



**CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE TRABAJO  
RENDICION DE CUENTAS 2022  
AREA PRODUCTIVIDAD (TURISMO)  
ADMINISTRACIÓN ESPECIAL TURÍSTICA LA MARISCAL**

---

## **1. EJE ECONÓMICO**

Acuerdos generados en la rendición de cuentas año 2022.

- Capacitar a los emprendedores de la zona, tomando en consideración a la Asociación del Puente El Guambra.
- Promocionar los eventos de La Mariscal con los actores locales.
- Talleres de fomento productivo dirigido a emprendimientos, establecimientos y actores de la EPS.

## **2. Desarrollo:**

En los lineamientos establecidos para la aplicación de las actividades en el territorio por parte de la Secretaria de Desarrollo Productivo y Competitividad, establece el apoyo para los emprendedores y emprendimientos de la EPS.

Los cuales se establecen en el Plan Operativo Anual POA y su operatividad a través de la Gestión Municipal y el Plan Anual de Contrataciones.

La Administración planifico el proceso de contratación Nro. SIE-MDMQ-AZM-01- 2022 para el “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”, enfocado a todos los emprendedores ubicados en la jurisdicción de la Administración y gratuito, el cual abarco los temas: Marketing digital, Manejo de redes sociales, Desarrollo de habilidades Gerenciales, Desarrollo de Marca, Comercio electrónico, Ingles turístico, Análisis de costos para establecimientos turísticos, Técnicas de ventas, Manejo de sistemas (Plataformas IESS, SRI, Min. Trabajo), Innovación de negocios turísticos, Manejo de OTAS, Seguridad Alimentaria, Administrador de restaurante, Cocteleria y Mesero. Anexo 1

CAPACITACION PARA LA PROMOCION DE MICROEMPREDIMIENTOS EN LA MARISCAL CDT-AZM, anexo 2

SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM, con código SIE-MDMQ-AZM03-2022, el cual incluyo los siguientes servicios: Desfile Bicentenario de las Flores, Feria de Turismo La Mariscal, Ferias Gastronómicas, Press Trips, Rutas turísticas, Exposición fotográfica, Workshops La Mariscal, Anexo 3

Con los procesos de contratación realizados en el año 2022, se atienden los compromisos realizados en el plan de trabajo de la rendición de cuentas.

## **3. CONCLUSIONES**

### **3.1. Conclusiones**



- La atención de los compromisos realizados a la ciudadanía es prioridad establecerlas dentro de las actividades realizadas por cada institución del estado, con el fin de solventar las necesidades e inquietudes de la ciudadanía.

### 3.2. Recomendaciones

- Establecer en la planificación del presupuesto, un monto destinado a solventar las necesidades establecidas en las actividades de rendición de cuentas.

Acción	Nombre y Apellido	Cargo	Firma
Elaborado por:	Diego Salazar	Analista de la Coordinación de Desarrollo Turístico	
Revisado por:	Daniel Escobar	Coordinador de Desarrollo Turístico	



**INFORME DE ADMINISTRADOR DEL CONTRATO N° GADDMQ-AETLM-2022-005  
"SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM"**

Quito, 10 de febrero de 2023

**ANTECEDENTES:**

- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CDT-2022-0011-M de 03 de febrero 2022 se designó al funcionario Mgs. Diego Francisco Salazar Jara como responsable del levantamiento de información para el procedimiento de contratación del "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PLANIF-2022-0002-M de 07 de febrero de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara solicitó a la Coordinación Administrativa Financiera CAF la CERTIFICACIÓN SERVICIO NO CATALOGADO Y CPC NO RESTRINGIDO el proceso del "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-ADM-2022-0006-M de 08 de febrero de 2022, la Econ. Katherine Villalta, remite CERTIFICADO DE CATALOGO ELECTRÓNICO INCLUSIVO Y VERIFICACIÓN DE CPC NO RESTRINGIDO para el "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PLANIF-2022-0005-M de 15 de febrero de 2022, se solicita el Certificado POA para "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CAF-2022-0065-M del 18 de febrero de 2022, la Coordinación Administrativa Financiera CAF remite el Certificado POA para "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CDT-2022-0027-M de 11 de febrero de 2022, se solicita aprobación encuestas de necesidades de capacitación para el "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- En el expediente se encuentran el Estudio Técnico, Estudio de Mercado y los Términos de Referencia, que han sido elaborados por el Mgs. Diego Salazar y revisados por el la Arq. Maria Isabel Morillo, Coordinadora de Desarrollo Turístico.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PLANIF-2022-0070-M del 28 de abril de 2022, el Mgs. Diego Salazar, Responsable de Planificación solicita la Certificación Presupuestaria y PAC para "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PRESS-2022-0068-M del 28 de abril de 2022, la Ing. Grace Jácome, Responsable de Presupuesto genera la Certificación Presupuestaria y PAC para "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM".
- Se cuenta con la existencia y suficiente disponibilidad de fondos en la partida presupuestaria N° 730613 conforme consta en la certificación presupuestaria N° 1000062530 expediente N° 0100006569 de fecha 28 de abril del 2022, emitida por el Mgs. Armando Fabián Yáñez Oleas, Coordinador Administrativo Financiero; y Certificado PAC con fecha 28 de abril de 2022, emitido por la Ing. Grace Jácome Responsable de Presupuesto.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PLANIF-2022-0075-M del 28 de abril de 2022, se remite a la Asesora Legal y Patrocinio Jurídico el para la revisión del proceso del "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM "
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0071-M del 28 de abril de 2022, la Abg. Lorena Flores ASESORA LEGAL Y PATROCINIO JURÍDICO, remite su respuesta sobre la revisión del proceso del "SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM", por lo expuesto cumplieron con los requisito esenciales de la contratación.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PLANIF-2022-0077-M de fecha 28 de abril del 2022, suscrito por el Mgs. Diego Salazar, Responsable de Planificación solicita a la Máxima

