - Pay Now & Save + 100	2	0,00
Bonus Points		
Frühstück	2	9,00
Saldo Leistungen		307,17

Datum	Zahlungsart	Karten-Nr.	EUR
05.10.2019	Visa		-307,17
Restbetrag			0,00

In dieser Rechnung sind folgende Mehrwertsteuerbeträge enthalten:

MwSt-Satz.	Brutto EUR	Netto EUR	MwSt. EUR
19,00 %	18,00	15,13	2,87
7,00 %	289,17	270,25	18,92

Wir danken Ihnen für Ihren Besuch und hoffen, Sie bald wieder bei uns begrüßen zu dürfen.

-K-U-N-D-E-N-B-E-L-E-G-

Super 8 Munich City Nord
Am Nordring 4
80807 München

Terminal-ID : 69185277
TA-Nr 098099 BNr 3018

Kartenzahlung
VISA DEBITO

EUR 307,17

PAN #####7816
Karte 1
EMV-AID A0000000031010
VU-Nr 147567088
Genehmigungs-Nr 018822
Datum 05.10.19 20:06 Uhr
EMV-Daten
8080008000/6800/04100000
00/D84004F800/DC4000F800
/1E0300//C31E7478/40

*** Zahlung erfolgt ***

AS-Proc-Code = 00 055
00
Capt.-Ref. = 1102
AID59: 258449

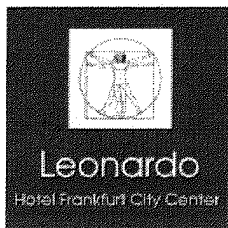
BITTE BELEG AUFBEWAHREN

Am Nordring 4 • D-80807 München
Tel.: 089 / 21 02 05 0 • Fax: 089 / 21 02 05 199
Email: 48618@super8munich.de • www.super8hotels.de
IBAN: DE18 7205 0000 0000 0755 23 • BIC: AUGSDE77XXX

Ein Hotel der GS Star GmbH • Südliche Münchner Straße 8 • D-82031 Grünwald
CEO: Heiko Grote • AG München, HRB 239996 • Ust.-IdNr.: DE280851186

© 2016 Super 8 Worldwide, Inc. All rights reserved. Most hotels are independently owned and operated.
A limited number of international hotels may be managed by an affiliate.

0000045



Leonardo Hotel Frankfurt City Center

To: Ricardo Lara

Francisco Salgado Suite

Original Invoice

Invoice No.: 408034580

EC17205 Quite
Ecuador

Folio number: 28100701

Date Of Issue: 07.10.19

Management :

Sunflower Management GmbH Co. KG

Manager: Herr Blaskovic Marko

V.A.T No: DE250421966

Check-In: 07.10.19 23:19:58

Guest Name: Ricardo Lara

Room	Arrival	Departure	Currency
122	07.10.19	08.10.19	EURO

Date	Description	Reference	Debit	Credit	Qty	Balance
27/09/19	3CP Eurocard	172878		80,19	1	-80,19 7782
07/10/19	122 Lara Daily Room Charge (7%)		74,19		1	0,00
07/10/19	Breakfast (19%)		6,00			

Invoice No.: 408034580	<u>Amount</u>	<u>Tax</u>	<u>Total</u>
Total in EURO	74,38	5,81	80,19

MwSt \ VAT	19%	5,04	0,96	6,00
MwSt \ VAT	7%	69,34	4,85	74,19

Deposit Received:	80,19 EURO
Deposit vat:	5,25 EURO
Deposit net:	74,94 EURO

Original printed by: Kopec Jakob 07.10.19 23:23

Optima PMS Silverbyte Systems

Page 1 of 1

Leonardo Hotel Frankfurt City Center
Münchener Straße 59
60329 Frankfurt
T: +49 (0)69 24 23 20
F: +49 (0)69 23 74 11
E: info.frankfurtcity@leonardo-hotels.com
www.leonardo-hotels.com

Management:
Sunflower Management GmbH & Co. KG
Landsberger Allee 117A
10407 Berlin
Sitz Berlin
AG Charlottenburg HRA 38202 B

Komplementärin:
Rennes Hotel Management GmbH
Landsberger Allee 117A
10407 Berlin
Sitz Berlin
AG Charlottenburg HRB 98823 B

Bankverbindung
HSH Nordbank AG
IBAN DE53 2105 0000 1001 3461 99
SWIFT/BIC HSHNDE33XXX

Geschäftsführer: Daniel Roger, Yoram Biton

0000044

BILL 201930644

Ammonite Hotel & Club Restaurant
Professor W.H. Keesomlaan 14
1183 DJ Amstelveen
contact@ammonite-hotel.com

KvK: 69012458
VATnr.: NL857692252B01

IBAN: NL90INGB0007976747
INGBNL2A

CUSTOMER

Ruben Lara Salazar

ADDRESS

Francisco Salgado Quito
Ecuador
Quito
Ecuador

ISSUE DATE

11/10/2019 07:55:52

TAXATION DATE

11/10/2019

ISSUER

Jaimy L

BILL ITEMS	CREATED	COUNT	VAT RATE	NET	VAT	AMOUNT
Stay 55618 (Ruben Lara Salazar, 08/10/2019 - 11/10/2019, Comfort Room, 04.23)	27/09/2019					
Stay Package (Nights 08/10/2019, 09/10/2019, 10/10/2019)		1x	€297.27	9 %	€272.73	€24.54
City Tax	27/09/2019	3x	€1.75	0 %	€5.25	€0.00
Total			-	€277.98	€24.54	€302.52

PAYMENT	CREATED	COUNT	VALUE
Card payment (Visa 455179*****1771)	08/10/2019	1x	-€302.52
Total			-€302.52

BALANCE	€0.00
----------------	--------------

VAT RATE	NET	VAT	AMOUNT
0 %	€5.25	€0.00	€5.25
9 %	€272.73	€24.54	€297.27
Total	€277.98	€24.54	€302.52

Thank you and hope to see you again at Ammonite!

HOTEL



SUITES

0000043



AMBASSADE DE L'ÉQUATEUR EN FRANCE
Ministère des Affaires Étrangères et de la Mobilité Humaine

Jorge Luis SERRANO
Ministre-Attaché Culturel

34 Avenue de Messine
75008 Paris
http://francia.embajada.gob.ec

jorge.serranosalgado@gmail.com
jserrano@cancilleria.gob.ec
+33(0)145611021 / +33(0)640330310



LE VOYAGE SUR MESURE

*Video
Anglos subs litels
Francés.*

Raphael SAEZ
Conseiller voyageur

LA ROUTE DES VOYAGES

59, rue Franklin 69002 Lyon
Tél. 04 78 42 53 58
Ligne directe : 04 69 16 44 85
raphael@route-voyages.com
www.laroutedesvoyages.com

ANGERS ANNECY BORDEAUX LYON PARIS TOULOUSE GENÈVE



Puro Ecuador
Die Vielfalt erleben

Priscila Palacios

Zertifizierte Reiseleiterin

Tel: +49 (0)69 / 74 74 29 67

Mobil: +49 (0) 152 / 56 19 56 52

Email: priscila@puroecuador.de

Jancarthier
VOYAGES

Laure Koffmann

Forfaitiste Groupes

✉ lkoffmann@jancarthier.fr

☎ 04.94.21.08.08

📍 23 avenue Général de Gaulle
83400 Hyères



Ailleurs Voyages

Mina N

Responsable d'agence
aix@ailleurs.com

39, Cours Mirabeau • 13100 Aix-en-Provence
Tél. 04 42 93 16 80

www.ailleursvoyages.com



Bleu Voyages

Stephane TOSI Resp. Agence

Agnès MARTINET
Conseillère Voyages

213, rue de Gerland - Les Jardins d'Entreprise - rez de chaussée - Bât
B2 - Service Tourisme • 69007 LYON
Tél. : 04 78 69 27 58
gerlandtourisme@bleu-voyages.fr

www.bleu-voyages.com



GOBIERNO DE LA PROVINCIA DE SALTA
Ministerio de Cultura, Turismo y Deportes

Lic. ESTANISLAO VILLANUEVA

Secretario de Turismo

Buenos Aires 93 (A4402FDA) Salta - Argentina - Tel.: (54387) 4310950 - Int 120
E-mail: evillanueva@turismosalta.gov.ar / www.turismosalta.gov.ar

THOMAS LEGRAS

Expert en voyages

✉ tlegras@jancarthier.fr

☎ 04.94.12.18.18

📍 23 av. du Gal de Gaulle
83400 Hyères



Lydia Vereschildt

Lizardo Garcia E6-15
y Juan Leon Mera
Quito - Ecuador
Phone +593 (0) 2 223 1595



International daily of IFTM Top Resa

amin Klene
r Account Manager

+33 413 22 80 63
+33 698 40 29 21
min.klene@iftmdaily.com

iftmdaily.com

00000042

La Grillon - 439 Route de la Seids
Villolles / France
3 442 77 46 00



MONDE
AUTHENTIQUE

Christine Tradori

Conseillère privée en voyages
Paris et région parisienne

christine@monde-authentique.com
www.monde-authentique.com
+33 (0)6 45 40 02 61

CRÉATEUR DE VOYAGES SUR MESURE HORS DES SENTIERS BATTUS

ALTANUEVA

DMC & Events



Sylvie Ardoin
Managing Director

sylvie@altanueva.com
+33 (0)6.78.33.31.67



Mexico - Costa Rica - Guatemala - Ecuador



Jorge PARTIDA
Chef de Produit
Product Manager

API 023
32, rue Jacques Ibert
Bâtiment C
CS 50036
92309 LEVALLOIS-PERRET CEDEX
Tél. +33 (0)1 73 29 24 81
jpartida@tui.france.com

Kevin ARROUZET

HEAD OF SALES UK

email. kevin.arrouzet@webedia-group.com
tel. 0033 6 50 66 30 94



dealchecker.co.uk
we search you save

2, rue Paul Vaillant Couturier - 92532 Levallois-Perret

LUIZ FERREIRA

TRAVEL & TOURISM - LATIN AMERICA
SENIOR ADVISOR

Production ■ Communication ■ Culture
+33 6 98 69 01 81 ■ luizferreira.consulting@outlook.com

Charles JULIEN

Chef de Produit Amérique du Nord et Latine
Product Manager North & Latin America
cjulien@jetset-voyages.fr

Jetset Voyages

41 rue Galilée, 75116 Paris

T +33 (0)1 53 67 13 26

Skype charlesjetset

www.jetset-voyages.fr



Cacao & Spice

Dollebegijnsteeg 5a
Amsterdam

info@cacaoandspice.com
+31 6534 898 54

www.cacaoandspice.com

Leave a review:



Business
Travel.fr

Business Traveller France
Adresse postale:
4, rue Collin
92800 PUTEAUX

Tel.: 33 (0) 1 75 43 49 97
Mobile: 33 (0) 6 61 47 86 58
Fax.: 33 (0) 1 75 43 49 98
acoffre@businesstravel.fr

Site web: www.businesstravel.fr

ALAIN COFFRE
Editeur / Rédacteur en chef



Editions: Allemagne, Asie-Pacifique, Chine, Danemark,
Espagne, Etats-Unis, France, Hongrie, Moyen-Orient, Royaume-Uni.

KITCHEN
FACTORY
PRODUCTION

Jérémie FAZEL

Producteur Exécutif
www.kfprod.fr

12 rue Roger Bacon
75017 Paris

jfazel@kfprod.fr
Tél.: (+33) 1 82 83 75 10
Mobile: (+33) 6 10 36 63 39



Amérique Latine

Bernard Bonnet

Directeur du développement
Business development director

0000041

■ 3, rue Cassette 75006 Paris ■
+33 (0)1 53 63 13 40 / +33 (0)6 76 21 07 46
bernard.bonnet@lesmaisonsduvoyage.com
lesmaisonsduvoyage.com



République de l'Équateur

Maria de la Paz Donoso Castellón
Ambassadrice

34 Avenue de Messine 75008 Paris
<http://francia.embajada.gob.ec>

mdonosoc@cancilleria.gob.ec
+33(0)145611021 / +33(0)686268350



BESPOKE

LAURA CAMBIAGHI
CEO & FOUNDER

+33 6 59 47 13 96
laura.cambiaghi@icbespoke.com
www.icbespoke.com
6bis Boulevard Pereire F-75017 Paris

lastminute.com

Miriam-Kira Bejaoui
Manager sales, cooperations & marketing

ph. +49 (0) 151 406 56 375
miriam-kira.bejaoui@lastminute.com

Comvel GmbH
Elsenheimerstraße 49,
80687 München - Germany



Studiosus
Gruppenreisen

Alexander Krombach
Managing Director

Studiosus Gruppenreisen GmbH
Riesstraße 25
80992 München

Telefon +49 (0) 89 / 500 60-400
Mobil +49 (0) 172 / 99 50 690
alexander.krombach@studiosus.com

www.studiosus-gruppenreisen.com

friends
TOURISTIK MARKETING

Diana Wesser
Sales & Marketing Manager
wesser@friends-world.com

Hochstraße 17
60313 Frankfurt am Main
GERMANY
TEL +49 (0)69 2097760
www.friends-world.com

DER
Touristik

BIRGIT TASLIDZA
Product Manager
Latin America

DER Touristik Deutschland GmbH
Emil-von-Behring-Straße 6 · 60439 Frankfurt am Main
t: +49 69 9588-3245 · f: +49 69 9588-84 3245
BIRGIT.TASLIDZA@DERTOURISTIK.COM
www.dertouristik.com

eden

tours GmbH

Gabriele Güney
Verkauf
Sales

Darmstädter Landstraße 50
„Am Lokalbahnhof“
DE-60594 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69/663 667 00
Mobil: 0171/792 10 75
eden@edentours.de
www.edentours.de

eden

tours GmbH

Tamer Güney
Geschäftsführer
Managing Director

Darmstädter Landstraße 50
„Am Lokalbahnhof“
DE-60594 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69/663 667 00
Mobil: 0171/792 10 75
eden@edentours.de
www.edentours.de

AIRFRANCE



Emile C.C.M. ARNST
Tourism & Destination Management
Global Sales & Commercial Partnerships

Air France & KLM - PCGS.PB
Amsterdamseweg 55, 1182 GP Amstelveen, Netherlands
TEL +31 6 12583356
emile.arnst@klm.com

HEUSSEN
WWW.HEUSSEN-LAW.NL

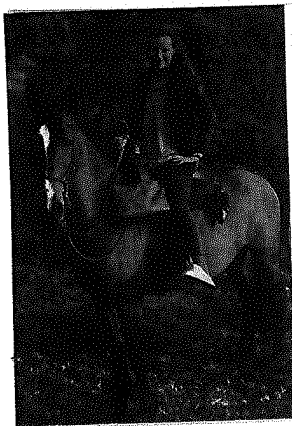
DE ENTREE 139-141
1101 HE AMSTERDAM
THE NETHERLANDS

Paul A. Josephus Jitta
ADVOCaat/PARTNER

0000040

Consul Honorario de la República de Ecuador en Ámsterdam

T +31 (0)20 312 28 12
M +31 (0)6 206 18 755
PAUL.JOSEPHUS.JITTA@HEUSSEN-LAW.NL



Rebecca Braak

Celular Ecuador +593-(0)959428675
Whatsapp +31-(0)630728327
Office Quito +593-(02)6007590

Rijkenhage 16A, 7201LP
Zutphen, the Netherlands
Edificio Coelho, office 309
Francisco de Orellana, Cumbaya, Ecuador

rebecca@rebeccaadventuretravel.com
www.rebeccaadventuretravel.com

MINISTERIO DE
RELACIONES EXTERIORES
Y MOVILIDAD HUMANA



Ambassador Fernando Bucheli
Chargé d' Affaires a.i.-Consul General
Embassy of Ecuador in The Netherlands

Koninginnegracht 84. 2514 AJ, The Hague, Netherlands
Tel.: +31 70 346 95 63
fbucheli@cancilleria.gob.ec
info@embassyecuador.eu
cancilleria.gob.ec

HUUB VAN LUYT
managing director

HEMINGSTONE TRAVEL

Heksenkring 9 | 4823JS Breda | the Netherlands
tel. +31 76 5416438 | gsm. +31 6 47209945
www.hemingstonetravel.com | info@hemingstonetravel.com

 **marvell travel**
tailor made

markus wamsteeker
director/owner
+31 (0)6 422 15 932
markus@marvelltravel.nl

 **interGsa.com**

Mario Escobedo
Director Comercial
m.escobedo@intergsa.com

Schiphol Boulevard 145 Box 145
1118 BG Luchthaven Schiphol
Netherlands
TEL + 31 (0) 20 405 46 46
www.intergsa.com

 **marvell travel**
tailor made

markus wamsteeker
director/owner
+31 (0)6 422 15 932
markus@marvelltravel.nl

 **AirEuropa** 

Sonia Otero Paz
Account Manager

T. +31 (0) 20 655 47 85
M. +31 (0) 615 57 58 65
sonia.otero@air-europa.com

Air Europa Líneas Aéreas, S.A.U.
The Base A Evert v/d Beekstraat 1-34
1118 CL Schiphol. The Netherlands
www.aireuropa.com

 **GLOBALIA**

0000039

BTL Quito Turismo 9 de octubre Ámsterdam			
	EMPRESA/MEDIO	NOMBRE Y APELLIDOS	EMAIL
1	Abogado y Consúl Ecuador en Amsterdam	Paul Jitta	
2	Adventure Travel	Willem Braak	
3	Adventure Travel - oficinas en Ecuador y Holanda	Rebeca Braak	
4	Air Europa Holanda	Yolanda Salvado	yolanda.salvado@air-europa.com
5	Air Europa Holanda	Sonia Otero Paz	sonia.otero@air-europa.com
6	Avila Reizen	Hilda J. Gonzalez R.	hilda@avilareizen.nl
7	Capricorn Incentives	Petra Bosé	petrabose@capricornincentives.nl
8	CBI (Entidad holandesa que promueve las inversiones)	Jack Niama	jackniama@gmail.com
9	CBI (Entidad holandesa que promueve las inversiones)	Funcionario	
10	Embajada del Ecuador	Henry Collahuazo	
11	Embajador- Ecuador en Países Bajos	Fernando Xavier Buchelli Vargas	fbuchelli@cancilleria.gob.ec
12	GoLocal	Pepijn Grau	
13	IDTV	Momo Zarroue	
14	Intraservice	Magriet Kool	margriet@intraservice.nl
15	Marvell Travel	Markus Wamsteeker	info@marvelltravel.nl
16	OCE Rotterdam	Hector Ballesteros	hballesteros@produccion.gob.ec
17	Representante de KLM	Emil Arnst	Emil.Arnst@klm.com
18	Representante de Plugify (musicos emprendedores)	Bas Dielissen	
19	The Travel Club	Vivian Van der Weide	vivian@thetravelclub.nl
20	Travel counsellor	Paola Polesz	paola.polesz@travelcounsellors.nl
21	Travix International B.V	Hanne Corremans	hcorremans@travix.com
22	TravMagazine Mice Travel	Tijn Kramer	tijn.kramer@travmedia.nl
23	TTOO	Bert Slitters	bertslitters@gmail.com
24	Zuid Amerika Exclusief	Jan Willem van den Horn	info@zuidamerikaexclusief.nl

REPORTE DE SEGUIMIENTO / EVENTOS TURÍSTICOS Y FERIAS

BASE DE DATOS

CICLO DE CAPTACIONES EUROPA 2019
DEL 30 DE SEP AL 10 OCT
PARIS, LYON, MARSELLA, MUNICH, FRANKFURT, AMSTERDAM
Rubén Lara S.

