

INFORME DE SEGUIMIENTO Y RESULTADOS DE ACTIVIDADES ORGÁNICO FUNCIONAL Y OTRAS DIRECCIÓN DE COMERCIALIZACIÓN

1. Antecedentes

El Estatuto Orgánico Funcional de Quito Turismo establece que la Dirección de Comercialización es un proceso agregador de valor, cuya misión es *“Generar ingresos para la autogestión financiera de la empresa a través de las Unidades de Negocio relacionadas con la actividad turística de la ciudad.”*, por lo que, conforme el Estatuto Orgánico Funcional de Quito Turismo, esta Dirección tiene como atribuciones y competencias:

“a. Desarrollar, en el marco de la legislación vigente, rubros de negocio relacionados, directa o indirectamente, con las actividades turísticas previstas en la legislación ecuatoriana, en concordancia con otras empresas.

b. Prestar servicios públicos a través de la infraestructura a su cargo, como partícipe o integrador en la actividad de ferias, eventos y convenciones.”

Mediante Resolución Administrativa EPMGDT-GG-CR-2022-015 de fecha 12 de mayo de 2022, la Gerente General expidió las Políticas Comerciales de Quito Turismo, cuyo objetivo es *“aportar a la autofinanciación de Quito Turismo mediante la comercialización de productos y servicios integrales de alto nivel, articulando rubros de negocio relacionados con el desarrollo social, posicionamiento de la ciudad, apoyo y promoción a artesanos y actores de la industria turística, manejando calidad en sus productos, precio justo, responsabilidad social y ambiental”*.

Las políticas definen los procedimientos que ayudan a ejecutar la única línea de negocio que genera recursos financieros para la Empresa, la “Comercialización y alianzas estratégicas”, a través de sus productos: Auspicios y alianzas; desarrollo de eventos; y, venta de productos y servicios; entre otras líneas que maneja Quito Turismo, mismas que han sido creadas para fortalecer los beneficios sociales y económicos en la gestión del Distrito Metropolitano de Quito como destino turístico sostenible:

Líneas de Negocio

	LÍNEAS DE NEGOCIO	OBJETIVO	PRODUCTOS/SERVICIOS
1	Comercialización y alianzas estratégicas	Generar ingresos para la autogestión de la Empresa relacionados con la actividad turística de la Ciudad, dentro del marco legislativo vigente. Prestar servicios públicos a través de la infraestructura a su cargo, como partícipe o integrador en la actividad de ferias, eventos y convenciones.	Auspicios y Alianzas Desarrollo de eventos: Administración de la “Arena de Concierto del Centro de Eventos Bicentenario”; espacios en otros eventos. Venta de productos y servicios: Comercializar productos y servicios en el Quinde Visitor Center.

2. Principales Actividades

- **Auspicios y Alianzas:** Se encarga de ofertar paquetes de auspicios para presencia de marca de empresas públicas o privadas en los eventos organizados por Quito Turismo; en lo concerniente a alianzas se identifica a diferentes aliados estratégicos con los que se obtendrán beneficios para las partes.
- **Desarrollo de eventos:** Administración de la “Arena de Concierto del Centro de Eventos Bicentenario” y organización de eventos para clientes externos de Quito Turismo.
- **Venta de productos y servicios:** Comercializar productos y servicios en la Tienda Quito.
- **Administración Contrato de Alianza Estratégica CCMQ:** Seguimiento de acciones y actividades realizadas para el cumplimiento adecuado de las obligaciones del Contrato de Alianza Estratégica para la operación, equipamiento, administración, comercialización y mantenimiento del Centro de Convenciones Metropolitano de Quito (CCMQ).

3. Logros/Resultados a la fecha

Unidades de Negocios

• **Auspicios y Alianzas: Monto de Auspicios**

Para el mes de agosto 2024, se cumplió con la meta establecida, correspondiente a auspicios generados por la coorganización del evento HUECAFEST, con ingresos por \$2800 USD (sin incluir IVA).

Se encuentra pendiente por el tema de auspicios con la empresa CCMQ, la cual se cobrará en el mes de septiembre considerando que el Centro se encuentra en etapa de transición administrativa, y que se han comprometido en desembolsar dicho rubro una vez termine dicho proceso. Además de los auspicios programados para los Roadshows de Américas y Europa planificados para el último cuatrimestre del 2024.

• **Desarrollo de eventos: Monto de ventas de las Unidades de Negocio CEB**

Durante el mes de agosto se ejecutaron diversos eventos, entre ellos la logística para el evento AUTOMUNDO, misma que fue contratado como parte de la Alianza estratégica existente con el CCMQ.

✓ “AUTOMUNDO 2024:

El Centro de Eventos Bicentenario (CEB), facturó \$8.000,00 USD, (sin incluir IVA), correspondiente al mes de agosto 2024.

• **Venta de productos y servicios: Monto de ventas de las Unidades de Negocio Tienda Quito**

En agosto 2024, la nueva Tienda Quito generó ventas por un valor de \$12.879,49 USD. Además, se continuó con las experiencias inmersivas mensuales, brindando a la industria la experiencia de degustación y cata de Chocolates Pacari.

• **Monto de Ventas por Organización de eventos con fines comerciales**

Durante el mes de agosto 2024 en cuanto a este rubro, se emitió el informe de pago del primero de 3 eventos planificados para la Secretaría de Salud, por un monto de \$ 19.192,80 USD, reportado ya en el mes de julio.

La Transferencia por el monto total del convenio (3 eventos) se realizó en el mes de agosto, con un total de 50.400 USD, el restante por ejecutar se facturará en los meses de septiembre y noviembre, según la planificación solicitada por la Secretaría de Salud.