Autoridad la autorización de gasto e inicio del proceso para la contratación del “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”, documento al que se acompaña la hoja de ruta donde se halla inserta la autorización de la Mgs. Amparo del Carmen Córdova Vaca, en calidad de Administradora de la Administración Especial Turística La Mariscal.

- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0291-M de fecha 29 de abril del 2022, se delega al Ing. Marco David Vaca Barros para que lleve a cabo la fase precontractual y emisión del informe de verificación de documentos para la contratación del “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0031-M de fecha 29 de abril del 2022, el Ing. Marco David Vaca Barros informa que una vez revisada la documentación que forma parte del expediente para la ejecución del proceso “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”, se encuentra ajustada a las disposiciones legales emitidas para el efecto y recomienda proceder con la elaboración de los pliegos.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0072-M de fecha 29 de abril del 2022, la Abg. Lorena Flores Asesora en Contratación Pública y Patrocinio Jurídico remite los pliegos del proceso “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM” a la Mgs. Amparo Córdova Administradora Zona Especial Turística La Mariscal”, para su respectiva firma.
- Mediante Resolución Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0009-R, de 29 de abril de 2022, la Mgs. Amparo del Carmen Córdova, Máxima Autoridad de la Administración Especial Zonal la Mariscal, resolvió: “Artículo 1.- Aprobar los pliegos del proceso de Subasta Inversa Electrónica SIE-MDMQ-AZM-01-2022, para la “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM” Artículo 2.- Publicar e iniciar el proceso de Subasta Inversa Electrónica a través del Portal [www.compraspublicas.gob.ec](http://www.compraspublicas.gob.ec) (...)”
- Según consta en el Acta Nro. APA-AZM-GT-02-2022, de Preguntas, Respuestas y Aclaraciones, de 04 de mayo de 2022, el Ing. Marco David Vaca Barros, Delegado de la Máxima Autoridad, responde las 7 preguntas que fueron realizadas por los oferentes a través del SOCE.
- Mediante Acta de Apertura y Convalidación de Errores, de 09 de mayo de 2022 para el procedimiento de contratación, se presentaron 3 ofertas.
- Mediante Acta de Calificación de Ofertas, de 12 de mayo del 2022, se concluye y se recomendó lo siguiente: “El delegado señala que después de la revisión de los parámetros de cumplimiento emanado de los pliegos y términos de referencia del proceso en ciernes, se establece que los siguientes oferentes cumplen con lo solicitado: 2 oferentes cumplen con lo solicitado en los pliego. Que, de conformidad con el cronograma establecido con fecha 13 de mayo de 2022 se realizará la puja desde las 17:00 hasta las 17:15.
- Mediante Memorado Nro. GADDMQ-AELM-GT-2022-0035-M, del 18 de mayo de 2022, el Ing. Marco David Vaca Barros, el delegado de la fase precontractual para el procedimiento cuyo objeto es: “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”, remite a la Mgs. Amparo del Carmen Córdova, Administradora Zona Especial Turística La Mariscal, el Informe de Recomendación, de 16 de mayo de 2022, en el que señala: (...) recomendar a Usted Administradora, la adjudicación al oferente CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. con número de RUC 1792377552001, por un valor de USD 7.500.00 (SIETE MIL QUINIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100) más IVA, por haber cumplido con todas las especificaciones, requerimientos técnicos, financieros y legales exigidos en los documentos precontractuales.”
- Mediante Memorado Nro. GADDMQ-AELM-GT-2022-0036-M, del 24 de mayo de 2022, el Ing. Marco David Vaca Barros realiza un alcance al Informe de Puja y Recomendación de Adjudicación de Capacitación, donde manifiesta que “debido a un error involuntario de tipeo se solicitó adjudicar al oferente CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. con número de RUC 1792377552001, por un valor de USD 7.500.00 (SIETE MIL QUINIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100) más IVA; sin embargo, el valor correcto es de USD. 7.750 00 (SIETE MIL SETECIENTOS CINCUENTA DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100) más IVA.”