FERIA / EVENTO
FECHA
LUGAR
EJECUTIVO DELEGADO

N° CITA	EMPRESA	NOMBRE CONTACTO	APELLIDO CONTACTO	CARGO	EMAIL	PAIS	CIUDAD	DIRECCION	TELEFONO	SITIO WEB	FUENTE DE CONTACTO
1	LES MAISONS DU VOYAGES	Bernard	Bonnet	Directeur du développement	bernard.bonnet@lesmaisonsduvoyages.com	France	Paris	3, Rue Cassette 75006	(+33) 1 53 63 13 40	www.lesmaisonsduvoyages.com	CCEU 2019
2	BESPOKE	Laura	Cambaghi	CEO & Founder	laura.cambaghi@bespoke.com	France	Paris	6bis Boulevard Periere F 75017	(+33) 6 59 47 13 96	www.bespoke.com	CCEU 2019
3	KITCHEN FACTORY	Jérémie	Fazel	Executive Producer	jfazel@kfood.fr	France	Paris	12 rue Roger Bacon 75017	(+33) 1 8 83 75 10	www.kfood.fr	CCEU 2019
4	BUSINESS TRAVELLER FRANCE	Alain	Coffre	Editeur / Rédacteur en Chef	alain@businesstravel.fr	France	Paris	4, rue Collin 92800	(+33) 1 75 43 49 98	www.businesstravel.fr	CCEU 2019
5	TRAVEL & TOURISM	Luiz	Ferreira	Senior Advisor	luizferreira.consulting@outlook.com	France	Paris		(+33) 6 98 69 01 81		CCEU 2019
6	JETSET VOYAGES	Charles	Julien	Product Manager North & Latin America	cl Julien@jetset-voyages.fr	France	Paris	41, rue Galilee, 75116	(+33) 1 53 67 13 36	www.jetset-voyages.fr	CCEU 2019
7	TUI	Jorge	Parida	Product Manager	jparida@tui-france.com	France	Paris	32, rue Jacques Ibert Bâtiment C CS 50036	(+33) 1 72 29 24 81	www.tui-france.com	CCEU 2019
8	WEBEDIA	Kevin	Arnout	Head of Sales UK	kevin.arnout@webedia-group.com	France	Paris	2, rue Paul Vaillant Cloutier - 92532	(+33) 6 50 66 30 94	www.webedia-group.com	CCEU 2019
9	MONDE AUTHENTIQUE	Christine	Tradori	Conseillère privée en voyages Paris	christine@monde-authentique.com	France	Paris		(+33) 6 45 40 02 61	www.monde-authentique.com	CCEU 2019
10	ALTANUEVA	Sylvie	Arcon	Managing Director	sylvie@altanueva.com	France	Paris	20 rue du Sentier 75002	(+33) 1 40 13 15 50	www.altanueva.com	CCEU 2019
11	IFPM	Benjamin	Kline	Senior Account Manager	benjamin.kline@frmdaily.com	France	Paris	Relais du Griffon - 439 Route de la Seds 13117	(+33) 4 43 77 46 00	www.frmdaily.com	CCEU 2019
12	DESTINO SALTA	Estanislao	Villanueva	Secretario de Turismo	estanislao.villanueva@turismosalta.gov.ar	Argentina	Salta	Buenos Aves 93 (A4402FDA)	(+54) 3437 4310930	www.turismosalta.gov.ar	CCEU 2019
13	ALTANUEVA	Isabel	Erazo	Comercial	isabel.erazo@altanueva.com	France	Paris	20 rue du Sentier 75002	(+33) 1 40 13 15 50	www.altanueva.com	CCEU 2019
14	ALTANUEVA	Maria	Llud	Comercial	maria.llud@altanueva.com	France	Paris	20 rue du Sentier 75002	(+33) 1 40 13 15 50	www.altanueva.com	CCEU 2019
15	ALTANUEVA	Michael	Janet	Comercial	abejova@miunibe.com	France	Paris	20 rue du Sentier 75002	(+33) 1 40 13 15 50	www.altanueva.com	CCEU 2019
16	EGIDE VOYAGE	Christine	Binet	Chief d'Agence	christine@egidevoyage.com	France	Paris		(+33) 1 40 13 15 50	www.altanueva.com	CCEU 2019
17	ESPACE VOYAGE	Dieder	Farnault	Journalist	dieder.farnault@espacevoyage.com	France	Paris			www.espacevoyage.com	CCEU 2019
18	IMMANO	Jean	Laurand		jean.philippe.laurand@immano.com	France	Paris			www.immano.com	CCEU 2019
19	Altanueva	Nicole	Roodenburg	Marketing	nicole@altanueva.com	France	Paris	20 rue du Sentier 75002	(+33) 1 40 13 15 50	www.altanueva.com	CCEU 2019
20	Altanueva	Catarina	Martins	Comercial	catarina@altanueva.com	France	Paris	20 rue du Sentier 75002	(+33) 1 40 13 15 50	www.altanueva.com	CCEU 2019
21	Foxtel	Myrtil	Bourgeois		mbourgeois@foxtel.fr	France	Paris			www.foxtel.fr	CCEU 2019
22	JIP EVENT	Jean - Julien	Picquet		jean.julien@jip-event.fr	France	Paris			www.jip-event.fr	CCEU 2019
23	Le Monde Diplomatique	Hernando	Calvo	Freelance Journalist	hcalvo@lemonde.fr	France	Paris				CCEU 2019
24	Selecteur	Agnès	Martinet	Conseillère Voyages	agnès.martinet@selecteur.com	France	Paris	213, rue de Garland - Les Jardins d'Entreprise	(+33) 1 78 69 27 58	www.selecteur.com	CCEU 2019
25	Selecteur	Stéphanie	Tosi	Responsable d'Agence	stephanie.tosi@selecteur.com	France	Paris	213, rue de Garland - Les Jardins d'Entreprise	(+33) 1 78 69 27 58	www.selecteur.com	CCEU 2019
26	LA ROUTE DES VOYAGES	Réhael	Suez	Conseiller Voyageur	rehael@route-voyages.com	France	Paris	59, rue Franklin 69002	(+33) 4 69 16 44 85	www.laroutedesvoyages.com	CCEU 2019
27	ALLEURS VOYAGES	Mina	N	Responsable d'Agence	mina@alleurs.com	France	Paris	39, Cours Mirabeau 13100	(+33) 4 47 93 16 80	www.alleursvoyages.com	CCEU 2019
28	JANCANTHER	Thomas	Legras	Expert en Voyages	thomas@jancanther.fr	France	Marsella	23 av. Du Gal de Gaulle 83400	(+33) 4 94 12 18 18	www.jancanther.fr	CCEU 2019
29	JANCANTHER	Laure	Kolmann	Forfaitiste Groupes	laure@jancanther.fr	France	Marsella	23 av. Du Gal de Gaulle 83400	(+33) 4 94 12 18 18	www.jancanther.fr	CCEU 2019
30	STUDIOSUS	Alexander	Krombach	Managing Director	alexander.krombach@studiosus.com	Allemagne	Munich	Ruesraße 25 80992	(+49) 1729950690	www.studiosus-kuppenreisen.com	CCEU 2019
31	LAST MINUTE	Minam - Kira	Bajouli	Managing Director	minam-kira.bajouli@lastminute.com	Allemagne	Munich	Elbenheimstrasse 49 80837	(+49) 1514065375	www.lastminute.com	CCEU 2019
32	DET TOURISTIK	Birgit	Tasildza	Product Manager Latin America	birgit.tasildza@dettouristik.com	Allemagne	Frankfurt	Emil-von-Behring-Strasse 6	(+49) 695883245	www.dettouristik.com	CCEU 2019
33	FRIENDS TOURISTK MARKETING	Diana	Wesser	Sales & Marketing Manager	diana.wesser@friends-world.com	Allemagne	Frankfurt	Hechtstrasse 17	(+49) 93209760	www.friends-world.com	CCEU 2019
34	EDEN TOURS	Tomer	Gurney	Managing Director	ed@edentours.de	Allemagne	Frankfurt	Damstädter Landstrasse 30	(+49) 6966366700	www.edentours.de	CCEU 2019
35	PURO ECUADOR	Priscila	Palacios	Zertifizierte Reiseleiterin	priscila@puroecuador.de	Allemagne	Frankfurt		(+49) 15276195652	www.puroecuador.de	CCEU 2019
36	HEUSSEN	Paul	Josephus	Consul Honorario Ecuador en Amsterdam	paul.josephus.lara@heussen-law.nl	Holanda	Amsterdam	De Entree 139-141 1101 He Amsterdam	(+31) 202618755	www.heussen-law.nl	CCEU 2019
37	WIRTSCHAFT KLIM	Emile	Arnst	Tourism & Destination Management	emile@wirtschaft-klm.com	Holanda	Amsterdam	Amsterdamsweg 55 1182 GP Amsterdam	(+31) 4 12583356	www.klm.com	CCEU 2019
38	EMAJADA DE ECUADOR EN HOLANDA	Fernando	Bucheli	Embajador	fbucheli@canallera.rob.ec	Holanda	La Haya	Koninginnegracht 84 2514	(+31) 703469563	www.canallera.rob.ec	CCEU 2019

0000037

2

39	REBECCA TRAVEL	Rebecca	Brak	Owner	rebecca@rebeccaandmarveltravel.com	Holanda	Amsterdam	Pijkerhage 16A, 7201LP	(+31) 630728377	www.rebeccaandmarveltravel.com	CCU 2019
40	MARVEL TRAVEL	Markus	Wamsteeker	Director	markus@marveltravel.nl	Holanda	Amsterdam	beersjsweg 310 1058 ah	(+31) 206120999	www.marveltravel.nl	CCU 2019
41	HEMINGSTONE TRAVEL	Huib	Van Luyk	Managing Director	info@hemingstonetravel.com	Holanda	Amsterdam	Heksenring 2 4233JS	(+31) 647209945	www.hemingstonetravel.com	CCU 2019
42	INTERGSA	Mario	Escobedo	Director Comercial	m.escobedo@intergsa.com	Holanda	Amsterdam	Schiphol Boulevard 145 Box 145 1118 BG	(+31) 204059646	www.intergsa.com	CCU 2019
43	AIR EUROPA	Sonia	Otero	Account Manager	sonia.otero@ir-europa.com	Holanda	Amsterdam	The Base A Ever 170 Beetsstraat 1-3A 1118 CL	(+31) 615575865	www.aireuropa.com	CCU 2019

favor proceder según la normativa legal vigente
11/09/2019

TURISMO

MEMORANDO EPMGDT-DM-2019-218

Quito DM, 10 de septiembre de 2019

PARA : Carla Cárdenas
GERENTE GENERAL

ASUNTO: *Detalles Logísticos y solicitud de autorización Participación Ciclo de Capacitaciones Europa 2019*

De acuerdo a la Ficha Técnica adjunta, pongo en su conocimiento que con la finalidad de cumplir las actividades contempladas en el POA/PAC 2019 para la promoción de Quito en mercados internacionales, se ha planificado la participación de Quito en el Ciclo de Capacitaciones de Francia, Alemania y Holanda 2019, a desarrollarse del 30 de septiembre al 10 de octubre de 2019 más días de viaje en las ciudades de París, Lyon, Marsella, Munich, Frankfurt y Amsterdam.

Pongo en su consideración los detalles logísticos del evento y a su vez solicitamos la autorización de la participación de la funcionaria delegada como representante de Quito Turismo para el evento, así como el cronograma de trabajo de las actividades programadas.

Representante: *Rubén Lara S. Coordinador de Promoción Internacional*

Agenda de Trabajo Ciclo de Capacitaciones	
Fechas	Actividad
28/09/2019	Vuelo Quito - París
29/09/2019	Llegada a París
30/09/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en París
1/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking Evento BTL de Promoción Turística
2/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking Traslado a Lyon
3/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Lyon Traslado a Marsella
4/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Marsella
5/10/2019	Traslado a Munich
6/10/2019	Revisión de Agenda segunda semana
7/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Munich Traslado a Frankfurt
8/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Frankfurt Traslado Amsterdam
9/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam Evento BTL de Promoción Turística
10/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam
11/10/2019	Vuelo Amsterdam-Quito

Particular que se informa para los fines pertinentes.

Oscar López
Director de Mercadeo (S)

ACCIÓN	RESPONSABLE	SIGLA UNIDAD	FECHA	SUMILLA
Elaborado por:	Rlara	EPMGDT - DM	2019-09-10	R

QUITO
GERENCIA GENERAL

10 SEP 2019

Recibido por:

16:00
ORIGINAL EN ANTIPO
0000036

ANTECEDENTES

1. Nombre del Evento

CICLO DE CAPACITACIONES EUROPA 2019
Feria de Turismo Internacional TOPRESA 2019

2. Antecedentes

Mediante la Ordenanza Metropolitana N°309, se crea la Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico "Quito Turismo", entidad jurídica de derecho público cuyos objetivos parten del principio de la ejecución de políticas, planes, programas y proyectos para el posicionamiento de la ciudad de Quito como destino turístico sostenible a nivel nacional e internacional, así como el mejoramiento y difusión de los lugares turísticos y actividades culturales de Quito y sus áreas aledañas.

El Plan Operativo Anual (POA/PAC 2019) concentra sus estrategias al Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible de la ciudad de Quito al 2021 desarrollado por Quito Turismo durante el primer semestre del 2016 cuya misión se enfoca en la gestión y cumplimiento de funciones que buscan la estructuración de una herramienta estratégica que brinde el marco de gestión común para el Desarrollo Turístico Sostenible de Quito; la garantía de continuidad y sostenibilidad de las políticas públicas para el desarrollo turístico de la ciudad a través de estrategias y acciones acordadas y empoderadas por los actores clave del sector; y la viabilidad para el desarrollo e inversión del turismo para la atracción y llegada de visitantes internacionales a través de la coordinación institucional que fortalezca el posicionamiento de Quito como un destino turístico único y sostenible en el entorno sudamericano y mundial.

3. Estrategia de Mercadeo Internacional

La estrategia de marketing internacional para la ciudad de Quito segmenta las acciones promocionales en función de la diferenciación de los mercados objetivos, se considera la promoción y difusión turística del destino en los mercados de acuerdo al siguiente direccionamiento:

Mercados de Desarrollo: Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Benelux, México y Argentina.

Mercados de Posicionamiento: Francia, Italia, Canadá y Australia.

Mercados de Oportunidad: Chile, China y Japón

Mercados de Mantenimiento: Colombia, Perú, España y Brasil

Según las previsiones de la OMT, para el 2020, los países que serán los mayores productores de turismo fuera de sus fronteras son los principales países industrializados – Alemania, Japón, Estados Unidos, Reino Unido y Francia, que encabezan la lista de los diez principales mercados emisores a nivel mundial. Ecuador hasta noviembre de 2018 ha recibido un total de 1'329.330 visitantes extranjeros, sin considerar las cifras de llegadas de venezolanos (807.834), que traduce un incremento de 0,66% en comparación al mismo periodo del año 2017.

Los principales mercados emisores siguen siendo los ubicados en el continente americano, destacándose Estados Unidos, Colombia y Perú, con una participación relativa del 14%, 13% y 6% respectivamente, mientras que el continente europeo mantiene una cuota significativa de visitantes, donde países como España, Alemania y Reino Unido contribuyeron con un aporte del 4%, 1% y 1% respectivamente al global de visitas registrada durante el periodo. La contribución del turismo al PIB del Ecuador corresponde al 2% con una generación de ingresos de divisas de 1.663 millones de dólares (2017), lo que representa un crecimiento del 14,8% frente al 2016, con un gasto promedio por turista de \$ 1.215,80 en su estadía de 8 noches 9 días.

De acuerdo al Sistema de Indicadores Turísticos de la ciudad de Quito, durante el 2018 la ciudad recibió un total de 692.9492 visitantes de los cuales, el mercado de Francia registró una llegada de 15.163 personas que corresponden al 2% del total de visitas a la ciudad. De la misma manera Alemania registró una llegada de 20.411 personas, correspondiente al 3% del total, y Holanda por su lado registró en 2018 una llegada de 12.734, correspondiente al 2% del total de llegadas a la ciudad.

4. Características del Mercado

En 2019 en el período enero a abril, se ha registrado los siguientes datos: Francia 4.577 personas con una proyección anual que apunta a 15.579, lo que representaría un incremento del 2,74% con respecto al 2018, Alemania 6.537 con una procción hasta diciembre de 20.592 llegadas, que representaría en relación a 2018 un incremento del 0,89%, y Holanda 3.891 con una proyección a diciembre de 12.935, que representará el 1,58% de incremento con relación a 2018.

Si se analiza el comportamiento de los mercados europeos emisores hacia Quito durante los últimos 4 años se encuentra que España, Alemania, Reino Unido, Francia y Holanda se encuentran entre los 11 principales mercados emisores turísticos en el continente europeo al Ecuador convirtiéndolos así en mercados estratégicos para la promoción del destino Quito.

Alemania se encuentra dentro del grupo de los Mercados Prioritarios de Desarrollo, es decir, aquellos mercados internacionales que lideran las llegadas a la ciudad de Quito, donde el destino está posicionado y las relaciones comerciales con el sector turístico tienen una madurez establecida, por tanto, es imprescindible fortalecer la inversión en acciones promocionales de difusión de destino a los segmentos B2B y B2C.