• **Base de datos de los clientes potenciales y reales de la empresa: Número de clientes identificados para la gestión de Comercialización:**

Durante el mes de agosto se generaron los siguientes contactos:

Presencial	Winter Intriago	Gran Fondo de NY Ecuador	Christian Méndez	997273019	Alquiler de espacios CEB
Llamada	Winter Intriago	Municipio de Ibarra	Alexis Andrade	992360889	Alquiler de espacios CEB
Presencial	Winter Intriago	Diego Guamán	Diego Guamán	996220081	Alquiler de espacios CEB
Whatsapp	Winter Intriago	DUMBORECORDS S.A.S.	Mateo Garrido	992742392	Alquiler de espacios CEB

Otras Acciones:

• **Recaudación del Centro Ecuatoriano Norteamericano CEN:**

Durante el mes de agosto 2024, en cuanto a Alianzas, como parte del convenio con el Centro Ecuatoriano Norteamericano CEN, se ha generado ingresos para la EPMGDT por un monto de \$ 800 USD.

• **Administración Contrato de Alianza Estratégica CCMQ:**

A partir del 08 de febrero de 2024, Quito Turismo percibe el 6.9% de las ventas que se generen en el CCMQ; al no contar con el respectivo pago por parte del Aliado estratégico, debido a disputas internas entre los consorciados, mediante Oficio N. EPMGDT-DCML-2024-0011 el administrador del contrato notifica la multa respectiva por el no pago de las regalías correspondientes al mes de junio 2024 (a mes caído), a pagarse en agosto del presente año, donde se facturó:

- Junio 2024: \$15.246,08 (sin incluir IVA).
- Julio 2024: \$19.887,55 (sin incluir IVA).

El pago correspondiente al mes de agosto se recibe a mes caído en el mes de septiembre 2025.

Reporte de ventas

AGOSTO:

DIRECCIÓN COMERCIALIZACIÓN

INGRESOS 2024

	TIENDA QUITO	CEB	AUSPICIOS Y ALANZAS	ORGANIZACIÓN DE EVENTOS	CEN	CCMQ 6,9%	TOTAL INGRESOS
ENERO	4.686,80	0	0	0	800,00	0	\$5.486,80
FEBRERO	5.681,96	12.796,00	0	0	800,00	1476,4	\$20.754,36
MARZO	3941,52	3.917,50	0	0	800,00	8.080,46	\$16.739,48
ABRIL	0	0	0	0	800,00	4350,17	\$5.150,17
MAYO	4.006,68	250	0	0	800,00	13055,11	\$18.111,79
JUNIO	7.611,16	2.125,00	2.608,71	12.760,00	800,00	15246,08	\$41.150,95
JULIO	9610,27	6225	869,57	0	800,00	19887,55	\$37.392,39
AGOSTO	12.879,49	8000	2800	2800	800,00		\$27.279,49
TOTAL 2024	48.417,88	33.313,50	6.278,28	15.560,00	6.400,00	62.095,77	172.065,43

4. Impacto en la ciudadanía

El fortalecimiento de las Unidades de Negocio contribuirá enormemente al desarrollo productivo y económico de la ciudad, artesanos, pequeños productores locales y nacionales, organizadores de eventos, entre otros actores de la industria turística y MICE, quienes han encontrado en estos espacios una importante vitrina para comercializar sus productos y servicios.

5. Conclusiones y recomendaciones

- En el 2024 se está realizando los debidos acercamientos comerciales, para concretar citas con potenciales clientes para la presentación de los servicios de desarrollo y organización de eventos; auspicios para empresas públicas y privadas, y comercialización de los productos y servicios de la Tienda Quito.
- Durante el período 2024, el área Comercial ha realizado el debido relacionamiento con diferentes empresas, secretarías, agencias e institutos municipales, y entidades públicas, entregando información sobre el servicio de organización de eventos. La ventaja diferenciadora que tiene Quito Turismo es la "contratación entre empresas públicas" que puede agilizar los procesos de contratación y esto ha llamado la atención de diferentes entidades.
- Quito Turismo ha realizado el respectivo seguimiento, al cumplimiento correspondiente a la situación operativa, financiera, administrativa y comercial del CCMQ, cumpliendo de esta manera la cláusula vigésimo séptima, "de las facultades del Administrador del Contrato", misma que indica: *"QUITO TURISMO directamente dispondrá de las más amplias facultades de fiscalización y control en materia técnica, operativa, legal, contable y económico/financiera durante la ejecución del Contrato; estando facultado para ejecutar los controles pertinentes e instrumentar los procedimientos que estime adecuados para el logro de esa finalidad"*.
- Se recomienda continuar con la ejecución de las estrategias promocionales que se aplicarán durante el 2024, en conjunto con la agencia de publicidad y la Dirección de Mercadeo y MICE, con la finalidad de optimizar el presupuesto e implementar acciones

de alto impacto enfocadas en la captación de potenciales clientes de las unidades de negocios.

6. Anexos

Los verificables se encuentran en la carpeta:

\\172.16.1.51\Pública\PLANIFICACION\2024\SEGUIMIENTO A LA GESTIÓN INSTITUCIONAL\3. Gestión institucional orgánico funcional\5. COMERCIAL\8. AGOSTO

7. Firmas de Responsabilidad

NOMBRE	CARGO	FIRMA
ELABORACIÓN TÉCNICA POR:		
Carlos Benítez	Coordinador de Comercialización	
REVISADO POR:		
Paola Villacís	Directora Comercialización	
APROBADO POR:		
Oscar López	Gerente Técnico	