- Mediante RESOLUCIÓN Nro. GADDMQ-AETLM-2022-00015-R, de 24 de mayo de 2022, la Mgs. Ing. Amparo del Carmen Córdova Vaca como Administradora Administración Especial Turística La Mariscal, resolvió: “Artículo 1.- ADJUDICAR el proceso de Subasta Inversa Electrónica SIE-MDMQ-AZM-01-2022, para la “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”, al oferente CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. con número de RUC 1792377552001, por un valor de USD 7.500.00 (SIETE MIL QUINIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100) más IVA; sin embargo, el valor correcto es de USD. 7.750 00 (SIETE MIL SETECIENTOS CINCUENTA DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100) más IVA, con plazo de ejecución por 190 días”.
- Mediante correo electrónico la Abg. María Pilar García, Analista Jurídico, solicita, a través de correo electrónico, al Adjudicatario CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA., al correo electrónico: info@asomip.com, los requisitos necesarios previos a suscribir el contrato N° GADDMQ-AETLM-2022-005.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0122-M con fecha 08 de junio de 2022, se remite adjunto el contrato Nro. GADDMQ-AETLM-2022-005 entre la Máxima Autoridad de la Administración Especial Turística La Mariscal, Mgs. Amparo Córdova, y el oferente CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. con número de RUC 1792377552001 por SIETE MIL SETECIENTOS CINCUENTA DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA CON 00/100 (USD 7.750,00) más IVA. Se cuenta con la Hoja de Ruta.
- Se cuenta con el contrato N° GADDMQ-AETLM-2022-005, suscrito entre la Máxima Autoridad de la Administración Especial Turística La Mariscal, Mgs. Amparo Córdova, y el oferente CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA, con el Objeto de Contratación SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM; con fecha 08 de junio de 2022; con un plazo de ejecución de 190 días contados a partir de la suscripción del contrato; con un valor de SIETE MIL SETECIENTOS CINCUENTA DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA CON 00/100 (USD 7.750,00), monto al que se agregará el IVA.

#### **EJECUCIÓN DEL CONTRATO:**

- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0124-M del 09 de junio de 2022, se notifica como Administradora de Contrato a la Lcda. Mónica Belén Espín Sierra y al Sr. Juan Carlos Álvarez Salazar como Técnico no interviniente.
- Con Oficio Nro. JUN-2022-001 del 10 de junio de 2022 el proveedor contratado CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA, remite el Plan de Implementación de la Capacitación para la ejecución del servicio de Capacitación para el Fortalecimiento de Emprendimientos CDT-AZ del proceso SIE-MDMQ-AZM-01-2022.
- Con fecha 12 de junio, la Administradora de Contrato elabora el INFORME DE ACEPTACIÓN DE PLAN DE CAPACITACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM DEL PROCESO SIE-MDMQ-AZM-01-2022.
- Con Oficio. Nro. JUN-2022-002 del 13 de junio del 2022, el proveedor adjudicado CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA., remite un oficio que en su parte pertinente refiere *“Es el caso Licenciada, actualmente, en la ciudad de Quito se están desarrollando manifestaciones y paralizaciones de varios servicios públicos y privados, convocado por la marcha de varias organizaciones sociales del Ecuador y enfrentamientos con la Policía Nacional, que se irán intensificando en los siguientes días. Para salvaguardar y proteger la integridad de los participantes que se inscribirán en los cursos planificados en la Administración Especial Turística La Mariscal le solicito atentamente reprogramar el inicio de los cursos para el mes de julio del presente año”.*
- Con fecha 16 de junio de 2022, la Administradora de Contrato elabora el INFORME PARA LA REPROGRAMACIÓN DE LAS CAPACITACIONES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZ DEL PROCESO SIE-MDMQ-AZM-01-2022
- Con fecha 17 de junio de 2022, la Administradora de Contrato remite al proveedor contratado, el INFORME DE ACEPTACIÓN DE PEDIDO DE REPROGRAMACIÓN DE LAS CAPACITACIONES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZ DEL PROCESO SIE-MDMQ-AZM-01-2022.

- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PC-2022-0108-M del 28 de junio de 2022, la Lcda. Mónica Espín, Servidora Municipal 12, solicita el Compromiso de Gasto para el proceso “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM” al Mgs. Armando Yáñez Coordinador Administrativo Financiero.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PRESS-2022-0120-M del 30 de junio de 2022, la Ing. Grace Jácome, Responsable de Presupuesto genera el Compromiso de Gasto y Pedido de Compra. Se cuenta con Compromiso de Gasto N°5400003474 y Pedido de Compra N°5400003474.
- Mediante correo electrónico, con fecha 06 de julio de 2022, la Administradora de Contrato remite al proveedor, el cronograma de capacitaciones para su ejecución.
- Con Oficio. Nro. JUN-2022-003 del 08 de julio del 2022, el proveedor adjudicado CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA., remite un oficio que en su parte pertinente refiere “A través del presente documento, me permito solicitarle su aprobación, para que los siguientes cursos sean dictados en modalidad virtual, debido a los avances tecnológicos en estas temáticas y que permitirán que los participantes puedan aprender nuevas técnicas y herramientas tecnológicas, así como priorizar el tiempo de los participantes en los cursos de capacitaciones por los turnos en sus trabajos, tiempos en movilizaciones, tiempos personales (...)”.
- Con fecha 10 de julio de 2022, la Administradora de Contrato remite al proveedor contratado, la aceptación del cambio de modalidad.
- Con Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PRES-2023-0001-M del 05 de enero de 2023, la Ing. Grace Jácome, Responsable de Presupuesto, informa sobre el cumplimiento normas para el cierre económico 2022 y apertura del ejercicio económico 2023 - aprobación PAC 2023.
- Con Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PC-2023-0001-M del 06 de enero de 2023, la Lcda. Mónica Espín, Servidora Municipal 12, solicita al Abg. Andrés Coral Administrador de la Zona Especial Turística La Mariscal, la autorización para convalidaciones compromisos de gasto y/o actualización de certificaciones presupuestarias para el año 2023.
- Con Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PRES-2023-0007-M del 13 de enero de 2023, la Ing. Grace Jácome, Responsable de Presupuesto, genera Certificación Presupuestaria y Compromiso de Gasto.
- Con fecha 09 de Enero de 2023 se cuenta con Certificación Presupuestaria No.1000066079, Certificado PAC, expediente No 0100000444.
- Con fecha 10 de Enero de 2023 se emite Pedido de Compra N° 5400003709.
- Con fecha 10 de Enero de 2023 se emite Compromiso de Gasto N° 5400003709.