Francia y Holanda se encuentran ubicadas dentro de los mercados de posicionamiento, aquellos que tienen una cualidad o fortaleza diferencial, pero que aún no se han estrechado los lazos comerciales entre el sector de ambos países, y que el visitante común no tiene aún posicionado al destino de forma notoria. Requieren un trabajo de mensajes simples sobre los atributos diferenciales del destino, y trabajo enfocado en B2B principalmente, y soporte en prensa. En el caso de los dos mercados, se cuenta con conectividad directa, una característica muy importante.

Razón por la cual se justifica la realización de acciones orientadas a posicionar el destino, como esta que se llevará a cabo en Europa en el mes de octubre.

PERFIL DEL TURISTA FRANCÉS

Población millones (2018)	66'890.000
Ingreso medio per cápita anual	€ 35.100,00 / USD 39.271,28 (dólares por persona)

1.1 CARACTERÍSTICAS DEL VIAJERO

Edad:	De 60 años y + (19,9%) (Baby Boomers)
	De 40 a 59 años (23,4%) (Generación X / Boomers)
	De 20 a 39 años (49,8%) (Millennials)
	De 0 a 19 años (8,1%) (Centennials)
Género:	Hombres: 54,2%
	Mujeres: 45,8%
Estado Civil:	Soltero: 54,8%
	Casado o Unión Libre: 41,3%
	Divorciado o Viudo: 3,9%
Grado de Instrucción:	Básica: 21,4%
	Superior: 48,6%
	Posgrado: 30,1%
Ocupación:	Estudiante: 17,1%
	Profesional Ejecutivo: 10,3%
	Profesional Técnico: 49,0%
	Servicios/ Comercio: 14,3%
	Otros: 9,4%
Principales intereses de viaje	Turismo cultural
	Turismo de aventura y deportes
	Turismo de sol y playa
Motivo de viaje:	Vacación, recreo, ocio: 76,8%
	Visita a familiares y amigos: 8,7%
	Negocios: 8,2%
	Otros motivos personales: 6,2%
Cómo viajan:	Solos: 40,9%
	Acompañado: 59,2% (grupo promedio de 3 personas)
Categoría de Servicio:	4 o 5 estrellas: 47,0%
	3 estrellas: 28,9%
	1 o 2 estrellas: 24,1%

1.2 PLANIFICACIÓN / ORGANIZACIÓN DE VIAJE

Tiempo de anticipación:	Más de 5 meses: 42,9%
	De 2 a 4 meses: 39,7%
	1 mes o menos: 17,4%
Intermediación:	Uso de Paquete Turístico: 29,2% (paquetes "All Inclusive" - 43,6%)
	Organiza su visita por cuenta propia: 70,8%
Medios de Información para planificar viajes:	Internet: 50,1%
	OTAS:
	Trip Advisor: 50,4%
	Booking: 19,3%
	Consejos de familiares, amigos, conocidos: 22,8%
	Agencias de viajes: 15,8%
	TV/Otros medios: 11,3%

Gasto Promedio por viaje (sin ticket aéreo)	Más de \$2.000,00 : 20,8% De \$1.000,00 a \$1.999,00 : 32,7% Menos de \$1.000,00 : 46,5 % Gasto Promedio: \$1.587,7 (por turista por 13 noches) <i>* Gasto en país</i>
Distribución de gasto:	Alojamiento: 32,1% Alimentación: 23,4% Transporte Interno: 15,8% Otros gastos: 11,5% Compras: 10,1%
Estadía Promedio (días):	14 días / 13 noches en el país
1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	
Número de viajeros globales:	29'055 millones de viajes (2017)
Principales plazas:	París, Lyon, Burdeos, Marsella y Toulouse
Conectividad: (A Quito / A Ecuador)	Aerolíneas con conexión: Iberia (L. Mie. J. V. S. D) KLM (L. M. Mie, J. V. S. D) LATAM (L. M. Mie, J. V. S. D) Avianca (L. M. Mie, J. V. S. D)
Estacionalidad: (meses que)	Enero, Febrero, Marzo, Septiembre
Vacaciones pagadas al año: (citar temporadas de vacaciones)	30 días al año (preferiblemente en temporada de verano / 1 viajes de ocio al año mínimo)
Principales competidores (Destinos)	Italia Reino Unido Marruecos
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS (pdf, links libros)	Perfiles de Turismo Internacional 2017. Ministerio de Turismo del Ecuador. PROMPERÚ. (s.f.). Perfil del Turista Extranjero de Francia 2018.
PERFIL DEL TURISTA ALEMÁN	
Población millones (2018)	82'886.000
Ingreso medio per cápita anual	€ 40.900,00 / USD 45.760,56 (dólares por persona)
1.1 CARACTERÍSTICAS DEL VIAJERO	
Edad:	De 60 años y + (19,9%) (Baby Boomers)
	De 40 a 59 años (27,1%) (Generación X / Boomers)
	De 20 a 39 años (43,3%) (Millennials)
	De 0 a 19 años (9,8%) (Centennials)
Género:	Hombres 52,1%
	Mujeres 47,9%
Estado Civil:	60,8% Soltero
	36,8% Casado / Unión Libre
	2,4% Divorciado / Viudo
Grado de Instrucción:	24% Básica
	44,3% Superior
	31,7% Postgrado
Ocupación:	23,6% Estudiante
	8,2% Profesional Ejecutivo
	43,3% Profesional Técnico
	17,3% Servicios/ comercio
	7,5% Otros
Principales intereses de viaje	Sostenibilidad y naturaleza
	Cultura, Patrimonio y Destinos exóticos
	Turismo de Aventura y Deportes
	Turismo de Sol y Playa
Motivo de viaje	Vacación, recreo, ocio: 75,5%
	Negocios: 9,9%
	Visita a familiares y amigos: 8,1%
	Otros motivos personales: 7,6%
	50,8% Acompañados (promedio de 3 personas)
	49,2% Solos

5. Perfil del Turista

Cómo viajan:	* Entre 31-40 años: son la fuerza laboral activa y disponen de tiempo limitado para tomar sus días de descanso, por lo tanto, suelen aprovechar al máximo las vacaciones.
	* Mayores de 50 años: tienen alto poder adquisitivo y flexibilidad en el tiempo para viajar. Quieren conocer nuevos destinos y tienden a viajar en las temporadas bajas.
Categoría de Servicio:	46,4% (4 o 5 estrellas)
	29,7% (3 estrellas)
	23,9% (1 o 2 estrellas)
1.2 PLANIFICACIÓN / ORGANIZACIÓN DE VIAJE	
Tiempo de anticipación:	Más de 5 meses: 45,8%
	De 2 a 4 meses: 35,2%
	1 mes o menos: 19,0%
Intermediación:	Uso de Paquete Turístico: 37,6% (paquetes "All Inclusive" - 48,1%)
	Organiza su visita por cuenta propia: 62,4%
Medios de Información para planificar viajes:	52,7% Internet
	Trip Advisor : 49,6%
	Booking: 24,4%
	Otros: 26,0%
	Redes Sociales y Web de Destinos
	20,5% Consejos de familiares, amigos y conocidos
Gasto Promedio por viaje (sin ticket aéreo)	17,6% Agencia de viaje
	9,2% Otros medios
	41,2% Menos de USD 1.000,00
	30,5% De USD 1.000 a USD 1.999,00
	28,3% Más de USD 2.000,00
	Gasto Promedio: USD 1.177,30 (por turista por 14 noches)
Distribución de gasto:	* Gasto en país
	* Gasto sin tomar en cuenta pasaje aéreo
	28,3% Alojamiento
	22,4% Otros Gastos
	18,7% Alimentación
	14,6% Transporte Interno
Estadía Promedio (días):	9,4% Compras
	6,6% Actividades turísticas
	15 días / 14 noches en el país
1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	
Número de viajeros globales:	92'402 millones de viajes en 2017
Principales plazas:	Berlín, Frankfurt, Múnich, Hamburgo y Colonia
Conectividad:	No existen vuelos directos
(A Quito / A Ecuador)	Aerolíneas con conexión:
	Iberia (L. Mie. J. V. S. D)
	Copa (L. M. Mie, J. V. S. D)
	LATAM (L. M. Mie, J. V. S. D)
	KLM (L. M. Mie, J. V. S. D)
	Avianca (L. M. Mie, J. V. S. D)
Estacionalidad: (meses que prefieren viajar)	Enero, Mayo, Junio, Julio, Agosto
Vacaciones pagadas al año: (citar temporadas de vacaciones)	20 días al año
Principales competidores (Destinos Preferidos):	Brasil
	República Dominicana
	Cuba,
	Costa Rica
	Colombia
	Chile

FUENTES BIBLIOGRAFICAS (pdf, links libros)	Perfiles de Turismo Internacional 2017. Ministerio de Turismo del Ecuador. http://www.tourismusanalyse.de/zahlen/daten/statistik/tourismus-urlaub-reisen/2018 https://www.driv.de/en/specialized-topics/standards-and-market-research/german-travel-market-facts-and-figures.html https://countryeconomy.com/demography/population/germany http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Alemania_FICHA%2520PAIS.pdf The German Consumer and Travel Market in 2018 Travel & Tourism Intelligence Center Tui Deutschland study
PERFIL DEL TURISTA HOLANDES	
Población millones (2018)	17'080.000
Ingreso medio per cápita anual	€ 44.900,00 / USD 50.235,92 (dólares por persona)
1.1 CARACTERÍSTICAS DEL VIAJERO	
Edad:	De 62 años y + (6%) (Baby Boomers)
	De 42 a 61 años (28%) (Generación X / Boomers)
	De 22 a 41 años (49%) (Millennials)
	De 0 a 21 años (17%) (Centennials)
Género:	Hombres: 58%
	Mujeres: 42%
Estado Civil:	Soltero: 43%
	Casado o Unión Libre: 34%
	Divorciado o Viudo: 23%
Grado de Instrucción:	Básica: 24%
	Superior: 44,3%
	Posgrado: 31,7%
Ocupación:	Estudiante: 23.6%
	Profesional Ejecutivo: 8.2%
	Profesional Técnico: 43.3%
	Servicios/ Comercio: 17,3%
Principales intereses de viaje	Turismo cultural
	Turismo de aventura y naturaleza
	Turismo de sol y playa
Motivo de viaje:	Vacación, recreo, ocio: 71%
	Visita a familiares y amigos: 18%
	Negocios: 7%
	Otros motivos personales: 4%
Cómo viajan:	Solos: 48%
	Acompañado: 52% (grupo promedio de 3 personas)
Categoría de Servicio:	4 o 5 estrellas: 36%
	3 estrellas: 38%
	1 o 2 estrellas: 13%
	Otros: 35%
1.2 PLANIFICACIÓN / ORGANIZACIÓN DE VIAJE	
Tiempo de anticipación:	Más de 5 meses: 35%
	De 2 a 4 meses: 54%
	1 mes o menos: 7%
Intermediación:	Uso de Paquete Turístico: 28%
	Organiza su visita por cuenta propia: 72%
Medios de Información para planificar viajes:	Internet: 68%
	OTAS:
	Trip Advisor: 34%
	Booking: 51%
	Consejos de familiares, amigos, conocidos: 29%
Gasto Promedio por viaje (sin ticket aéreo)	Agencias de viajes: 24%
	Más de \$2.000,00 : 23%
	De \$1.000,00 a \$1.999,00 : 45%
	Menos de \$1.000,00 : 32%
	Gasto Promedio: \$1463 (por turista por 13 noches) * Gasto sin tomar en cuenta pasaje aéreo
	Alojamiento: 13,2%
	Alimentación: 33,1%
	Transporte interno: 15,00%

	Distribución de gasto:	Transporte interno: 15,8% Compras: 20,2% Actividades Turísticas: 9,6% Otros: 8,1%
	Estadía Promedio (días):	18 días / 17 noches en otros destinos
	1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	
	Número de viajeros globales:	11.774 millones de viajes en 2017
	Principales plazas:	Ámsterdam, Utrech, Rotterdam, La Haya y Maastricht
	Conectividad: (A Quito / A Ecuador)	Aerolíneas de conexión aérea directa: KLM (L. M. Mie. J. V. S. D) Total: 5 vuelos diarios
		Aerolíneas con conexión: Iberia (L. Mie. J. V. S. D) LATAM (L. M. Mie, J. V. S. D) Avianca (L. M. Mie, J. V. S. D) American Airlines (L. M. Mie. J. V. S)
	Estacionalidad: (meses que)	Noviembre, diciembre, enero y febrero
	Vacaciones pagadas al año: (citar temporadas de vacaciones)	24 días al año (vacaciones garantizadas y bono vacacional)
	Principales competidores (Destinos Preferidos):	España Grecia Turquía Italia
	FUENTES BIBLIOGRAFICAS (pdf, links libros)	Euromonitor International - PASSPORT. (2018). Netherlands: Country Profile. Informe del Departamento de Investigación y Análisis de Mercados de Guatemala
6. Participación en Ferias y Eventos Turísticos	Como cita una de las estrategias del Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo de Quito la "Especialización de Marketing por grandes públicos.- persigue maximizar el aprovechamiento de los recursos con un marketing dirigido al B2B (Directo Business to business)". Es precisamente en eventos como ferias, workshops y capacitaciones, en donde la promoción de un destino se la realiza directamente entre empresas turísticas que ofrecen el servicio/destino y las empresas internacionales interesadas en vender el destino aprovechando de esta manera al máximo el presupuesto asignado.	
6.1. Estrategia	Este año Quito tiene planificado realizar algunas acciones que complementarán y fortalecerán su participación en el mercado europeo: 1. Evaluación de Feria Turística Top Resa con agenda de citas. 2. Ciclo de capacitaciones Francia, Alemania y Holanda ✓ 2. Realización de un evento BTL en París en donde se presentará la oferta turística de Quito, dirigido a TRADE y medios de comunicación ✓ 3. Realización de un evento BRL en Asterdam en donde se presentará la oferta turística de Quito dirigido a TRADE y medios de comuicación ✓	
6.2. Participación en TOP RESA 2019	IFTM Top Resa es la principal exposición internacional de turismo B2B de Francia, a la que asisten más de 34,000 profesionales de comercio, en donde se muestra la principal oferta turística que cada destino del mundo presenta, con la finalidad de posicionarse a través de negociaciones directas con tour operadores. Este año no se participará con stand, puesto que es una visita de evaluación para poder incluir esta feria en planificaciones futuras, tomando en cuenta la importancia del mercado francés para el destino Quito. En el 2019 el evento reunirá a: • 1700 marcas	
6.2.1. Sede de Top Resa	Parc des Expositions de la Porte de Versailles Hall 1, Place de la Porte de Versailles, 75015 PARIS - FRANCE	
6.2.2. Modalidad	Top Resa es una feria que permite mantener reuniones B2B con actores principales de la industria turística de Francia, agendados previamente. Quito participará por esta ocasión como visitante de la feria, con la finalidad de realizar una evaluación para futuras participaciones con stand. y co-expositores.	

0000030

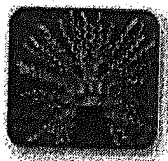
6.2.3. Agenda de Feria	1 de octubre: Reuniones de trabajo con profesionales del trade (one to one), Benchmarking de destinos ✓ 2 de octubre: Reuniones de trabajo con profesionales del trade (one to one), Benchmarking de destinos ✓																						
6.3. Ciclo de Capacitaciones Francia, Alemania y Holanda	El plan de trabajo promocional de Quito Turismo engloba acciones de difusión turística del destino como: capacitaciones in situ al trade, eventos de presentación de destino a tour operadores, contacto con operadores, agentes de viajes y periodistas del mercado internacional, comunicados de prensa, entre otras que se lo realiza en cada mercado prioritario. De acuerdo a los datos estadísticos anteriormente establecidos, Reino Unido Y Alemania constituyen mercados importantes y potenciales para el posicionamiento del destino, es por esto que Quito Turismo ve la necesidad de reforzar las actividades de promoción turística a través de presentaciones y capacitaciones de destino. Una capacitación y/o presentación de destino tiene como objetivo dar a conocer los atractivos y nuevos productos de nuestra ciudad a los tour operadores y agentes de viajes que operan con Ecuador con el fin de que amplíen su estancia en la ciudad e incorporen los nuevos productos en sus paquetes turísticos, y con aquellos que no trabajan con Ecuador para que consideren la oportunidad de ampliar su línea de negocios. Se presentará al trade turístico francés, alemán y holandés las novedades en la oferta turística del destino, enfocadas primordialmente en la plataforma digital turística de la ciudad, nuevos productos turísticos como el corredor Centro del Mundo y demás acciones enfocadas a inspirar el destino, teniendo en cuenta que se trata de incursionar en nuevos mercados como es el francés y holandés. Nuestra estrategia busca también realizar contactos y alianzas con actores del sector turístico que estén interesados en realizar cooperados para brindar una ventaja competitiva al destino Quito frente a otros que se promocionan en los mercados europeos.																						
6.4. Eventos BTL	En el marco del ciclo de capacitaciones de Europa, se llevará a cabo dos eventos BTL, que tienen el objetivo de llevar la oferta turística del destino Quito dirigida a actores clave de la industria turística de Europa y medios de comunicación, con la finalidad de posicionar Quito en nuevos mercados. Los eventos BTL planificados son: 1. Septiembre 30, Evento de Promoción Turística, Paris - Francia ✓ 2. Octubre 9, Evento de Promoción Turística, Amsterdam - Holanda ✓ Formato del evento: Quito participará con un delegado de Quito Turismo, más un speaker quienes presentarán la oferta turística de la ciudad, acompañados además de 3 tour operadores locales quienes tendrán la oportunidad de realizar un networking con los invitados. Como actividad principal, se realizará una cata del mejor chocolate del mundo, con la finalidad de posicionar a Quito como la capital mundial del chocolate.																						
7. Objetivo General de Participación	Trabajar en conjunto para promocionar la ciudad de Quito como puerta de entrada al destino Ecuador durante las acciones de promoción planificadas, con el fin de consolidar una presencia integral y sólida del destino Quito y Ecuador en el trade turístico francés, alemán y holandés, que busca exclusivamente el producto turístico de Latinoamérica, a través de una agenda de trabajo que fortalezca las relaciones públicas y genere oportunidades de desarrollo turístico para la ciudad de Quito.																						
8. Producto Turístico: Temáticas a presentar en base a los intereses del	<table> <tr> <th data-bbox="287 1556 478 1624">INTERESES DE LOS MERCADOS</th><th data-bbox="478 1556 1412 1624">PRODUCTO TURÍSTICO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO</th></tr> <tr> <td data-bbox="287 1624 478 1758" rowspan="4">Turismo de Naturaleza/ Ecoturismo / Aventura</td><td data-bbox="478 1624 1412 1646">1. Chocó Andino, nueva Reserva de la Biósfera</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1646 1412 1702">2. Turismo de Aventura y Ecoturismo en Parroquias Rurales: Pacto, Gualea, Nanegal, Nanegalito, Nono, Calacalí, Lloa.</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1702 1412 1724">3. Reserva Ecológica Antisana</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1724 1412 1758">4. Áreas de Uso Sustentable (Acus Pachijal, Acus Yunguilla y Acus Mashpi)</td></tr> <tr> <td data-bbox="287 1758 478 2128" rowspan="14">Turismo Cultural</td><td data-bbox="478 1758 1412 1780">1. Centro Histórico más grande y mejor preservado de Latinoamérica.</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1780 1412 1803">2. Quito, Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad.</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1803 1412 1825">3. Quito experiencial:</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1825 1412 1848">4. Cúpulas y torres,</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1848 1412 1870">5. Visita a artesanos: La Ronda, San Marcos, Sombreros de Paja Toquilla.</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1870 1412 1892">6. Mercados tradicionales</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1892 1412 1915">7. Rutas Teatralizadas Centro Histórico y La Mariscal</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1915 1412 1937">8. Monasterios y Conventos</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1937 1412 1960">9. Turismo Creativo</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1960 1412 1982">10. Corredor Centro del Mundo</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 1982 1412 2004">11. Teléferico de Quito</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 2004 1412 2027">12. Historia milenaria de Quito</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 2027 1412 2049">1. Clases de cocina</td></tr> <tr> <td data-bbox="478 2049 1412 2072">2. Dulces tradicionales</td></tr> </table>	INTERESES DE LOS MERCADOS	PRODUCTO TURÍSTICO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO	Turismo de Naturaleza/ Ecoturismo / Aventura	1. Chocó Andino, nueva Reserva de la Biósfera	2. Turismo de Aventura y Ecoturismo en Parroquias Rurales: Pacto, Gualea, Nanegal, Nanegalito, Nono, Calacalí, Lloa.	3. Reserva Ecológica Antisana	4. Áreas de Uso Sustentable (Acus Pachijal, Acus Yunguilla y Acus Mashpi)	Turismo Cultural	1. Centro Histórico más grande y mejor preservado de Latinoamérica.	2. Quito, Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad.	3. Quito experiencial:	4. Cúpulas y torres,	5. Visita a artesanos: La Ronda, San Marcos, Sombreros de Paja Toquilla.	6. Mercados tradicionales	7. Rutas Teatralizadas Centro Histórico y La Mariscal	8. Monasterios y Conventos	9. Turismo Creativo	10. Corredor Centro del Mundo	11. Teléferico de Quito	12. Historia milenaria de Quito	1. Clases de cocina	2. Dulces tradicionales
INTERESES DE LOS MERCADOS	PRODUCTO TURÍSTICO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO																						
Turismo de Naturaleza/ Ecoturismo / Aventura	1. Chocó Andino, nueva Reserva de la Biósfera																						
	2. Turismo de Aventura y Ecoturismo en Parroquias Rurales: Pacto, Gualea, Nanegal, Nanegalito, Nono, Calacalí, Lloa.																						
	3. Reserva Ecológica Antisana																						
	4. Áreas de Uso Sustentable (Acus Pachijal, Acus Yunguilla y Acus Mashpi)																						
Turismo Cultural	1. Centro Histórico más grande y mejor preservado de Latinoamérica.																						
	2. Quito, Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad.																						
	3. Quito experiencial:																						
	4. Cúpulas y torres,																						
	5. Visita a artesanos: La Ronda, San Marcos, Sombreros de Paja Toquilla.																						
	6. Mercados tradicionales																						
	7. Rutas Teatralizadas Centro Histórico y La Mariscal																						
	8. Monasterios y Conventos																						
	9. Turismo Creativo																						
	10. Corredor Centro del Mundo																						
	11. Teléferico de Quito																						
	12. Historia milenaria de Quito																						
	1. Clases de cocina																						
	2. Dulces tradicionales																						
	0000029																						

Base a los intereses del mercado	Gastronomía	3. Mercados Tradicionales 4. Huecas 5. Experiencia de chocolate y cerveza artesanal
	Vida Nocturna	1. La Mariscal 2. La Floresta 3. Guápulo 4. Cumbayá
	Turismo de Bienestar	1. Papallacta 2. Wellness alrededor de Quito 3. Spa
	Turismo de Compras	1. Galerías 2. Mercados Artesanales 3. Quinde Visitor Center 4. Otavalo
	Turismo CAVE (Científico, Académico y Vountariado)	1. Yunguilla 2. Intillacta 3. Pambiliño - Reserva Ecológica y Granja Educativa 4. Mashpi Shungo
	• Plataforma Digital Turística de Quito (Sitio Web, City APP Quito es Mío, Video de Quito)	
	• Calidad y Exclusividad de Servicios Turísticos / Distintivo Q.	
9. Evaluación y seguimiento	Una vez concluida la participación en los eventos planificados, Quito Turismo realizará: • Seguimiento a citas de trabajo para fortalecer la información y el acercamiento mantenido en el Encuentro Empresarial, con el fin de generar oportunidades comerciales de difusión y posicionamiento de destino. • Levantamiento de Base de Datos tanto de los contactos realizados durante el Encuentro Empresarial. • Cuadrante de resultados (corto plazo)	
10. Representante Delegado	Rubén Lara S. Coordinador de Promoción Internacional	1. Asistencia a las citas con TTOO internacionales en Top Resa, según agenda planificada. 2. Presentar el destino en las capacitaciones puerta a puerta a realizarse en Francia, Alemania y Holanda 3. Coordinación y Presentación de destino en los eventos BTL programados en Paris y Amsterdam. 4. Brindar todas las herramientas posibles y dar respuesta a los requerimientos e inquietudes sobre el destino turístico a los asistentes al evento. 5. Entrega y distribución de material promocional 6. Visita a otros stand / oportunidades de Alianzas con otros destinos, aerolíneas, etc.
	Dentro del POA/PAC 2019 de Quito Turismo se considera la participación de Quito en actividades que fortalezcan la difusión y el posicionamiento en los mercados internacionales, así como, la oportunidad de abrir alianzas de trabajo que permitan potenciar el destino en su ámbito turístico, su ámbito comercial y actualmente su potencial de crecimiento a través de la expansión a productos turísticos de alto impacto. La participación en el Ciclo de Capacitaciones Eujropa se dará bajo el siguiente esquema presupuestario:	
11. Presupuesto	TOP RESA 1. Inscripción como visitante en la Feria Top Resa 2019 ✓ 2. Boleto Aéreo Quito-Paris ✓ CAPACITACIONES DE DESTINO: ✓ 3. Boleto Aéreo internos Paris - Lyon, Lyon - Marsella, Marsella - Frankfurt, Frankfurt - Amsterdam, Amsterdam - Quito ✓ EVENTOS BTL: ✓ 4. Pago de venue y activación en cada evento.	
12. Conclusiones	De acuerdo a lo mencionado en esta ficha técnica y con el fin de dar cumplimiento a nuestros objetivos institucionales en favor del fortalecimiento de la promoción y desarrollo turístico del Distrito Metropolitano de Quito y al haberse citado las ventajas estratégicas que se adquirirían con la presencia de Quito en esta jornada de trabajo se recomienda dar inicio a los procedimientos correspondientes para formalizar este viaje de trabajo.	
Participación de la Industria Local		
Importancia de la	Una estrategia promocional de importancia es el acercamiento al tour operador local con el fin de unificar esfuerzos y fortalecer la presencia del destino Quito en el mercado, por lo que convocará a tour operadores locales a unirse a esta iniciativa y participar en conjunto con Quito Turismo quienes después de las presentaciones del destino tendrán la oportunidad de presentar su oferta y establecer relaciones comerciales.	

participación de la industria local	Para la selección de los tour operadores participantes se tomará en cuenta criterios técnicos como su priorización de mercados y su deseo de soporte de Quito Turismo para la promoción del destino turístico y su oferta, actividades que permitirán el cumplimiento de nuestro principal objetivo que se enfoca en multiplicar los recursos e impacto de las acciones de promoción para el incremento del flujo de pasajeros a la ciudad.
Compromisos de Trabajo de la Industria	1. Pago de una inscripción a Quito Turismo como registro de su participación en el ciclo de capacitaciones. 2. Oferta de paquetes turísticos que tengan por lo menos 3 noches en Quito y que incluyan los nuevos productos de Quito. 3. Cubrir todos los gastos logísticos de su participación que incluyen costos de: boletos aéreos, alojamiento, alimentación, transporte.
Co Expositores	En esta ocasión y luego de realizar la convocatoria respectiva, la empresa seleccionada es Latin Trails
Costo de inscripción de cada Co-expositor:	USD 1.500,00
Metodología de Convocatoria	Se envió la convocatoria a toda la base de tour operadores, en base al siguiente cronograma de fechas: 15 de agosto: Envío de convocatoria a través de mail chimp. 22 de agosto: Fecha límite de inscripción (se tomará en cuenta las 3 primeras empresas que envíen sus propuestas) 9 de septiembre: Anuncio de las empresas seleccionadas. 12 de septiembre: Fecha límite de pago de inscripción.
Coordinación de Ciclo de Capacitaciones	Rubén Lara S. Coordinador de Promoción y Operación Internacional - Europa rlara@quito-turismo.gob.ec 2993300 ext 1008

Elaborado por: Rubén Lara S.
Coordinador de Promoción Internacional

Revisado por: Oscar López
Director de Mercadeo (S)



BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

**OPI registradas y pendientes de autorización y
liquidación en el SPI-SP
Corte 3**

Fecha: 27-9-2019

Hora: 12:50:22

Usuario: PATINO TELLO MONICA
ELENA 1220299

Control MD5.: 52c3b1a032b50a413c4829f4e2b8650d

Num. Ref. BCE.:14667039

Institución Publica: EMP. PUB. METROP. DE GESTION DE DESTINO TURISTICO		# Cta.:1220299
Institucion Receptora	Opi para liquidacion	Monto
BANCO DE LA PRODUCCION	1	3,359.20
Total:	1	3,359.20

MUY IMPORTANTE: Imprima este reporte como constancia del REGISTRO de los archivos en el SPI_SPI. Igualmente, es necesario que el Autorizador proceda a AUTORIZAR el archivo correspondiente a través del Sistema de Pago Interbancario del Sector Público, caso contrario, esta información únicamente quedará como REGISTRADA Y NO SERA EJECUTADA EN EL SSP del BCE.

[Imprimir](#)



EMPRESA PUBLICA METROPOLITANA DE GESTION DE DESTINO
TURISTICO
SISTEMA DE PAGO INTERBANCARIO

Transferencia No: 233
Banco: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
Cuenta Corriente: 01220299
Fecha: 27 de Septiembre del 2019

Fecha	Comprobante	Documento Bancario	Beneficiario	Valor	Detalle
27/09/2019	CE 1007	36 12196011146	LARA SALAZAR RICARDO RUBEN	3,359.20	LARA SALAZAR RICARDO RUBEN - REGISTRO ANCIPTICO DE VIATICOS Y SUBSISTENCIA PARA EL CICLO DE CAPACITACIONES EUROPA 2019 A REALIZARSE EN LAS CIUDADES DE PARIS, LYON, MARSELLA, MUNICH, FRANKFURT Y AMSTERDAM EN REPRESENTACION DE QUITO TURISMO SEGUN MEMORANDO No. EPMGDT-JTH-660-2019 DE FECHA 26 DE SEPTIEMBRE DEL 2019 SEGUN MEMORANDO No. MARIA DEL CARMEN CARRERA JEFF DEPARTAMENTAL 2 DE TAI ENTO
				0.00	Total Cheques=>
				3,359.20	Total Notas Débito=>
				3,359.20	Total Transferencia=>
				SON: TRES MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE Dolares 20/1	
				0 Cts	

Ing. Luis Ruzales
Gerente Financiero Adm

Mónica Patiño
Asistente De Tesorería

TURISMO

grande viaje

EMPRESA PUBLICA METROPOLITANA DE GESTION DE DESTINO TURISTICO

COMPROBANTE DE PAGO N° 1007

FECHA: 27/09/2019

©

Asiento N° 4530

BANCO CENTRAL DEL ECUADOR Cta Cte No 01220299

Nota Débito N° 0

A LA ORDEN DE: LARA SALAZAR RICARDO RUBEN

USD 3,359.20

LA SUMA DE: TRES MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y NUEVE Dolares 20/100 Ctsv

QUITO, 27 de Septiembre del 2019

DETALLE DEL COMPROBANTE:

LARA SALAZAR RICARDO RUBEN.- REGISTRO ANCITICPO DE VIATICOS Y SUBSISTENCIA PARA EL CICLO DE CAPACITACIONES EUROPA 2019 A REALIZARSE EN LAS CIUDADES DE PARIS, LYON, MARSELLA, MUNICH, FRANKFURT Y AMSTERDAM EN REPRESENTACION DE QUITO TURISMO SEGUN MEMORANDO No. EPMGDT-JTH-660-2019 DE FECHA 26 DE SEPTIEMBRE DEL 2019 SEGUN MEMORANDO No. MARIA DEL CARMEN CARRERA JEFE DEPARTAMENTAL 2 DE TALENTO HUMANO

				MPATINO
No	DOCUMENTOS BANCARIOS Beneficiario	Valor	Firma	Ruc/Ci
CTA 12196011146	LARA SALAZAR RICARDO RUBEN	3,359.20		
	TOTAL DOCUMENTOS BANCARIOS USD	3,359.20		
Código	APLICACION CONTABLE Descripción	Parcial	Debe	Haber
1.1.2.15.01.001	ANTICIPOS DE VIATICOS, PASAJES Y OTROS DE VIAJE I		3,359.20	
1.1.1.03.01.001	BANCO CENTRAL DEL ECUADOR CTA CTE 01220299			3,359.20
	SUMAN o PASAN USD		3,359.20	3,359.20

TC-233

Mónica Patiño
Asistente De Tesorería

Ing. Luis Ruales
Gerente Financiero A

Beneficiario Ci

27/09/2019 12:47

Página 1/1

0000025



**EMPRESA PUBLICA METROPOLITANA DE GESTION DE DESTINO
TURISTICO**

ANTICIPO DE FONDOS

Transacción # 14931

Fecha: 27/09/2019

Proveedor: LARA SALAZAR RICARDO RUBEN

Detalle:

ANT. VIATIC. CICLO DE CAPACITA. EUROP

Tipo	Fecha	Número	Valor	Cuenta
ANTIC	27/09/2019	26092019	3,359.20	1.1.2.15.01.001 ANTICIPOS DE VIATICOS, PASAJE
		Total=>	3,359.20	

Contadora (e)
Lic.consuelo Montenegro

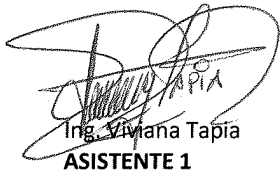
Gerente Financiero Admi
Ing. Luis Ruales

EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE GESTIÓN DE DESTINO TURÍSTICO**LISTADO DE DOCUMENTOS PREVIO AL PAGO**

ANTICIPO: Viáticos, Movilizaciones y subsistencias para el cumplimiento de tareas oficiales o Servicios Institucionales.
RESOLUCION: EPMGDT-GG-CC-2019-025
FUNCIONARIO: Rubén Lara
CARGO: Coordinador de Promoción Internacional A
MOTIVO: "Ciclo de Capacitaciones Europa 2019"
DESTINO: Francia - París
VALOR VIÁTICOS: USD 3.359,20
ITINERARIO: Paris, Lyon, Marsella, Munish, Frankfurt y Amsterdam.
MEMO No.: EPMGDT-JTH-660-2019

No.	DOCUMENTO	CONTROL		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	Ficha técnica del proyecto.	/		
2	Autorización de Gerencia General para participar en el evento.	/		
3	Copia del pasaje.	/		
4	Cálculo de Viáticos.	/		
5	Solicitud de certificación presupuestaria.	/		
6	Certificación presupuestaria.	/		
7	Solicitud de viáticos y movilización.	/		
8	Solicitud de anticipo del viaje.	/		
9	Resolución Administrativa de autorización del viaje y declaración de Comisión de Servicios.	/		EPMGDT-GG-CC-2019-025 del 26 de septiembre del 2019.
10	Memo del área requirente a Talento Humano.	/		

Revisado por:


Ing. Viviana Tapia
ASISTENTE 1

Quito, Miercoles 26 de Septiembre de 2019.
HORA: 17:00 

0000023

MEMORANDO EPMGDT-JTH-660-2019

Quito DM, 26 de septiembre de 2019

PARA: Luis Ruales Moncayo
GERENTE FINANCIERO ADMINISTRATIVO

DE: María del Carmen Carrera E.
JEFE DEPARTAMENTAL 2
TALENTO HUMANO

ASUNTO: Solicitud pago anticipo de viáticos Rubén Lara

Por medio del presente solicito a usted autorizar a quien corresponda, proceder con el pago del anticipo por el concepto de viáticos y subsistencias para el servidor Ricardo Rubén Lara Salazar, Coordinador de Promoción Internacional A; para que asista del 28 de septiembre al 11 de octubre del presente año incluyendo los días de traslado al "Ciclo de Capacitaciones Europa 2019" a realizarse en las ciudades de Paris, Lyon, Marsella, Munich, Frankfurt y Amsterdam en representación de Quito Turismo.

El valor total a pagar por el concepto antes descrito es Tres mil trescientos cincuenta y nueve dólares de los Estados Unidos de Norteamérica con 20/100 (US\$ 3359.20).