#### DATOS GENERALES:

- **Contratación:** “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZM”.
- **Contratista:** CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. con número de RUC 1792377552001
- **Monto total del contrato:** SIETE MIL SETECIENTOS CINCUENTA DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100 (7.750.00) más IVA
- **Ciudad:** Quito, Av. Ignacio de Veintemilla E9-26 y Leonidas Plaza, Edificio UZIEL BUSSINESS CENTER PB Oficina 101.
- **Inicio de plazo:** 08 de junio de 2022
- **Plazo:** 190 días.

#### CONDICIONES GENERALES

Dentro de los servicios esperados el contratista ejecuta los servicios con las especificaciones detalladas a continuación:

N°	CURSO	CONTENIDO	HORAS	MODALIDAD	RECURSOS
1.	Marketing digital	Los temas del curso son: Panorama del mundo digital, Fundamentos del marketing digital y tecnología, SEO- SEM, Análítica Web y modelos de negocio, Usabilidad y gestión web, Plataformas de video, Display advertising, Redes sociales, Mobile Marketing, Apps y desarrollo.	20	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
2.	Manejo de redes sociales	Introducción al marketing en redes sociales Gestión de redes sociales, Fundamentos de la publicidad en redes sociales, Publicidad con Facebook, Medir y optimizar campañas de marketing en redes sociales, Marketing de redes sociales de Facebook Capstone	24	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
3.	Desarrollo de habilidades Gerenciales	DESARROLLA TU LIDERAZGO, DESARROLLA TU MARCA PERSONAL, PASOS PARA HABLAR EN PÚBLICO, DESCUBRE TU PODER PARA INFLUIR Y EMPATIZAR, APRENDE A HACER PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO, CÓMO MONTAR MI NEGOCIO EN 10 PASOS, CÓMO MONTAR UNA EMPRESA Y NO MORIR EN EL INTENTO, ELEVATOR PITCH DESARROLLA TU CAPACIDAD DE CAMBIO.	16	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
4.	Desarrollo de Marca	Introducción, Importancia de las redes sociales, Marketing relacional y transaccional, Tipos de consumidor, Tipos de consumidor, ¿Qué estrategia elegir?, Contenidos generados por los usuarios CGU, Pilares fundamentales para construir la estrategia de comunicaciones, Redes sociales como alternativa, ¿cuál elegir?, Presencia y formato, Presencia, frecuencia y formato en las redes sociales, Contenidos generados por la marca, ¿Redes sociales para vender, o para potenciar la marca?, Evaluación de la estrategia	20	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
5.	Comercio electrónico	LA REVOLUCIÓN DIGITAL Introducción, Cambio de hábitos, El retail en la actualidad, La digitalización del retail, TENDENCIAS E INNOVACIÓN , Innovación en producto, Marketing: Estructura, Innovación y distribución, Big Data: Grandes cantidades de datos	16	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
6.	Inglés turístico	TEMA 1 UNIT 1. INTRODUCTIONS UNIT 2. POSSESSION UNIT 3. WHAT TIME IS IT? UNIT 4. LIKES AND DISLIKES UNIT 5. AT THE RESTAURANT UNIT 6. THE PAST UNIT 7. EVENTS IN THE PAST UNIT 8. THE FUTURE UNIT 9. AN UNLIKELY ACCIDENT UNIT 10. PLANS TEMA 2 UNIT 1. LIKES AND DISLIKES UNIT 2. WHAT CAN YOU DO? UNIT 3. SOMETHING TO EAT? UNIT 4. THE WEATHER UNIT 5. SHOPPING UNIT 6. ON THE PHONE UNIT 7. ROBBERY UNIT 8. PERSONALITIES UNIT 9. REPORTED SPEECH UNIT 10. REPORTED SPEECH (II) TEMA 3 UNIT 1. WAYS OF SPEAKING UNIT 2. QUALITIES UNIT 3. PAST IN THE PAST UNIT 4. TRAVELLING UNIT 5. TALKING ABOUT THE FUTURE UNIT 6. SECOND CONDITIONAL UNIT 7. WHAT'S THE WEATHER LIKE? UNIT 8. PLANS FOR THE FUTURE UNIT 9. REPORTED SPEECH UNIT 10. PASSIVE VOICE	40	virtual	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
7.	Análisis de costos para establecimientos turísticos	CONTENIDOS Introducción a la Contabilidad de Costes, Conceptos fundamentales de la Contabilidad de Costes, El ámbito de actuación de la Contabilidad de Costes, El modelo de Coste Completo, Los elementos del coste, Etapas en el proceso de cálculo del coste y determinación de resultados, Los centros	25	virtual	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf

N°	CURSO	CONTENIDO	HORAS	MODALIDAD	RECURSOS
		de actividad, Análisis de las diferencias de incorporación, La Contabilidad de Costes para la toma de decisiones, la planificación y el control, El modelo de costes variables simplificado, El modelo de costes variables perfeccionado y el análisis coste-volumen de operaciones-beneficio, El control presupuestario, Los costes estándar			
8.	Técnicas de ventas	Introducción a la administración de ventas en el siglo XXI, Organización de la fuerza de ventas, Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas, Capacitación para las ventas: objetivos, técnicas y evaluación, Cómo motivar e incentivar a la fuerza de ventas	16	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
9.	Manejo de sistemas (Plataformas IESS, SRI, Min. Trabajo)	Requerimientos de hardware y software, Creación de cuentas SRI empleador, IESS empleador, Ministerio de trabajo Empleador	20	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf Manual del portal del SRI, IESS, Ministerio de Trabajo
10.	Innovación de negocios turísticos	INNOVACION PARA LA GESTION SOSTENIBLE, MARKETING E IMAGEN DE DESTINO, SOSTENIBLE EN EL MERCADO, DESTINOS TURISTICOS NO URBANOS: MAS DEL 70% DEL TERRITORIO, MODELOS DE GESTION SOSTENIBLE DE DESTINOS, TRANSFORMACION ECOLOGICA DE LOS DESTINOS ACTUALES, HOJA DE RUTA HACIA DESTINOS VERDES	25	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
11.	Manejo de OTAS	Los temas a tratar a lo largo del curso son los siguientes: Introducción al Posicionamiento en Buscadores, SEO Local e Internacional, El inbound marketing y el SEO, La indexación de contenidos, Cómo funciona el algoritmo de Google, SEO on page y off page, Link building Strategy, Casos prácticos, Crea tu Plan de SEO	25	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
12.	Seguridad Alimentaria	Marco Conceptual del Derecho a la Alimentación, la Seguridad Alimentaria, y la Soberanía Alimentaria, Tendencias recientes y escenario actual de la Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador, Políticas de Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador, El enfoque de derechos humanos y los arreglos institucionales, Herramientas de diagnóstico y de respuesta a la vulnerabilidad alimentaria, Seguimiento y evaluación de políticas y programas de seguridad alimentaria	20	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf
13.	Administrador de restaurante	ESTRUCTURA DE RESTAURANTES, MARKETING GASTRONÓMICO, PROCESO DE COMPRAS Y CONDICIONES DE HIGIENE, MANEJO DE PRESUPUESTO Y PROYECCIÓN A FUTURO	25	Semi-presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf



N°	CURSO	CONTENIDO	HORAS	MODALIDAD	RECURSOS
14.	Coctelería	Introducción Palabras básicas, Clasificación de los cócteles, Técnicas y normas para preparar un cóctel, Equipos y utensilios, Procedimiento en el manejo de la coctelera, Preparaciones básicas, Decoración de cócteles, Cócteles famosos	30	Semi-presencial	Guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf, 25 botellas de licor entre 750 a 1000 ml para la preparación de los diferentes cocteles, entre ellos wiski, tequila, ron, amaretto, coñac, aguardiente, cremas; entre otros.
15.	Mesero	Capítulos del libro Manual de Meseros y Capitanes, El personal del comedor Muebles y equipos, Preparación para el servicio, Recepción del cliente, Servicio a las mesas, La cuenta y el pago	25	presencial	guía para el estudiante en pdf, presentaciones en pdf

#### CONDICIONES OPERATIVAS

Según las obligaciones establecidas en los Términos de Referencia, el Contratista cumplió:

OBLIGACIÓN	CUMPLE/ NO CUMPLE	ANEXOS
Cumplir con lo que establece los términos de referencia que son la base del servicio.	SI	
Presentar una propuesta técnica y metodológica alineada a los objetivos del proceso de contratación, contemplados en los antecedentes de los presentes Términos de Referencia.	SI	ANEXO N°1
Brindar servicio de calidad.	SI	
Realizar la difusión y seguimiento para la inscripción de participantes de la comunidad y el sector para incentivar su participación.	SI	ANEXO N° 2
Realizar la difusión de las capacitaciones mediante las aplicaciones de redes sociales.		
Contar con un equipo profesional calificado para el desarrollo de cada tema.	SI	
Contar con una persona responsable permanente a cargo de la coordinación de todas las capacitaciones, quien será el vínculo directo con el Administrador del Contrato.	SI	
Notificar al administrador del contrato, en el plazo máximo de 2 días hábiles, cualquier cambio de facilitadores.	SI	
Reportar por escrito al Administrador del servicio en plazo máximo de 2 días hábiles, las novedades, eventualidades y/o imprevistos que se generen en la ejecución de cada curso y entre las dos partes buscarán una solución adecuada e inmediata para	SI	