Atentamente,

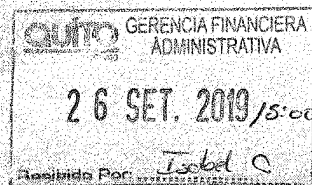
María del Carmen Carrera E.
JEFE DEPARTAMENTAL 2
TALENTO HUMANO

ACCIÓN	RESPONSABLE	SIGLA	FECHA	SUMILLA
Elaborado por	Isabel Cruz	JTH	26/09/2019	

QUITO
CONTABILIDAD

26 SEP 2019

Recibido por:



0000022

RESOLUCIÓN ADMINISTRATIVA No. EPMGDT-GG-CC-2019-025

CARLA CÁRDENAS RAMÍREZ
GERENTE GENERAL DE LA
EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE GESTIÓN DE DESTINO TURÍSTICO

CONSIDERANDO:

- Que,** el artículo 315 de la Constitución de la República faculta al Estado la constitución de empresas públicas para la gestión de sectores estratégicos, la presentación de servicios públicos, el aprovechamiento sustentable de recursos naturales o de bienes públicos y el desarrollo de otras actividades económicas.
- Que,** el citado artículo determina que, las empresas públicas funcionarán como sociedades de derecho público, con personería jurídica, autónoma financiera, económica, administrativa y de gestión, con los altos parámetros de calidad y criterios empresariales, económicos, sociales y ambientales;
- Que,** el artículo 5 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas faculta a los gobiernos autónomos la creación de empresas públicas por acto normativo legalmente expedido;
- Que,** en base de lo dispuesto en los artículos 225 numeral 4, 314, 315, y 425 de la Constitución de la República, el concejo Metropolitano de Quito expide la Ordenanza Metropolitana de Creación de Empresas Públicas (O.M. No. 0309 de 16 de abril de 2010), publicada en el Registro Oficial No. 186 del 5 de mayo del 2010, que en su Sección Sexta crea la Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico, la misma que sucede jurídicamente a la Empresa Metropolitana Quito-Turismo, asumiendo los derechos y obligaciones, así como los derechos litigiosos, obligaciones y acciones; y, en general, los derivados de todos y cada uno de los actos y contratos celebrados por aquella, de conformidad con la Ley Orgánica de Empresas Públicas;
- Que,** el artículo 16 de la Ley Orgánica de Empresas Públicas determina que la Administración del Talento Humano de las empresas públicas corresponde al Gerente General o a quien éste delegue expresamente;
- Que,** el artículo 30 de la referida Ley Orgánica, manifiesta que, en la relación de trabajo entre los servidores de carrera sujetos a esta Ley y los obreros, se observarán las siguientes normas: entre otras, "2. No forma parte de la remuneración:... b) ...,viáticos, subsistencias y movilizaciones;"
- Que,** el artículo 108 del Reglamento Interno de Administración del Talento Humano de Quito Turismo, determina el procedimiento para la declaración de Comisión de Servicios en el exterior de los funcionarios de la Empresa;
- Que,** mediante Memorando N° EPMGDT-DM-2019-213 de 10 de septiembre de 2019, el Director de Mercadeo Subrogante, solicita a la Gerencia General se autorice la comisión de servicios para que el señor Ricardo Rubén Lara Salazar, Coordinador de Promoción Internacional A participe como representante de Quito Turismo en el "Ciclo de

0000021 4

Capacitaciones Europa 2019" que se desarrollará del 30 de septiembre al 10 de octubre de 2019 en las ciudades de París, Lyon, Marsella, Munich, Frankfurt y Amsterdam.

Que, mediante sumilla inserta en el memorando No EPMGDT-DM-2019-213, la Gerencia General aprueba la comisión de servicios del señor Rubén Lara Salazar.

Que, existen los recursos suficientes para atender la presente comisión de servicios en el exterior, conforme la certificación de disponibilidad de fondos N° 413, emitida por la Gerencia Financiera Administrativa de Quito Turismo;

En uso de sus facultades legales,

RESUELVE:

Art. 1.- Autorizar el viaje y declarar en comisión de servicios al señor Rubén Lara Salazar, a partir del 28 de septiembre al 11 de octubre de 2019, incluyendo los días de traslado para que asista en calidad de representante de Quito Turismo al "Ciclo de Capacitaciones Europa 2019", en las ciudades de París, Lyon, Marsella, Munich, Frankfurt y Amsterdam.

Art. 2.- Los gastos relacionados con esta participación se cubrirán con cargo a las partidas, que para el efecto constan en el presupuesto de la Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico - Quito Turismo.

Art.3.- La presente resolución entrará en vigencia a partir de su expedición; y de su aplicación encárguese a la Gerencia Financiera Administrativa de la Empresa.

Dado en DM de Quito, a los 26 días del mes de septiembre de 2019.



Carla Cárdenas Ramírez
GERENTE GENERAL

**EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA
DE GESTIÓN DE DESTINO TURÍSTICO**

MEMORANDO EPMGDT-DM-2019-231

Quito DM, 25 de septiembre de 2019

PARA: María del Carmen Carrera
JEFE DE TALENTO HUMANO

ASUNTO: *Entrega de documentación, Comisión de Servicios Ciclo de Capacitaciones Europa 2019*

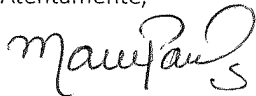
Con el fin de cumplir con las actividades planificadas en el POA/PAC del área de Mercadeo, por medio de la presente realizo la entrega de toda la documentación requerida para la coordinación del viaje del funcionario Rubén Lara, Coordinador de Promoción y Operación Internacional, representante delegado para la participación en el Ciclo de Capacitaciones Europa 2019, a desarrollarse del 30 de septiembre al 10 de octubre de 2019, más días de viaje en Francia, Alemania y Holanda, con el fin de que se pueda continuar con el proceso pertinente.

Los documentos entregados se detallan a continuación:

- Memorando N°EPMGDT-DM-2019- 213 - Autorización y delegación de Gerencia General
- Ficha Técnica del Proyecto
- Memorando N°EPMGDT-DM-2019-225 – Autorización de compra de pasaje aéreo internacional
- Pasaje aéreo internacional
- Formulario de solicitud de viáticos y subsistencia
- Cálculo de viáticos emitido por la Gerencia Financiera
- Certificación Presupuestaria #413

Por la atención dada a la presente, le anticipo mis agradecimientos,

Atentamente,



Ma. Belén Pacheco

Director de Mercadeo

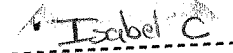
ACCIÓN	NOMBRE	SUMILLA
Realizado por:	Rubén Lara	R


TALENTO HUMANO

26 SEP 2019

11:42

Recibido por:



0000020



**SOLICITUD DE VIATICOS, MOVILIZACIONES Y SUBSISTENCIAS PARA EL CUMPLIMIENTO
DE TAREAS OFICIALES O SERVICIOS INSTITUCIONALES**

Nro. SOLICITUD :

FECHA DE LA SOLICITUD: 25/09/2019

SELECCIONE LO QUE REQUIERA SOLICITAR

VIATICOS



MOVILIZACIONES



SUBSISTENCIAS



DATOS GENERALES

APELLIDOS - NOMBRES DE LA O EL SERVIDOR :

LARA SALAZAR RICARDO RUBÉN

PUESTO :

COORDINADOR DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

CIUDAD - PAÍS : París, Lyon, Marsella - Francia
Munich, Frankfurt - Alemania
Amsterdam - Holanda

NOMBRE DE LA UNIDAD DE LA O EL SERVIDOR :
DIRECCIÓN DE MERCADEO

FECHA SALIDA 28/09/2019

HORA SALIDA (16:00)

FECHA LLEGADA
(LUGAR HABITUAL DE TRABAJO)
(11/10/2019)

HORA LLEGADA
(LUGAR HABITUAL DE TRABAJO)
14:40

SERVIDORAS/ ES QUE INTEGRAN LA COMISION
RUBÉN LARA - COORDINADOR DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL

DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES A CUMPLIRSE :

Participación en Ciclo de Capacitaciones Europa 2019

TRANSPORTE

TIPO DE TRANSPORTE (Aéreo, terrestre, otros)	NOMBRE DEL TRANSPORTE	ITINERARIO O RUTA	SALIDA		LLEGADA	
			FECHA dd-mmm-aaaa	HORA hh:mm	FECHA dd-mmm-aaaa	HORA hh:mm
AÉREO	KLM	Quito - Amsterdam	28/09/2019	16:00	29/09/2019	13:15
AÉREO	KLM	Amsterdam - París	29/09/2019	14:30	29/09/2019	15:45
AÉREO	Air France	París - Lyon	02/10/2019	21:20	02/10/2019	22:30
FERREO	Tren	Lyon - Marsella	03/10/2019	21:00	03/10/2019	23:20
AÉREO	Air France	Marsella - Munich	05/10/2019	12:30	05/10/2019	19:35
AÉREO	Lufthansa	Munich - Frankfurt	07/10/2019	21:00	07/10/2019	22:00
AÉREO	KLM	Frankfurt - Amsterdam	08/10/2019	19:20	08/10/2019	20:30
AÉREO	KLM	Amsterdam - Quito	11/10/2019	10:00	11/10/2019	14:40

DATOS PARA TRANSFERENCIA

TIPO DE CUENTA : AHORROS	NO. DE CUENTA : 12196011146	NOMBRE DE LA ENTIDAD FINANCIERA : PRODUBANCO
FIRMA DE LA O EL SERVIDOR SOLICITANTE 	FIRMA DE LA O EL RESPONSABLE DE LA UNIDAD SOLICITANTE 	
NOMBRE RUBÉN LARA SALAZAR	NOMBRE María Belén Pacheco	
JEFA / E INMEDIATO DE LA O EL RESPONSABLE DE LA UNIDAD	MAXIMA AUTORIDAD O DELEGADO /A	
FIRMA REVISADO 	FIRMA AUTORIZADA 	
NOMBRE MARÍA BELÉN PACHECO	NOMBRE CARLA CÁRDENAS	

NOTA :

De no existir disponibilidad presupuestaria, tanto la solicitud como la autorización quedarán insubsistentes

AUTORIZACIÓN: El comisionado acepta que los valores no liquidados en los tiempos establecidos en el reglamento, sean descontados del rol de pagos actual

0000019



**EMPRESA PUBLICA METROPOLITANA DE GESTION DE DESTINO
TURISTICO
CERTIFICACION PRESUPUESTARIA No: 413**

Transacción No: 645

Fecha: 25/09/2019

Responsable: PACHECO CUESTA MARIA BELEN

Identificación: Cédula 1721434221

Programa: 01 QUITO TURISMO

SubPrograma: 02 MERCADEO

DOCUMENTOS DE REFERENCIA

Documento	No	Fecha	Valor	Detalle
MEMORANDO	EPMGDT-DM-2019-226	25/09/2019	3,359.20	SOLICITUD DE DISPONI

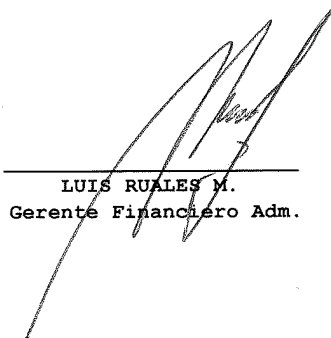
DETALLE:

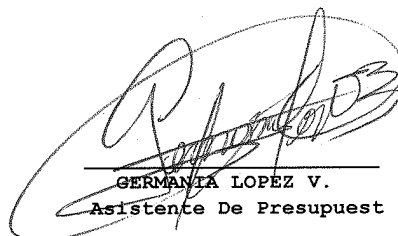
DISPONIBILIDAD.- Que permita financiar los viáticos y subsistencias para un delegado que asistirá como representante de Quito al Ciclo de Capacitaciones Europa 2019. Memorando N° EPMGDT-DM-2019-226 solicita María Belén Pacheco.

GLOPEZ

©

Partida Presupuestaria	Valor
01.02.05.01.730304.000.17.01.001.0000.0000 VIATICOS Y SUBSISTENCIAS EN EL EX	3,359.20
Total =>	3,359.20


LUIS RUALES M.
Gerente Financiero Adm.


GERMANIA LOPEZ V.
Asistente De Presupuest

25/09/2019 16:32

Página 1/1

0000018

MEMORANDO EPMGDT-DM-2019-226

Quito DM, 25 de septiembre de 2019

PARA : Ing. Luis Ruales
GERENTE FINANCIERO ADMINISTRATIVO

ASUNTO : Solicitud de Certificación Presupuestaria para viáticos

Por medio del presente solicito a usted se emita la disponibilidad presupuestaria por concepto de viáticos para el funcionario delegado como representante de la ciudad de Quito para participar en el Ciclo de Capacitaciones Europa 2019 que se llevará a cabo del 30 de septiembre al 10 de octubre más días de viaje en Francia, Alemania y Holanda.

Funcionaria Delegado: Rubén Lara – Coordinador de Promoción Internacional

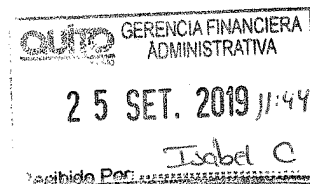
PROGRAMA	MERCADEO
METAS DEL PROGRAMA	Incrementar en un 25% la participación de los mercados principales de Quito.
PROYECTO	GASTOS COMUNES PROMOCIÓN INTERNACIONAL
ACTIVIDAD	Viáticos Internacionales
PARTIDA PRESUPUESTARIA	730304
TIPO DE COMPRA	Gestión
DETALLE ESPECÍFICO DEL PRODUCTO	Viáticos Internacionales
VALOR	USD \$3.359,20

Agradezco de antemano su atención.

Atentamente,

María Belén Pacheco

DIRECTORA DE MERCADEO



ACCIÓN	NOMBRE	SUMILLA
Elaborado por:	Rubén Lara S.	R.

0000017

Zimbra:

rlara@quito-turismo.gob.ec

Cotización de viáticos

De : Jenny Tapia <jtapia@quito-turismo.gob.ec>

Asunto : Cotización de viáticos

Para : Rubén Lara <rlara@quito-turismo.gob.ec>

Para o CC : Consuelo Montenegro <cmontenegro@quito-turismo.gob.ec>, Pablo Luna <pluna@quito-turismo.gob.ec>

Estimado Rubén,

mié, 25 de sep de 2019 11:05

Envío el calculo de viáticos y subsistencias, solicitados en el e-mail que antecede.

**EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE GESTIÓN Y DESTINO TURÍSTICO
VIÁTICOS INTERNACIONALES**

DATOS:

Nombre Funcionario :

Ruben Lara

Escala Salarial:

Grado 14

Motivo:

Ciclo de Capacitaciones Europa 2019

Sueldo:

1.761,00

Destino:

Francia - París

Fecha Salida:

28/09/2019 HORA: 16:00

Fecha Retorno:

11/10/2019 HORA: 13:00

DATOS PARA EL CALCULO DE VIÁTICOS AL EXTERIOR

PAÍS	VALOR DEL VIATICO	ESCALA SALARIAL GRADO	COEFICIEN TE	Nº Días	VALOR DIARIO VIATICO	VALOR DIARIO SUBSISTENCIA
Francia (París)	170,00	14	1,52	14	258,4	129,2

CÁLCULO DEL VIATICO Y SUBSISTENCIA

FECHAS	ACTIVIDAD	VIATICO / SUBSISTENCIA	VALOR VIATICO
28/09/2019	Vuelo Quito - París	SUBSISTENCIA	129,20
29/09/2019	Llegada a París	VIATICO	258,40
30/09/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en París	VIATICO	258,40
01/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking	VIATICO	258,40
02/10/2019	Evento BTL de Promoción Turística	VIATICO	258,40
	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking	VIATICO	258,40

00000016

	Traslado a Lyon		
03/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Lyon	VIATICO	258,40
	Traslado a Marsella		
04/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Marsella	VIATICO	258,40
05/10/2019	Traslado a Munich	VIATICO	258,40
06/10/2019	Revisión de Agenda segunda semana	VIATICO	258,40
07/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Munich		
	Traslado a Frankfurt	VIATICO	258,40
08/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Frankfurt		
	Traslado Amsterdam	VIATICO	258,40
09/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam		
	Evento BTL de Promoción Turística	VIATICO	258,40
10/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam		
11/10/2019	Vuelo Amsterdam-Quito	SUBSISTENCIA	129,20
		TOTAL VIATICO	3.100,80
		TOTAL SUBSISTENCIA	258,40
		TOTAL GENERAL	3.359,20

Viático: es cuando una persona tiene que pernoctar fuera de su domicilio

Subsistencia: cuando se desplazan fuera de su domicilio y lugar de trabajo por jornadas de 6 a 8 horas y regresan a su domicilio.

Elaborado por:	Viviana Tapia
Revisado por:	Consuelo Montenegro

Saludos Cordiales;

Av. Amazonas N79-39 y Av. de la Prensa
(Centro de Eventos Bicentenario)

(+593 2) 299 3300 al 30 ext. 1038

jtapia@quito-turismo.gob.ec

www.quito-turismo.gob.ec

Viviana Tapia
Asistente Financiero 1

www.quito.com.ec

<http://www.quito-turismo.gob.ec.com.ec>

De: "Consuelo Montenegro" <cmontenegro@quito-turismo.gob.ec>
Para: "Jenny Tapia" <jtapia@quito-turismo.gob.ec>
Enviados: Martes, 24 de Septiembre 2019 22:13:52
Asunto: Fwd: Cotización de viáticos

Vivi

Favor atender

Atte.,

Av. Amazonas N79-39 y Av. de la Prensa
(Centro de Eventos Bicentenario)

(+593 2) 299 3300 al 30 ext. 1033

cmontenegro@quito-turismo.gob.ec

www.quito-turismo.gob.ec

www.quito.com.ec

Consuelo Montenegro
CONTADORA (E)

TURISMO



De: "Rubén Lara" <rlara@quito-turismo.gob.ec>

Para: "Pablo Luna" <pluna@quito-turismo.gob.ec>, "Consuelo Montenegro" <cmontenegro@quito-turismo.gob.ec>

Enviados: Martes, 24 de Septiembre 2019 15:19:30

Asunto: Cotización de viáticos

Estimado Pablo

Por favor tu ayuda con el cálculo de viáticos, en base a la información del cuadro siguiente, adjunto aprobación de Gerencia General:

Agenda de Trabajo Ciclo de Capacitaciones	
Fechas	Actividad
28/09/2019	Vuelo Quito - Paris
29/09/2019	Llegada a Paris
30/09/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Paris
	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking
1/10/2019	Evento BTL de Promoción Turística
	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking
2/10/2019	Traslado a Lyon
	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Lyon
3/10/2019	Traslado a Marsella
4/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Marsella
5/10/2019	Traslado a Munich
6/10/2019	Revisión de Agenda segunda semana
	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Munich
7/10/2019	Traslado a Frankfurt

00000015

8/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Frankfurt Traslado Amsterdam
9/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam
10/10/2019	Evento BTL de Promoción Turística
11/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam Vuelo Amsterdam-Quito

Saludos y gracias

Av. Amazonas N79-39 y Av. de la Prensa
(Centro de Eventos Bicentenario)

(+593 2) 296 3300 al 30 ext. 1008 / 0987085141

rlara@quito-turismo.gob.ec

Rubén Lara S.