OBLIGACIÓN	CUMPLE/ NO CUMPLE	ANEXOS
solventarlo.		
Proporcionar el material de apoyo necesario para el desarrollo de cada uno de las capacitaciones, como, fotocopias, documentos, diapositivas, que deberán ser entregados a los participantes en el desarrollo del curso; así como los materiales e insumos para los cursos presenciales que lo requieran.	SI	ANEXO N°3
Proporcionar el menaje o equipo básico para cada curso (de ser el caso).	SI	
Dar cumplimiento a las fechas, horarios y número de horas establecidas de acuerdo a la necesidad institucional y dinámica de la comunidad.	SI	
Llevar un registro de participantes de cada capacitación, los mismos que deberán tener firma de responsabilidad del capacitador/instructor. No se aceptarán listados tachados o manchados de ser el caso.	SI	ANEXO N°4
Entregar un informe consolidado que contenga: objetivos de la capacitación, acciones desarrolladas, lecciones aprendidas, conclusiones, recomendaciones para el curso y resultados obtenidos con los participantes (sistematización de la ficha de satisfacción). Se debe adjuntar un archivo fotográfico en copia y original, en físico y digital para cada pago.	SI	ANEXO N°5
Entregar los respectivos certificados de aprobación.	SI	ANEXO N°6
Informe final del proceso con archivo fotográfico en 2 copias, original y CD.	SI	ANEXO N°7

#### INFORMES POR TEMA DE CAPACITACIÓN:

##### 1. SEGURIDAD ALIMENTARIA:

##### 1.1 COMPONENTES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

###### Lugar de capacitación

La capacitación fue ejecutada de manera virtual, mediante el uso de la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones a la reunión por zoom, mismas que fueron enviadas al grupo de WhatsApp que se formó con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y la instructora del curso.

###### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital (formato pdf)
2	Presentaciones en Power-Point.
3	Materiales digitales del curso: videos, fotografías, links de videos complementarios.
4	Normas vigentes del Ecuador.
5	Bibliografías complementarias- digital

### Caracterización de los participantes

Los participantes que asistieron al curso, fueron dueños y micro-emprendedores, representantes de establecimientos turísticos del Distrito Metropolitano de Quito, quienes fueron receptivos y participativos al curso.

Las actividades de talleres propuestas por la facilitadora, como elaboración de registros, se desarrollaron bajo la guía de la instructora y las inquietudes de los participantes fueron atendidas en el instante.

### **1.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN**

1.	Marco Conceptual del Derecho a la Alimentación, la Seguridad Alimentaria, y la Soberanía Alimentaria.
2.	Tendencias recientes y escenario actual de la Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador.
3.	Políticas de Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador.
4.	El enfoque de derechos humanos y los arreglos institucionales,
5.	Seguimiento y evaluación de políticas y programas de seguridad alimentaria.
6.	Programa de seguridad alimentaria.
7.	Herramientas de diagnóstico y de respuesta a la vulnerabilidad alimentaria.
8.	Las BPMs
9.	Evaluación

### **1.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO**

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Ana Rojas.

HORAS DE CAPACITACIÓN: 20 horas

FECHAS DEL CURSO: 18-28 de julio 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

PERSONAS INSCRITAS: 13

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico 20% trabajo autónomo 60% práctico
---

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **20 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

<b>TRABAJO TEÓRICO</b>			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Marco Conceptual del Derecho a la Alimentación, la Seguridad Alimentaria, y la Soberanía Alimentaria.	18 de julio	1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión
Tendencias recientes y escenario actual de la Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador.	19 de julio	1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión
Políticas de Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador.	20 de julio	1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión
El enfoque de derechos humanos y los arreglos institucionales,	21 de julio	1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión
Seguimiento y evaluación de políticas y programas de seguridad alimentaria.	22 de julio	1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión
Programa de seguridad alimentaria.		1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión
Herramientas de diagnóstico y de respuesta a la vulnerabilidad alimentaria.	25 de julio	1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión
Evaluación	27 de julio	1 hora	Listado de asistencia Grabación de la sesión

<b>TRABAJO PRÁCTICO</b>			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Marco Conceptual del Derecho a la Alimentación, la Seguridad Alimentaria, y la Soberanía Alimentaria.	18 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Tendencias recientes y escenario actual de la Seguridad Alimentaria en		1 hora	Captura de pantalla de

América Latina y el Ecuador.	19 de julio		trabajo realizados en clase
Políticas de Seguridad Alimentaria en América Latina y el Ecuador.	20 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
El enfoque de derechos humanos y los arreglos institucionales,	21 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Seguimiento y evaluación de políticas y programas de seguridad alimentaria.	22 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Programa de seguridad alimentaria.	26 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Herramientas de diagnóstico y de respuesta a la vulnerabilidad alimentaria.	28 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller elaboración de procedimientos y registros aplicados al establecimiento.		5 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

Nro.	Fecha	Participantes
1	18/7/2022	2
2	19/7/2022	2
3	20/7/2022	2
4	21/7/2022	2
5	22/7/2022	2
6	26/7/2022	1
7	27/7/2022	2
8	28/7/2022	2

#### 1.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Las clases fueron impartidas de forma virtual, usando la plataforma zoom.