Coordinador de Promoción
Internacional - Europawww.quito-turismo.gob.ecwww.quito.com.ec**TURISMO**
QUITO

Comprobante de Billete Electrónico

Loc. Reserva: VUX2ZI

Fecha de Emisión: 25 SEPTIEMBRE 19
Compania: KLM ROYAL DUTCH AIRLINES
Emisora:
Ruc: 0990109443001
Billete: 074-5526327962
Electrónico:

Viajero: Lara Salazar Ricardo Ruben (ADT)
Forma de identificación: NATIONAL IDENTITY NI1003326210
Agencia: KAYMANTA TOUR AV DE LOS SHYRIS 36-120 Y SUECIA
Teléfono: QUITO 593 23955983
IATA: 79500083
Agente: 1003

Itinerario

De	A	Vuelo	Clase	Fecha	Salida	Llegada	Resa (1)	NVA(2)	NVD(3)	Último check-in	Equipaje (4)	Asiento
Saturday 28 September 2019	QUITO	AMSTERDAM	KL0751	H	28Sep	16:00	13:15	Ok	28Sep	28Sep	1PC	
Operado por		KLM ROYAL DUTCH AIRLINES										
Equipo		Boeing 777-200/200Er										
Parada		Jose Joaquin De Olmedo										
Comidas		Meal										
Sunday 29 September 2019	AMSTERDAM	PARIS CDG	KL2013	K	29Sep	14:30	15:45	Ok	29Sep	29Sep	1PC	
Operado por		AIR FRANCE										
Equipo		Airbus Industrie A319										
Comidas		Snack or brunch										
Wednesday 02 October 2019	PARIS CDG	LYON ST EXUPERY	AF7648	K	02Oct	21:20	22:30	Ok	02Oct	02Oct	1PC	
Operado por		AIR FRANCE										
Equipo		Airbus Industrie A321										

1) Ok = confirmado (2)NVA= No válido antes de (3)NVD= No válido después de (4) Cada pasajero puede registrar una determinada cantidad de equipaje sin ningún coste adicional, tal y como se indica en la columna de equipaje.
CheckIn. En el check-in debe mostrar un documento de identificación con fotografía y el FOID usado como referencia en la reserva

Comprobante

Nombre: Lara Salazar Ricardo Ruben (ADT)
Numero de Billete: 074 5526327962
Cálculo de Tarifa: UIO KL X/AMS Q120.00KL PAR AF LYS.00 1S2.23NUC1671.23END ROE1.000000
Tarifa aérea: USD 1671.00
Asa: USD 203.69EC USD 50.00ED USD 56.65QB
USD 5.00QI USD 3.00WT USD 7.15CJ
USD 7.04RN USD 1.24IZ USD 13.13QW
USD 5.04FR USD 12.87FR
Recargo De Aerolineas: USD 26.40YQ
Importe Total: USD 2062.21
Compania Emisora y fecha: KLM ROYAL DUTCH AIRLINES 25Sep19
Restriccion(es)/Endosos: NONENDO/NONREF/NONREROUTE
La tarifa que aplica en la fecha de compra es únicamente valida para todo el itinerario y las fechas indicadas en el billete

0000014

Check My Trip

25 SEPTIEMBRE 19
AIR FRANCE
1790046400001
057-5526327960

KAYMANTA TOUR
AV DE LOS SHYRIS 36-120 Y
SUECIA
RUC 1792271576001
QUITO

593 23955983
79500083
1003

0000013

Comprobante de Billete Electrónico

Loc. Reserva: VWODK5

[Check My Trip](#)

Fecha de Emisión: 25 SEPTIEMBRE 19
Compañía: KLM ROYAL DUTCH AIRLINES
Emisora:
Ruc: 0990109443001
Billete: 074-5526327961
Electrónico:

[Equipaje](#)

Viajero: Lara Salazar Ricardo Ruben (ADT)

Agencia: KAYMANTA TOUR
AV DE LOS SHYRIS 36-120 Y SUECIA

Forma de identificación: NATIONAL IDENTITY
NI1003326210

Teléfono: QUITO
593 23955983
IATA: 79500083
Agente: 1003

Itinerario

De	A	Vuelo	Clase	Fecha	Salida	Llegada	Resa (1)	NVA(2)	NVD(3)	Último check-in	Equipaje (4)	Asiento
Friday 11 October 2019												
AMSTERDAM	QUITO	KL0755	L	11Oct	10:00	14:40	Ok	11Oct	11Oct		1PC	

Base Tarifa

LLSRWNL

Operado por: KLM ROYAL DUTCH AIRLINES

Comercializado por

KLM ROYAL DUTCH AIRLINES

Equipo: Boeing 777-200/200ER

Duración: 11:40 (Sin parar)

Comidas: Meal

1) Ok = confirmado (2)NVA= No válido antes de (3)NVD= No válido después de (4) Cada pasajero puede registrar una determinada cantidad de equipaje sin ningún coste adicional, tal y como se indica en la columna de equipaje.

CheckIn. En el check-in debe mostrar un documento de identificación con fotografía y el FOID usado como referencia en la reserva

Comprobante

Nombre: Lara Salazar Ricardo Ruben (ADT)

Número de Billete: 074 5526327961

Cálculo de Tarifa: AMS KL UIO1555.00NUC1555.00END ROE0.894724

Tarifa Equiv Pagada: USD 1555.00

Tasa: USD 10.00E2 USD 12.77CJ USD 15.40RN

Recargo De Aerolínea: USD 13.20YQ USD 109.99YR

Importe Total: USD 1716.36

Compañía Emisora y fecha: KLM ROYAL DUTCH AIRLINES 25Sep19

La tarifa que aplica en la fecha de compra es únicamente válida para todo el itinerario y las fechas indicadas en el billete

0000012

Comprobante de Billete Electrónico

Loc. Reserva: **VWNGXP**

Fecha de Emisión: **25 SEPTIEMBRE 19**

Compania: **LUFTHANSA**

Emisora:

Ruc: **1790077950001**

Billete Electrónico: **220-5526338555**

Viajero

**Lara Salazar Ricardo
Ruben (ADT)**

Agencia

**KAYMANTA TOUR
AV DE LOS SHYRIS 36-120 Y SUECIA
RUC 1792271576001
QUITO
Teléfono 593 23955983
IATA 79500083
Agente 1003**

Itinerario

De	A	Vuelo	Clase	Fecha	Salida	Llegada	Resa (1)	NVA(2)	NVD(3)	Último check-in	Equipaje (4)	Asiento
Monday 07 October 2019												
AUNICH	FRANKFURT	LH0123	W	07Oct	21:00	22:00	Ok	07Oct	07Oct		1PC	
Terminal 2	Terminal 1											
Operado por		<u>LUFTHANSA</u>								W28CLSG9		
Equipo		Airbus Industrie A320-100/200								<u>LUFTHANSA</u>		
Comidas		Snack or brunch								Duración	01:00 (Sin parar)	

1) Ok = confirmado (2)NVA= No válido antes de (3)NVD= No válido después de (4) Cada pasajero puede registrar una determinada cantidad de equipaje sin ningún coste adicional, tal y como se indica en la columna de equipaje.

CheckIn. En el check-in debe mostrar un documento de identificación con fotografía.

Comprobante

Nombre : **Lara Salazar Ricardo Ruben (ADT)**

Numero de Billete : **220 5526338555**

Cálculo de Tarifa : **MUC LH FRA403.00EUR403.00END**

Tarifa Equiv Pagada : **USD 403.00**

Tasa : **USD 9.66OY USD 9.83DE USD 29.13RD**

Recargo De Aerolínea : **USD 28.60YQ USD 17.60YR**

Monto Total : **USD 497.82**

Compania Emisora y fecha : **LUFTHANSA 25Sep19**

Restriccion(es)/Endosos : **FARE RESTRICTION MAY APPLY**

La tarifa que aplica en la fecha de compra es únicamente válida para todo el itinerario y las fechas indicadas en el billete

0000011

Mercadeo: se acoge sugerencia proceder según norma-
tiva legal vigente.

25/09/2019

TURISMO
grande otra vez

MEMORANDO EPMGDT-DM-2019-225
Quito DM, 25 de septiembre de 2019

PARA : Carla Cárdenas
GERENTE GENERAL

DE : María Belén Pacheco
DIRECTORA DE MERCADEO

ASUNTO: Autorización de compra de pasajes Ciclo de Capacitaciones Europa 2019

En complemento a la autorización entregada para la participación de Quito Turismo en el Ciclo de Capacitaciones Europa 2019 que se desarrollará del 30 de septiembre al 10 de octubre de 2019 más días de viaje, pongo en su consideración las opciones de vuelo, que se han seleccionado en base a los parámetros de costo y tiempos de conexiones correspondientes para cumplir con las actividades planificadas.

Siendo así el itinerario de vuelo quedaría de la siguiente manera:

Agenda de Trabajo Ciclo de Capacitaciones	
Fechas	Actividad
28/09/2019	Vuelo Quito - Paris
29/09/2019	Llegada a Paris
30/09/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Paris
1/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking Evento BTL de Promoción Turística
2/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking Traslado a Lyon
3/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Lyon Traslado a Marsella
4/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Marsella
5/10/2019	Traslado a Munich
6/10/2019	Revisión de Agenda segunda semana
7/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Munich Traslado a Frankfurt
8/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Frankfurt Traslado Amsterdam
9/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam Evento BTL de Promoción Turística
10/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam
11/10/2019	Vuelo Amsterdam-Quito

QUITO
TURISMO
GERENCIA GENERAL

25 SEP 2019

Av. Amazonas N79-39 y Av. de la Prensa- PBX: 299 3300 www.quito-turismo.gob.ec

Recibido
Pulsin Larraín
[Firma]

[Firma]

0000010

Trayecto: Quito – París / París Lyon

Opción 1

USD. 2.062,21

IDA	Aeropuerto Mariscal Sucre Quito - Ecuador (UIQ)	25 De Septiembre 2019	
KLM Royal Dutch Airlines	UIQ 16:00	Escalas 1	CDG 15:45 *1
KLM Royal Dutch Airlines	Nº de vuelo: 731	Avión: 772	Clase: Economic Standard
Sale Sábado 23 De Septiembre 2019 UIQ 16:00 → Llega Sábado 23 De Septiembre 2019 Aeropuerto Jose Joaquin De Olmedo Guayaquil - Ecuador (GYE) GYE 17:00 1ª Escala en Aeropuerto Jose Joaquin De Olmedo Guayaquil - Ecuador (GYE) Mismo avión			
KLM Royal Dutch Airlines	Nº de vuelo: 731	Avión: 772	Clase: Economic Standard
Sale Sábado 23 De Septiembre 2019 GYE 18:40 → Llega Domingo 24 De Septiembre 2019 Aeropuerto Jose Joaquin De Olmedo Guayaquil - Ecuador (GYE) AMS 13:15 2ª Escala en Aeropuerto Schiphol Airport Amsterdam - Netherlands (AMS) Cambio de avión			
KLM Royal Dutch Airlines	Nº de vuelo: 2013	Avión: 315	Clase: Economic Standard
Sale Domingo 24 De Septiembre 2019 AMS 14:30 → Llega Domingo 24 De Septiembre 2019 Aeropuerto Schiphol Airport Amsterdam - Netherlands (AMS) CDG 15:45 Aeropuerto Charles De Gaulle Paris - France (CDG)			

IDA	Aeropuerto Charles De Gaulle Paris - France (CDG)	02 De Octubre 2019	
Air France	CDG 08:20	Directo	LYS 09:25
Air France	CDG 12:20	Directo	LYS 13:30
Air France	CDG 14:05	Directo	LYS 15:15
Air France	CDG 16:55	Directo	LYS 18:05
Air France	CDG 21:20	Directo	LYS 22:30

Opción 2

USD 2433,58

IDA	Aeropuerto Mariscal Sucre Quito - Ecuador (UIQ)	28 De Septiembre 2019	
American Airlines	UIQ 05:05	Escalas 1	CDG 07:45 *1
American Airlines	Nº de vuelo: 822	Avión: 737	Clase: Economic Standard
Sale Sábado 28 De Septiembre 2019 UIQ 05:05 → Llega Sábado 28 De Septiembre 2019 Aeropuerto Mariscal Sucre Quito - Ecuador (UIQ) MIA 10:21 1ª Escala en Aeropuerto Miami International Airport Miami - United States (MIA) Cambio de avión			
American Airlines	Nº de vuelo: 13	Avión: 734	Clase: Economic Standard
Sale Sábado 28 De Septiembre 2019 MIA 14:31 → Llega Sábado 28 De Septiembre 2019 Aeropuerto Miami International Airport Miami - United States (MIA) JFK 17:29 2ª Escala en Aeropuerto John F Kennedy Nueva York - United States (JFK) Cambio de avión			
American Airlines	Nº de vuelo: 48	Avión: 772	Clase: Economic Standard
Sale Sábado 28 De Septiembre 2019 JFK 18:30 → Llega Domingo 29 De Septiembre 2019 Aeropuerto John F Kennedy Nueva York - United States (JFK) CDG 07:45 Aeropuerto Charles De Gaulle Paris - France (CDG)			

IDA	Aeropuerto Charles De Gaulle, París - Francia (CDG)				02 De Octubre 2019
☒ Air France	CDG	Directo	LYG	1h 05m	
	08:20		09:25		
☐ Air France	CDG	Directo	LYG	1h 10m	
	12:20		13:30		
☐ Air France	CDG	Directo	LYG	1h 10m	
	14:05		15:15		
☐ Air France	CDG	Directo	LYG	1h 10m	
	16:55		18:05		
☐ Air France	CDG	Directo	LYG	1h 10m	
	21:20		22:30		

Trayecto Marsella – Munich / Frankfurt - Amsterdam

Opción 1

USD. 662,40

IDA	Aeropuerto Provence Marsella - Francia (MRS)				03 De Octubre 2019
☒ Air France	MRS	1 escala	ORY	7h 05m	
	12:30		19:35		
Nº de vuelo: 6011 Avión: 321 Clase: Economic Standard					
Sale Sábado 02 De Octubre, 2019					
MRS 12:30					
Aeropuerto Provence Marsella - Francia (MRS)					
1ª Escala en Aeropuerto Orly, París - Francia (ORY)					
Cambio de avión					
Llega Sábado 02 De Octubre, 2019					
ORY 13:50					
Aeropuerto Orly, París - Francia (ORY)					
2ª Escala en Aeropuerto Charles De Gaulle, París - Francia (CDG)					
CDG 18:05					
Aeropuerto Charles De Gaulle, París - Francia (CDG)					
☐ Air France	MRS	1 escala	MUC	4h 10m	
	10:45		19:35		
Nº de vuelo: 1022 Avión: 321 Clase: Economic Standard					
Sale Sábado 02 De Octubre, 2019					
MRS 10:45					
Aeropuerto Provence Marsella - Francia (MRS)					
1ª Escala en Aeropuerto Orly, París - Francia (ORY)					
Cambio de avión					
Llega Sábado 02 De Octubre, 2019					
ORY 12:10					
Aeropuerto Orly, París - Francia (ORY)					
2ª Escala en Aeropuerto Charles De Gaulle, París - Francia (CDG)					
CDG 18:05					
Aeropuerto Charles De Gaulle, París - Francia (CDG)					
Llega Sábado 02 De Octubre, 2019					
MUC 19:35					
Aeropuerto Munich International, Munich - Germany (MUC)					



KLM Royal Dutch Airlines KL 1774 (Operado por KLM Cityhopper)



Salida 03 Octubre 18:20 Frankfurt (Frankfurt Intl) (+)
Llegada 03 Octubre 20:30 Amsterdam (Schiphol Airport) (+)
Duración 01:10 (sin paradas)

Terminal: 2

Be

Opción 2

USD 1.192,00

IDA				Aeropuerto Provincia, Madrid - France (MRS)		05 De Octubre 2019	
	Iberia Airlines	MRS 12:30	1 escala	MAD 18:30	01 de 09m		
	Nº de vuelo: 6915	Clase: Economic Standard					
Sale Sábado 05 De Octubre, 2019		→		Llega Sábado 05 De Octubre, 2019			
MRS 12:30				MAD 14:20			
Aeropuerto Provence, Marseille - France (MRS)				Aeropuerto Barajas, Madrid - Spain (MAD)			
1ª Escala en Aeropuerto Barajas Madrid - Spain (MAD)						Suplemento 18.55m	
Cambio de avión							
	Iberia Airlines	Nº de vuelo: 3192		Avión: 32A	Clase: Economic Standard		
	Sale Sábado 05 De Octubre, 2019	→		Llega Sábado 05 De Octubre, 2019			
MAD 15:55				MUC 18:30			
Aeropuerto Barajas, Madrid - Spain (MAD)				Aeropuerto Munich International Munich - Germany (MUC)			
KLM Royal Dutch Airlines KL 1774 (Operado por KLM Cityhopper)							
Salida		08 Octubre 19:20		Frankfurt (Frankfurt (HUB) (+))		Terminal: 2	
Llegada		08 Octubre 20:30		Amsterdam (Schiphol Airport) (+)			
Duración				01:10 (Sin paradas)			

Trayecto Munich - Frankfurt

Opción 1

USD. 497,99

IDA		Aeropuerto Munich International Munich - Germany (MUC)		07 De Octubre 2019	
	Lufthansa Cargo	MUC 12:00		FRA 13:00	12:00pm
	Lufthansa Cargo	MUC 14:00		FRA 15:00	14:00pm
	Lufthansa Cargo	MUC 15:00		FRA 16:00	15:00pm
	Lufthansa Cargo	MUC 19:00		FRA 21:00	19:00pm
	Lufthansa Cargo	MUC 21:00		FRA 22:00	21:00pm

Opción 2

USD 677.17

IDA				07 De Octubre 2019	
Aeropuerto Munich International Munich - Germany (MUC)					
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 10:45		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 12:00		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 12:00		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 13:15		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 13:15		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 14:30		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 14:30		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 15:45		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 15:45		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 17:00		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 17:00		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 18:15		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 18:15		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 19:30		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 19:30		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 20:45		
	Lufthansa Cargo		Clase: Economy Standard		
	Sale Domingo 07 De Octubre, 2019 20:45		Llega Domingo 07 De Octubre, 2019 22:00		

Opción 1
USD. 1.716,67

Viernes 11 Octubre 2019



KLM Royal Dutch Airlines KL 755

Salida 11 Octubre 10:00
Llegada 11 Octubre 14:40

Amsterdam, (Schiphol Airport) (+)
Quito, (Mariscal Sucre Int.) (+)

Opción 2
USD 1.933.32

IDA	Aeropuerto Schiphol Airport, Amsterdam - Netherlands (AMS)	11 De Octubre 2019
Iberia Airlines	AMS 07:35 LEO 15:45	15h 10m
Iberia Airlines	Nº de vuelo: 6721	Avión: 32A
		Clase: Economía Standard
Sale Viernes 11 De Octubre 2019		
AMS 07:35	→	Llega Viernes 11 De Octubre 2019
Aeropuerto Schiphol Airport, Amsterdam - Netherlands (AMS)		MAD 10:15
		Aeropuerto Barajas, Madrid - Spain (MAD)
1ª Escala en Aeropuerto Barajas, Madrid - Spain (MAD)		
Cambio de avión		
Latam	Nº de vuelo: 5425	Avión: 346
		Clase: Economía Standard
Sale Viernes 11 De Octubre 2019		
MAD 11:50	→	Llega Viernes 11 De Octubre 2019
Aeropuerto Barajas, Madrid - Spain (MAD)		UIO 15:45
		Aeropuerto Mariscal Sucre Quito - Ecuador (UIO)

Trayecto	Opción 1	Opción 2
Quito - París	\$ 2.062,21	\$ 2.433,58
París - Lyon		
Marsella - Munich	\$ 662,40	\$ 1.192,00
Frankfurt - Amsterdam		
Munich - Frankfurt	\$ 497,82	\$ 667,17
Amsterdam Quito	\$ 1.716,36	\$ 1.933,32
Total	\$ 4.938,79	\$ 6.226,07

Como se puede observar por la dinámica de trabajo en este ciclo de capacitaciones ha sido necesario seleccionar los vuelos por trayectos, puesto que se requiere aprovechar la mayor parte del día en capacitaciones, por esta razón se ha elegido los horarios de la noche para traslados de lugar a lugar y así cumplir eficientemente con las actividades planificadas.