Método Didáctico: Los recursos utilizados fueron: el tiempo, equipos tecnológicos, presentaciones en power point; así como, videos referentes a cada tema importante, como herramientas complementarias para el aprendizaje; mismos que permitieron cumplir con el objetivo de cada clase.

Método de aprendizaje deductivo: a través de consultas integradas sobre los temas para conocer el nivel de conocimiento de los participantes, intercambios de ideas y confrontaciones constructivas, lo que permitieron promover el pensamiento crítico, racional y creativo y contribuyeron a la construcción de un nuevo conocimiento.

Además, se realizaron talleres prácticos en algunas sesiones de capacitación con el objetivo de “aprender haciendo”.

Se realizaron debates temáticos de situaciones reales, los mismos que se evaluaron a través de exposiciones y participación.

Para finalizar, se realizó un trabajo en donde los participantes aplicaron y desarrollaron el material que ayudó a fortalecer el conocimiento sobre los temas impartidos.

Los trabajos y talleres fueron tomados en cuenta para la evaluación final.

## 1.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros:

1.5.1 Asistencia.

1.5.2 Realización de talleres y aplicación de trabajo práctico.

### Asistencia y participación talleres durante la clase:

Se tomó en cuenta la asistencia y participación durante todos los días de capacitación, así como la realización de los talleres que se debían desarrollar durante la ejecución del curso.

En cuanto a la asistencia se consideró para la calificación el 80%.

### Evaluación Trabajo Autónomo: Taller elaboración de procedimientos y registros aplicados al establecimiento.

Para la evaluación final, se pidió desarrollar un trabajo con el objetivo de aplicar los conceptos y ejemplos aprendidos durante el desarrollo del curso y que sean usados en el establecimiento donde laboran.

El trabajo final fue calificado sobre 10 puntos con un puntaje mínimo de 7 puntos para aprobar el curso.

### Nota final del postulante

Se aplicó el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	7 puntos
Asistencia y participación	20 horas	16 horas

## 1.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes al curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	13
Iniciaron el curso	2
Aprobaron el curso	2
Reprobaron el curso	0

## 2.6 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

Para la ponderación de la asistencia de los participantes, se realizó la conversión de los días asistidos al 100%; así como, la ponderación de los talleres y trabajo final, lo que permitió obtener la calificación final.

Resultados obtenidos

CURSO DE SEGURIDAD ALIMENTARIA - LA MARISCAL - ASOMIP 2022												
DETALLE DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN												
NOMBRES Y APELLIDOS	FONO	ASISTENCIAS CLASES VIRTUALES									TRABAJO TALLERES Y TRABAJO FINAL	ESTADO
		18.07	19.07	20.07	21.07	22.07	26.07	27.07	28.07	TOTAL		
Horario		17:00 a 19:00	17:00 a 19:00	17:00 a 19:00	17:00 a 20:00	17:00 a 19:00	17:00 a 18:30	17:00 a 20:00	17:00 a 20:00			
CHIRIBOGA LARA CHRISTIAN ANDRES	98 761 0047	A	A	A	A	A	F	A	A	70.00	65.00	APROBADO
Guachamin Tania	98 330 4462	A	A	A	A	A	A	A	A	90.00	85.00	APROBADO
<b>Total grupal</b>										80.00	75.00	APROBADO

## 1.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

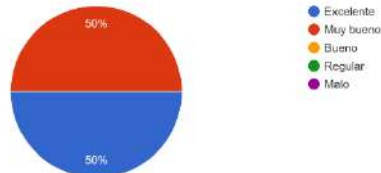
Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

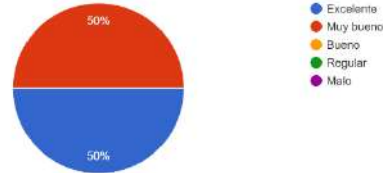
1.-Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente

Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	1	1
Utilidad del contenido	0	0	0	1	1

Objetivos y metas cubiertos:  
2 respuestas



Utilidad de los contenidos:  
2 respuestas

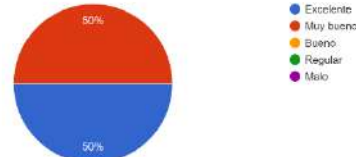


En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, podemos observar que se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 50% (excelente) y 50% (muy bueno) y a la utilidad de los contenidos con 50% (excelente) y 50% (muy bueno).

Cumplimiento de expectativas:  
2 respuestas



Manejo e interacción del grupo:  
2 respuestas



La organización del evento fue:  
2 respuestas



En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación, han considerado al material útil y claro, en el 47,6 (excelente) y 50% (muy bueno).

### 1.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se cumplió con el contenido del curso y duración del mismo.
- Se obtuvo un total de aprobación de 2 participantes.
- Se cumplió con el objetivo de los cursos que es brindar conocimientos en relación a seguridad alimentaria y su incidencia en el mejoramiento de la calidad de los productos que brindan.