Atentamente,

María Belén Pacheco

María Belén Pacheco
Directora de Mercadeo

ACCIÓN	NOMBRE	SUMILLA
Elaborado por:	Rubén Lara S.	<i>R</i>

OL: favor proceder según la normativa legal vigente
@ 11/09/2019

TURISMO

MEMORANDO EPMGDT-DM-2019-213

Quito DM, 10 de septiembre de 2019

PARA : Carla Cárdenas
GERENTE GENERAL

ASUNTO: *Detalles Logísticos y solicitud de autorización Participación Ciclo de Capacitaciones Europa 2019*

De acuerdo a la Ficha Técnica adjunta, pongo en su conocimiento que con la finalidad de cumplir las actividades contempladas en el POA/PAC 2019 para la promoción de Quito en mercados internacionales, se ha planificado la participación de Quito en el Ciclo de Capacitaciones de Francia, Alemania y Holanda 2019, a desarrollarse del 30 de septiembre al 10 de octubre de 2019 más días de viaje en las ciudades de París, Lyon, Marsella, Munich, Frankfurt y Amsterdam.

Pongo en su consideración los detalles logísticos del evento y a su vez solicitamos la autorización de la participación de la funcionario delegada como representante de Quito Turismo para el evento, así como el cronograma de trabajo de las actividades programadas.

Representante: *Rubén Lara S.* Coordinador de Promoción Internacional

Agenda de Trabajo Ciclo de Capacitaciones	
Fechas	Actividad
28/09/2019	Vuelo Quito - Paris
29/09/2019	Llegada a Paris
30/09/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Paris
1/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking Evento BTL de Promoción Turística
2/10/2019	Visita a la Feria Top Resa - Benchmarking Traslado a Lyon
3/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Lyon Traslado a Marsella
4/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta en Marsella
5/10/2019	Traslado a Munich
6/10/2019	Revisión de Agenda segunda semana
7/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Munich Traslado a Frankfurt
8/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Frankfurt Traslado Amsterdam
9/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam Evento BTL de Promoción Turística
10/10/2019	Capacitaciones de Destino puerta a puerta Amsterdam
11/10/2019	Vuelo Amsterdam-Quito

Particular que se informa para los fines pertinentes.


Oscar López

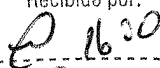
Director de Mercadeo (S)

ACCIÓN	RESPONSABLE	SIGLA UNIDAD	FECHA	SUMILLA
Elaborado por:	Rlara	EPMGDT - DM	2019-09-10	R


GERENCIA GENERAL

10 SEP 2019

Recibido por:



0000007

1. Nombre del Evento	CICLO DE CAPACITACIONES EUROPA 2019 Feria de Turismo Internacional TOPRESA 2019
2. Antecedentes	Mediante la Ordenanza Metropolitana N°309, se crea la Empresa Pública Metropolitana de Gestión de Destino Turístico "Quito Turismo", entidad jurídica de derecho público cuyos objetivos parten del principio de la ejecución de políticas, planes, programas y proyectos para el posicionamiento de la ciudad de Quito como destino turístico sostenible a nivel nacional e internacional, así como el mejoramiento y difusión de los lugares turísticos y actividades culturales de Quito y sus áreas aledañas. El Plan Operativo Anual (POA/PAC 2019) concentra sus estrategias al Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo Sostenible de la ciudad de Quito al 2021 desarrollado por Quito Turismo durante el primer semestre del 2016 cuya misión se enfoca en la gestión y cumplimiento de funciones que buscan la estructuración de una herramienta estratégica que brinde el marco de gestión común para el Desarrollo Turístico Sostenible de Quito; la garantía de continuidad y sostenibilidad de las políticas públicas para el desarrollo turístico de la ciudad a través de estrategias y acciones acordadas y empoderadas por los actores clave del sector; y la viabilidad para el desarrollo e inversión del turismo para la atracción y llegada de visitantes internacionales a través de la coordinación institucional que fortalezca el posicionamiento de Quito como un destino turístico único y sostenible en el entorno sudamericano y mundial.
3. Estrategia de Mercadeo Internacional	La estrategia de marketing internacional para la ciudad de Quito segmenta las acciones promocionales en función de la diferenciación de los mercados objetivos, se considera la promoción y difusión turística del destino en los mercados de acuerdo al siguiente direccionamiento: Mercados de Desarrollo: Estados Unidos, Alemania, Reino Unido, Benelux, México y Argentina. Mercados de Posicionamiento: Francia, Italia, Canadá y Australia. Mercados de Oportunidad: Chile, China y Japón Mercados de Mantenimiento: Colombia, Perú, España y Brasil
4. Características del Mercado	Según las previsiones de la OMT, para el 2020, los países que serán los mayores productores de turismo fuera de sus fronteras son los principales países industrializados – Alemania, Japón, Estados Unidos, Reino Unido y Francia, que encabezan la lista de los diez principales mercados emisores a nivel mundial. Ecuador hasta noviembre de 2018 ha recibido un total de 1'329.330 visitantes extranjeros, sin considerar las cifras de llegadas de venezolanos (807.834), que traduce un incremento de 0,66% en comparación al mismo periodo del año 2017. Los principales mercados emisores siguen siendo los ubicados en el continente americano, destacándose Estados Unidos, Colombia y Perú, con una participación relativa del 14%, 13% y 6% respectivamente, mientras que el continente europeo mantiene una cuota significativa de visitantes, donde países como España, Alemania y Reino Unido contribuyeron con un aporte del 4%, 1% y 1% respectivamente al global de visitas registrada durante el periodo. La contribución del turismo al PIB del Ecuador corresponde al 2% con una generación de ingresos de divisas de 1.663 millones de dólares (2017), lo que representa un crecimiento del 14,8% frente al 2016, con un gasto promedio por turista de \$ 1.215,80 en su estadía de 8 noches 9 días. De acuerdo al Sistema de Indicadores Turísticos de la ciudad de Quito, durante el 2018 la ciudad recibió un total de 692.9492 visitantes de los cuales, el mercado de Francia registró una llegada de 15.163 personas que corresponden al 2% del total de visitas a la ciudad. De la misma manera Alemania registró una llegada de 20.411 personas, correspondiente al 3% del total, y Holanda por su lado registró en 2018 una llegada de 12.734 , correspondiente al 2% del total de llegadas a la ciudad. En 2019 en el período enero a abril, se ha registrado los siguientes datos: Francia 4.577 personas con una proyección anual que apunta a 15.579, lo que representaría un incremento del 2,74% con respecto al 2018, Alemania 6.537 con una procción hasta diciembre de 20.592 llegadas, que representaría en relación a 2018 un incremento del 0,89%, y Holanda 3.891 con una proyección a diciembre de 12.935, que representará el 1,58% de incremento con relación a 2018. Si se analiza el comportamiento de los mercados europeos emisores hacia Quito durante los últimos 4 años se encuentra que España, Alemania, Reino Unido, Francia y Holanda se encuentran entre los 11 principales mercados emisores turísticos en el continente europeo al Ecuador convirtiéndolos así en mercados estratégicos para la promoción del destino Quito.

Alemania se encuentra dentro del grupo de los Mercados Prioritarios de Desarrollo, es decir, aquellos mercados internacionales que lideran las llegadas a la ciudad de Quito, donde el destino está posicionado y las relaciones comerciales con el sector turístico tienen una madurez establecida, por tanto, es imprescindible fortalecer la inversión en acciones promocionales de difusión de destino a los segmentos B2B y B2C.

Francia y Holanda se encuentran ubicadas dentro de los mercados de posicionamiento, aquellos que tienen una cualidad o fortaleza diferencial, pero que aún no se han estrechado los lazos comerciales entre el sector de ambos países, y que el visitante común no tiene aún posicionado al destino de forma notoria. Requieren un trabajo de mensajes simples sobre los atributos diferenciales del destino, y trabajo enfocado en B2B principalmente, y soporte en prensa. En el caso de los dos mercados, se cuenta con conectividad directa, una característica muy importante.

Razón por la cual se justifica la realización de acciones orientadas a posicionar el destino, como esta que se llevará a cabo en Europa en el mes de octubre.

PERFIL DEL TURISTA FRANCÉS

Población millones (2018)	66'890.000
Ingreso medio per cápita anual	€ 35.100,00 / USD 39.271,28 (dólares por persona)

1.1 CARACTERÍSTICAS DEL VIAJERO

Edad:	De 60 años y + (19,9%) (Baby Boomers)
	De 40 a 59 años (23,4%) (Generación X / Boomers)
	De 20 a 39 años (49,8%) (Millennials)
	De 0 a 19 años (8,1%) (Centennials)
Género:	Hombres: 54,2%
	Mujeres: 45,8%
Estado Civil:	Soltero: 54,8%
	Casado o Unión Libre: 41,3%
	Divorciado o Viudo: 3,9%
Grado de Instrucción:	Básica: 21,4%
	Superior: 48,6%
	Posgrado: 30,1%
Ocupación:	Estudiante: 17,1%
	Profesional Ejecutivo: 10,3%
	Profesional Técnico: 49,0%
	Servicios/ Comercio: 14,3%
	Otros: 9,4%
Principales intereses de viaje	Turismo cultural
	Turismo de aventura y deportes
	Turismo de sol y playa
Motivo de viaje:	Vacación, recreo, ocio: 76,8%
	Visita a familiares y amigos: 8,7%
	Negocios: 8,2%
	Otros motivos personales: 6,2%
Cómo viajan:	Solos: 40,9%
	Acompañado: 59,2% (grupo promedio de 3 personas)
Categoría de Servicio:	4 o 5 estrellas: 47,0%
	3 estrellas: 28,9%
	1 o 2 estrellas: 24,1%

1.2 PLANIFICACIÓN / ORGANIZACIÓN DE VIAJE

Tiempo de anticipación:	Más de 5 meses: 42,9%
	De 2 a 4 meses: 39,7%
	1 mes o menos: 17,4%
Intermediación:	Uso de Paquete Turístico: 29,2% (paquetes "All Inclusive" - 43,6%)
	Organiza su visita por cuenta propia: 70,8%
Medios de Información para planificar viajes:	Internet: 50,1%
	OTAS:
	Trip Advisor: 50,4%
	Booking: 19,3%
	Consejos de familiares, amigos, conocidos: 22,8%
	Agencias de viajes: 15,8%
	TV/Otros medios: 11,3%

Gasto Promedio por viaje (sin ticket aéreo)	Más de \$2.000,00 : 20,8% De \$1.000,00 a \$1.999,00 : 32,7% Menos de \$1.000,00 : 46,5 % Gasto Promedio: \$1.587,7 (por turista por 13 noches) <i>* Gasto en país</i>
Distribución de gasto:	Alojamiento: 32,1% Alimentación: 23,4% Transporte Interno: 15,8% Otros gastos: 11,5% Compras: 10,1%
Estadía Promedio (días):	14 días / 13 noches en el país
1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	
Número de viajeros globales:	29'055 millones de viajes (2017)
Principales plazas:	París, Lyon, Burdeos, Marsella y Toulouse
Conectividad: (A Quito / A Ecuador)	Aerolíneas con conexión: Iberia (L. Mie. J. V. S. D) KLM (L. M. Mie, J. V. S. D) LATAM (L. M. Mie, J. V. S. D) Avianca (L. M. Mie, J. V. S. D)
Estacionalidad: (meses que)	Enero, Febrero, Marzo, Septiembre
Vacaciones pagadas al año: (citar temporadas de vacaciones)	30 días al año (preferiblemente en temporada de verano / 1 viajes de ocio al año mínimo)
Principales competidores (Destinos)	Italia Reino Unido Marruecos
FUENTES BIBLIOGRÁFICAS (pdf, links libros)	Perfiles de Turismo Internacional 2017. Ministerio de Turismo del Ecuador. PROMPERÚ. (s.f.). Perfil del Turista Extranjero de Francia 2018.
PERFIL DEL TURISTA ALEMÁN	
Población millones (2018)	82'886.000
Ingreso medio per cápita anual	€ 40.900,00 / USD 45.760,56 (dólares por persona)
1.1 CARACTERÍSTICAS DEL VIAJERO	
Edad:	De 60 años y + (19,9%) (Baby Boomers) De 40 a 59 años (27,1%) (Generación X / Boomers) De 20 a 39 años (43,3%) (Millennials) De 0 a 19 años (9,8%) (Centennials)
Género:	Hombres 52,1% Mujeres 47,9%
Estado Civil:	60,8% Soltero 36,8% Casado / Unión Libre 2,4% Divorciado / Viudo
Grado de Instrucción:	24% Básica 44,3% Superior 31,7% Postgrado
Ocupación:	23,6% Estudiante 8,2% Profesional Ejecutivo 43,3% Profesional Técnico 17,3% Servicios/ comercio 7,5% Otros
Principales intereses de viaje	Sostenibilidad y naturaleza Cultura, Patrimonio y Destinos exóticos Turismo de Aventura y Deportes Turismo de Sol y Playa
Motivo de viaje	Vacación, recreo, ocio: 75,5% Negocios: 9,9% Visita a familiares y amigos: 8,1% Otros motivos personales: 7,6%
	50,8% Acompañados (promedio de 3 personas) 49,2% Solos

5. Perfil del Turista

Cómo viajan:	<i>* Entre 31-40 años: son la fuerza laboral activa y disponen de tiempo limitado para tomar sus días de descanso, por lo tanto, suelen aprovechar al máximo las vacaciones.</i>	
	<i>* Mayores de 50 años: tienen alto poder adquisitivo y flexibilidad en el tiempo para viajar. Quieren conocer nuevos destinos y tienden a viajar en las temporadas bajas.</i>	
Categoría de Servicio:	46,4% (4 o 5 estrellas)	
	29,7% (3 estrellas)	
	23,9% (1 o 2 estrellas)	
1.2 PLANIFICACIÓN / ORGANIZACIÓN DE VIAJE		
Tiempo de anticipación:	Más de 5 meses: 45,8%	
	De 2 a 4 meses: 35,2%	
	1 mes o menos: 19,0%	
Intermediación:	Uso de Paquete Turístico: 37,6% (paquetes "All Inclusive" - 48,1%)	
	Organiza su visita por cuenta propia: 62,4%	
Medios de Información para planificar viajes:	52,7% Internet	
	Trip Advisor : 49,6%	
	Booking: 24,4%	
	Otros: 26,0%	
	Redes Sociales y Web de Destinos	
Gasto Promedio por viaje (sin ticket aéreo)	20,5% Consejos de familiares, amigos y conocidos	
	17,6% Agencia de viaje	
	9,2% Otros medios	
	41,2% Menos de USD 1.000,00	
	30,5% De USD 1.000 a USD 1.999,00	
Distribución de gasto:	28,3% Más de USD 2.000,00	
	Gasto Promedio: USD 1.177,30(por turista por 14 noches)	
	* Gasto en país	
	* Gasto sin tomar en cuenta pasaje aéreo	
	28,3% Alojamiento	
Estadía Promedio (días):	22,4% Otros Gastos	
	18,7% Alimentación	
	14,6% Transporte Interno	
	9,4% Compras	
	6,6% Actividades turísticas	
1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO		
Número de viajeros globales:	92'402 millones de viajes en 2017	
Principales plazas:	Berlín, Frankfurt, Múnich, Hamburgo y Colonia	
Conectividad:	No existen vuelos directos	
(A Quito / A Ecuador)	Aerolíneas con conexión:	
	Iberia (L. Mie. J. V. S. D)	
	Copa (L. M. Mie, J. V. S. D)	
	LATAM (L. M. Mie, J. V. S. D)	
	KLM (L. M. Mie, J. V. S. D)	
Estacionalidad: (meses que prefieren viajar)	Avianca (L. M. Mie, J. V. S. D)	
	Enero, Mayo, Junio, Julio, Agosto	
	Vacaciones pagadas al año:	
	(citar temporadas de vacaciones)	
	20 días al año	
Principales competidores (Destinos Preferidos):	Brasil	
	República Dominicana	
	Cuba,	
	Costa Rica	
	Colombia	
	Chile	

**FUENTES
BIBLIOGRAFICAS
(pdf, links libros)**

Perfiles de Turismo Internacional 2017. Ministerio de Turismo del Ecuador.
<http://www.tourismusanalyse.de/zahlen/daten/statistik/tourismus-urlaub-reisen/2018>
<https://www.driv.de/en/specialized-topics/standards-and-market-research/german-travel-market-facts-and-figures.html>
<https://countryeconomy.com/demography/population/germany>
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Alemania_FICHA%2520PAIS.pdf
 The German Consumer and Travel Market in 2018 Travel & Tourism Intelligence Center
 Tui Deutschland study

PERFIL DEL TURISTA HOLANDES

**Población millones
(2018)**

17'080.000

**Ingreso medio
per cápita anual**

€ 44.900,00 / USD 50.235,92 (dólares por persona)

1.1 CARACTERÍSTICAS DEL VIAJERO

Edad:

De 62 años y + (6%) (Baby Boomers)
 De 42 a 61 años (28%) (Generación X / Boomers)
 De 22 a 41 años (49%) (Millennials)
 De 0 a 21 años (17%) (Centennials)

Género:

Hombres: 58%
 Mujeres: 42%

Estado Civil:

Soltero: 43%
 Casado o Unión Libre: 34%
 Divorciado o Viudo: 23%

**Grado de
Instrucción:**

Básica: 24%
 Superior: 44,3%
 Posgrado: 31,7%

Ocupación:

Estudiante: 23,6%
 Profesional Ejecutivo: 8,2%
 Profesional Técnico: 43,3%
 Servicios/ Comercio: 17,3%

**Principales intereses
de viaje**

Turismo cultural
 Turismo de aventura y naturaleza
 Turismo de sol y playa

Motivo de viaje:

Vacación, recreo, ocio: 71%
 Visita a familiares y amigos: 18%
 Negocios: 7%
 Otros motivos personales: 4%

Cómo viajan:

Solos: 48%
 Acompañado: 52% (grupo promedio de 3 personas)

**Categoría de
Servicio:**

4 o 5 estrellas: 36%
 3 estrellas: 38%
 1 o 2 estrellas: 13%
 Otros: 35%

1.2 PLANIFICACIÓN / ORGANIZACIÓN DE VIAJE

**Tiempo de
anticipación:**

Más de 5 meses: 35%
 De 2 a 4 meses: 54%
 1 mes o menos: 7%

Intermediación:

Uso de Paquete Turístico: 28%
 Organiza su visita por cuenta propia: 72%

**Medios de
Información para
planificar viajes:**

Internet: 68%
 OTAS:
 Trip Advisor: 34%
 Booking: 51%
 Consejos de familiares, amigos, conocidos: 29%
 Agencias de viajes: 24%

**Gasto Promedio por
viaje
(sin ticket aéreo)**

Más de \$2.000,00 : 23%
 De \$1.000,00 a \$1.999,00 : 45%
 Menos de \$1.000,00 : 32%
 Gasto Promedio: \$1463 (por turista por 13 noches)
 * Gasto sin tomar en cuenta pasaje aéreo

Distribución de

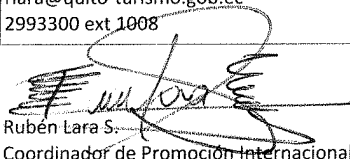
Alojamiento: 13,2%
 Alimentación: 33,1%
 Transportes: 15,8%

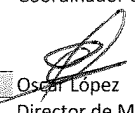
	Distribución de gasto:	Transporte interno: 15,5% Compras: 20,2% Actividades Turísticas: 9,6% Otros: 8,1%	
	Estadia Promedio (días):	18 días / 17 noches en otros destinos	
	1.3 CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO		
	Número de viajeros globales:	11.774 millones de viajes en 2017	
	Principales plazas:	Ámsterdam, Utrech, Rotterdam, La Haya y Maastricht	
	Conectividad: (A Quito / A Ecuador)	Aerolíneas de conexión aérea directa: KLM (L. M. Mie. J. V. S. D) Total: 5 vuelos diarios	
		Aerolíneas con conexión: Iberia (L. Mie. J. V. S. D) LATAM (L. M. Mie. J. V. S. D) Avianca (L. M. Mie. J. V. S. D) American Airlines (L. M. Mie. J. V. S)	
	Estacionalidad: (meses que)	Noviembre, diciembre, enero y febrero	
	Vacaciones pagadas al año: (citar temporadas de vacaciones)	24 días al año (vacaciones garantizadas y bono vacacional)	
	Principales competidores (Destinos Preferidos):	España	
		Grecia	
		Turquía	
		Italia	
	FUENTES BIBLIOGRAFICAS (pdf, links libros)	Euromonitor International - PASSPORT. (2018). Netherlands: Country Profile. Informe del Departamento de Investigación y Análisis de Mercados de Guatemala	
6. Participación en Ferias y Eventos Turísticos	Como cita una de las estrategias del Plan Estratégico de Desarrollo de Turismo de Quito la “Especialización de Marketing por grandes públicos.- persigue maximizar el aprovechamiento de los recursos con un marketing dirigido al B2B (Directo Business to business)”. Es precisamente en eventos como ferias, workshops y capacitaciones, en donde la promoción de un destino se la realiza directamente entre empresas turísticas que ofrecen el servicio/destino y las empresas internacionales interesadas en vender el destino aprovechando de esta manera al máximo el presupuesto asignado.		
6.1. Estrategia	Este año Quito tiene planificado realizar algunas acciones que complementarán y fortalecerán su participación en el mercado europeo: 1. Evaluación de Feria Turística Top Resa con agenda de citas. 2. Ciclo de capacitaciones Francia, Alemania y Holanda 2. Realización de un evento BTL en París en donde se presentará la oferta turística de Quito, dirigido a TRADE y medios de comunicación 3. Realización de un evento BRL en Asterdam en donde se presentará la oferta turística de Quito dirigido a TRADE y medios de comunicación		
6.2. Participación en TOP RESA 2019	IFTM Top Resa es la principal exposición internacional de turismo B2B de Francia, a la que asisten más de 34,000 profesionales de comercio, en donde se muestra la principal oferta turística que cada destino del mundo presenta, con la finalidad de posicionarse a través de negociaciones directas con tour operadores. Este año no se participará con stand, puesto que es una visita de evaluación para poder incluir esta feria en planificaciones futuras, tomando en cuenta la importancia del mercado francés para el destino Quito. En el 2019 el evento reunirá a: • 1700 marcas		
6.2.1. Sede de Top Resa	Parc des Expositions de la Porte de Versailles Hall 1, Place de la Porte de Versailles, 75015 PARIS - FRANCE		
6.2.2. Modalidad	Top Resa es una feria que permite mantener reuniones B2B con actores principales de la industria turística de Francia, agendados previamente. Quito participará por esta ocasión como visitante de la feria, con la finalidad de realizar una evaluación para futuras participaciones con stand. y co-expositores.		

6.2.3. Agenda de Feria	1 de octubre: Reuniones de trabajo con profesionales del trade (one to one), Benchmarking de destinos 2 de octubre: Reuniones de trabajo con profesionales del trade (one to one), Benchmarking de destinos	
6.3. Ciclo de Capacitaciones Francia, Alemania y Holanda	El plan de trabajo promocional de Quito Turismo engloba acciones de difusión turística del destino como: capacitaciones in situ al trade, eventos de presentación de destino a tour operadores, contacto con operadores, agentes de viajes y periodistas del mercado internacional, comunicados de prensa, entre otras que se lo realiza en cada mercado prioritario. De acuerdo a los datos estadísticos anteriormente establecidos, Reino Unido Y Alemania constituyen mercados importantes y potenciales para el posicionamiento del destino, es por esto que Quito Turismo ve la necesidad de reforzar las actividades de promoción turística a través de presentaciones y capacitaciones de destino.	
	Una capacitación y/o presentación de destino tiene como objetivo dar a conocer los atractivos y nuevos productos de nuestra ciudad a los tour operadores y agentes de viajes que operan con Ecuador con el fin de que amplíen su estancia en la ciudad e incorporen los nuevos productos en sus paquetes turísticos, y con aquellos que no trabajan con Ecuador para que consideren la oportunidad de ampliar su línea de negocios.	
	Se presentará al trade turístico francés, alemán y holandés las novedades en la oferta turística del destino, enfocadas primordialmente en la plataforma digital turística de la ciudad, nuevos productos turísticos como el corredor Centro del Mundo y demás acciones enfocadas a inspirar el destino, teniendo en cuenta que se trata de incursionar en nuevos mercados como es el francés y holandés.	
	Nuestra estrategia busca también realizar contactos y alianzas con actores del sector turístico que estén interesados en realizar cooperados para brindar una ventaja competitiva al destino Quito frente a otros que se promocionan en los mercados europeos.	
6.4. Eventos BTL	En el marco del ciclo de capacitaciones de Europa, se llevará a cabo dos eventos BTL, que tienen el objetivo de llevar la oferta turística del destino Quito dirigida a actores clave de la industria turística de Europa y medios de comunicación, con la finalidad de posicionar Quito en nuevos mercados. Los eventos BTL planificados son:	
	1. Septiembre 30, Evento de Promoción Turística, París - Francia 2. Octubre 9, Evento de Promoción Turística, Amsterdam - Holanda	
	Formato del evento: Quito participará con un delegado de Quito Turismo, más un speaker quienes presentarán la oferta turística de la ciudad, acompañados además de 3 tour operadores locales quienes tendrán la oportunidad de realizar un networking con los invitados. Como actividad principal, se realizará una cata del mejor chocolate del mundo, con la finalidad de posicionar a Quito como la capital mundial del chocolate.	
7. Objetivo General de Participación	Trabajar en conjunto para promocionar la ciudad de Quito como puerta de entrada al destino Ecuador durante las acciones de promoción planificadas, con el fin de consolidar una presencia integral y sólida del destino Quito y Ecuador en el trade turístico francés, alemán y holandés, que busca exclusivamente el producto turístico de Latinoamérica, a través de una agenda de trabajo que fortalezca las relaciones públicas y genere oportunidades de desarrollo turístico para la ciudad de Quito.	
8. Producto Turístico: Temas a presentar en base a los intereses del	INTERESES DE LOS MERCADOS	PRODUCTO TURÍSTICO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
	Turismo de Naturaleza/ Ecoturismo / Aventura Turismo Cultural	1. Chocó Andino. nueva Reserva de la Biósfera 2. Turismo de Aventura y Ecoturismo en Parroquias Rurales: Pacto, Gualala, Nanegal, Nanegalito, Nono, Calacalí, Lloa. 3. Reserva Ecológica Antisana 4. Áreas de Uso Sustentable (Acus Pachijal, Acus Yunguilla y Acus Mashpi) 1. Centro Histórico más grande y mejor preservado de Latinoamérica. 2. Quito, Primer Patrimonio Cultural de la Humanidad. 3. Quito experiencial: 4. Cúpulas y torres, 5. Visita a artesanos: La Ronda, San Marcos, Sombreros de Paja Toquilla. 6. Mercados tradicionales 7. Rutas Teatralizadas Centro Histórico y La Mariscal 8. Monasterios y Conventos 9. Turismo Creativo 10. Corredor Centro del Mundo 11. Teléferico de Quito 12. Historia milenaria de Quito 1. Clases de cocina 2. Dulces tradicionales

Base a los intereses del mercado	Gastronomía	3. Mercados Tradicionales 4. Huecas 5. Experiencia de chocolate y cerveza artesanal	
	Vida Nocturna	1. La Mariscal 2. La Floresta 3. Guápulo 4. Cumbayá	
	Turismo de Bienestar	1. Papallacta 2. Wellness alrededor de Quito 3. Spa	
	Turismo de Compras	1. Galerías 2. Mercados Artesanales 3. Quinde Visitor Center 4. Otavalo	
	Turismo CAVE (Científico, Académico y Vountariado)	1. Yunguilla 2. Intillacta 3. Pambiliño - Reserva Ecológica y Granja Educativa 4. Mashpi Shungo	
	• Plataforma Digital Turística de Quito (Sitio Web, City APP Quito es Mío, Video de Quito)		
	• Calidad y Exclusividad de Servicios Turísticos / Distintivo Q.		
9. Evaluación y seguimiento	Una vez concluida la participación en los eventos planificados, Quito Turismo realizará: • Seguimiento a citas de trabajo para fortalecer la información y el acercamiento mantenido en el Encuentro Empresarial, con el fin de generar oportunidades comerciales de difusión y posicionamiento de destino. • Levantamiento de Base de Datos tanto de los contactos realizados durante el Encuentro Empresarial. • Cuadrante de resultados (corto plazo)		
10. Representante Delegado	Rubén Lara S. Coordinador de Promoción Internacional	1. Asistencia a las citas con TTOO internacionales en Top Resa, según agenda planificada. 2. Presentar el destino en las capacitaciones puerta a puerta a realizarse en Francia, Alemania y Holanda 3. Coordinación y Presentación de destino en los eventos BTL programados en Paris y Amsterdam. 4. Brindar todas las herramientas posibles y dar respuesta a los requerimientos e inquietudes sobre el destino turístico a los asistentes al evento. 5. Entrega y distribución de material promocional 6. Visita a otros stand / oportunidades de Alianzas con otros destinos, aerolíneas, etc.	
	Dentro del POA/PAC 2019 de Quito Turismo se considera la participación de Quito en actividades que fortalezcan la difusión y el posicionamiento en los mercados internacionales, así como, la oportunidad de abrir alianzas de trabajo que permitan potenciar el destino en su ámbito turístico, su ámbito comercial y actualmente su potencial de crecimiento a través de la expansión a productos turísticos de alto impacto. La participación en el Ciclo de Capacitaciones Eujropa se dará bajo el siguiente esquema presupuestario:		
11. Presupuesto	TOP RESA 1. Inscripción como visitante en la Feria Top Resa 2019 2. Boleto Aéreo Quito-Paris CAPACITACIONES DE DESTINO: 3. Boletos Aéreos internos Paris - Lyon, Lyon - Marsella, Marsella - Frankfurt, Frankfurt - Amsterdam, Amsterdam - Quito EVENTOS BTL: 4. Pago de venue y activación en cada evento.		
12. Conclusiones	De acuerdo a lo mencionado en esta ficha técnica y con el fin de dar cumplimiento a nuestros objetivos institucionales en favor del fortalecimiento de la promoción y desarrollo turístico del Distrito Metropolitano de Quito y al haberse citado las ventajas estratégicas que se adquirirían con la presencia de Quito en esta jornada de trabajo se recomienda dar inicio a los procedimientos correspondientes para formalizar este viaje de trabajo.		
Participación de la Industria Local			
Importancia de la	Una estrategia promocional de importancia es el acercamiento al tour operador local con el fin de unificar esfuerzos y fortalecer la presencia del destino Quito en el mercado, por lo que convocará a tour operadores locales a unirse a esta iniciativa y participar en conjunto con Quito Turismo quienes después de las presentaciones del destino tendrán la oportunidad de presentar su oferta y establecer relaciones comerciales.		

participación de la industria local	Para la selección de los tour operadores participantes se tomará en cuenta criterios técnicos como su priorización de mercados y su deseo de soporte de Quito Turismo para la promoción del destino turístico y su oferta, actividades que permitirán el cumplimiento de nuestro principal objetivo que se enfoca en multiplicar los recursos e impacto de las acciones de promoción para el incremento del flujo de pasajeros a la ciudad.
Compromisos de Trabajo de la Industria	1. Pago de una inscripción a Quito Turismo como registro de su participación en el ciclo de capacitaciones. 2. Oferta de paquetes turísticos que tengan por lo menos 3 noches en Quito y que incluyan los nuevos productos de Quito. 3. Cubrir todos los gastos logísticos de su participación que incluyen costos de: boletos aéreos, alojamiento, alimentación, transporte.
Co Expositores	En esta ocasión y luego de realizar la convocatoria respectiva, la empresa seleccionada es Latin Trails
Costo de inscripción de cada Co-expositor:	USD 1.500,00
Metodología de Convocatoria	Se envió la convocatoria a toda la base de tour operadores, en base al siguiente cronograma de fechas: 15 de agosto: Envío de convocatoria a través de mailchimp. 22 de agosto: Fecha límite de inscripción (se tomará en cuenta las 3 primeras empresas que envíen sus propuestas) 9 de septiembre: Anuncio de las empresas seleccionadas. 12 de septiembre: Fecha límite de pago de inscripción.
Coordinación de Ciclo de Capacitaciones	Rubén Lara S. Coordinador de Promoción y Operación Internacional - Europa rlara@quito-turismo.gob.ec 2993300 ext 1008

Elaborado por: 
Rubén Lara S.
Coordinador de Promoción Internacional

Revisado por: 
Oscar López
Director de Mercadeo (S)

Quito, 18 de septiembre 2019

Señor
Edison Ramírez
Presente.-

Por medio del presente y después de haber solicitado con fecha 23 de julio de 2019 a la CGTE, la presentación de varios perfiles de guías para que nos puedan acompañar como speakers en las acciones promocionales planificadas desde Quito Turismo para este año.

Quito Turismo, tiene bien comunicar a usted que ha sido seleccionado para participar como "Speaker" en la Presentación de Destino Turístico Quito en París-Francia, que se llevará a cabo el día 30 de septiembre de 2019.

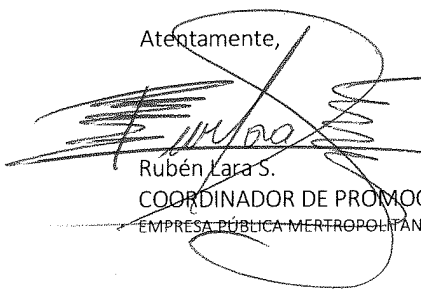
Para esta participación Quito Turismo cubrirá un valor por honorarios de € 150,00.

A continuación la agenda:

FECHAS	ACTIVIDAD	Hora
Lunes 30 de septiembre de 2019	Agenda de Capacitaciones de Destino Evento - Presentación de Destino Quito, a realizarse en la Embajada de Ecuador en París, 34 Avenue de Messine, 75008 París.	De 18h00 a 20h00

Muchas gracias de antemano por la atención a la presente. En caso de cualquier inquietud por favor no dude en comunicarse con nosotros al correo rlara@quito-turismo.gob.ec.

Atentamente,



Rubén Lara S.

COORDINADOR DE PROMOCIÓN INTERNACIONAL - EUROPA
EMPRESA PÚBLICA METROPOLITANA DE GESTIÓN DE DESTINO TURÍSTICO