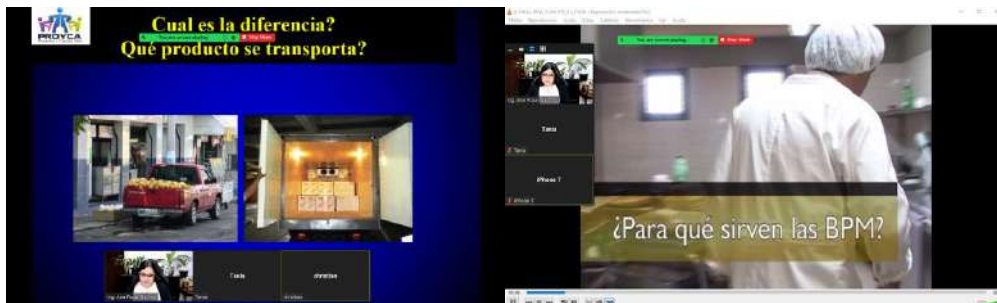
### 1.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Se recomienda que el curso sea más extenso para poder abarcar todos los temas inmersos en inocuidad alimentaria y permitir que los participantes adquieran más experiencia a través de talleres prácticos.
- Dividir el tema de capacitación en niveles, básica y avanzada para reforzar los conocimientos de las personas que laboran en el área de cocina de establecimientos de alimentos y bebidas.
- No cruzar horarios con otros cursos o talleres impartidos del mismo proceso o propuesta de capacitación para que exista mayor participación por parte de los interesados (trabajadores o

representantes de establecimientos de alimentación colectiva del sector turístico de la zona La Marisca o en general).

- Coordinar los horarios si son on-line, desde las 7 pm u 8 am.

Capturas de pantalla del curso



## 2. TÉCNICA DE VENTAS:

### 2.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante WhatsApp que se formó con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. También se realizó invitaciones mediante la plataforma Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Presentación power point
4	Normas vigentes del curso-digital

#### Caracterización de los participantes

La mayoría de los participantes que asistieron al curso, pertenecen a los diferentes establecimientos turísticos del Distrito Metropolitano de Quito, además de micro emprendedores, dueños y empleados de restaurantes y proveedores de alimentos, se mostraron receptivos al curso y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

### 2.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1. Introducción a la administración de ventas en el siglo XXI, Organización de la fuerza de ventas.
2. Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas
3. Capacitación para las ventas: objetivos
4. Técnicas y evaluación

5. Cómo motivar e incentivar a la fuerza de ventas

**2.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO**

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Juan Francisco Rojas

HORAS DE CAPACITACIÓN: 16 horas

FECHAS DEL CURSO: 18-27 de julio 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

Personas inscritas: 14

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **16 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Introducción a la administración de ventas en el siglo XXI	18 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Organización de la fuerza de ventas. Neuro Ventas	19 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas, Modelo de Negocios	20 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Capacitación para las ventas: objetivos, técnicas y evaluación. Los clientes – mercado meta	21 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Cómo motivar e incentivar a la fuerza de ventas. Estrategia de Ventas	22 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Ventas Virtuales – Comunicación	26 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Funciones del Vendedor	27 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Introducción a la administración de ventas en el siglo XXI,	19 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Organización de la fuerza de ventas. Neuro Ventas	20 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Reclutamiento y selección de la fuerza de ventas, Modelo de Negocios	21 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Capacitación para las ventas: objetivos, técnicas y evaluación. Los clientes – mercado meta	22 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Cómo motivar e incentivar a la fuerza de ventas. Estrategia de Ventas	25 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Ventas Virtuales – Comunicación	27 de julio	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

**TRABAJO AUTÓNOMO**





TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller de ventas		3 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	18 de julio	4
2	19 de julio	8
3	20 de julio	4
4	21 de julio	6
5	22 de julio	6
6	25 de julio	6
7	26 de julio	6
8	27 de julio	6

## 2.6 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Se aplicó, el método, “Pensamiento de diseño” (design thinking), que es un método innovador que ayuda a resolver problemas, a partir de soluciones sencillas adaptadas a los asistentes y el contexto. Consta de cinco fases que ayudan a conducir el desarrollo:

- Descubrimiento
- Interpretación
- Ideación
- Experimentación; y,
- Evolución.

Cada proceso de diseño empieza abordando un problema específico, al cual se denomina “desafío de diseño”. El desafío debe ser abordable, comprensible y realizable. La captación de nuevos clientes, se hace de forma visual, por lo tanto, los participantes deben adquirir capacidades para crear e impactar con el contenido de todo el material de promoción.

## 2.6 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

2.5.1 Asistencia.

2.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.

### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 16 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 12 horas.

### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	16 horas	12 horas

## 2.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	14
Iniciaron el curso	8
Aprobaron el curso	6
Reprobaron el curso	2

## 2.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

CURSO DE VENTAS - LA MARISCAL - ASOMIP 2022													
DETALLE DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN													
NOMBRES Y APELLIDOS	FONO	ASISTENCIAS CLASES VIRTUALES									TRABAJO	ESTADO	
		18.07	19.07	20.07	21.07	22.07	25.07	26.07	27.07	TOTAL	PLAN DE VENTAS		
Andino Alexandra	968397866	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100.00	100.00	APROBADO
García Arboleda Rosalía Clara	980530752	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100.00	100.00	APROBADO
Salinas Perdomo Adriana Lourdes	980252683	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100.00	100.00	APROBADO
Garzón Villacis Dayanara Belén	983834276	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100.00	100.00	APROBADO
Páez Terán Dennyse	979196441	F	A	F	A	A	A	A	A	A	66.60	100.00	APROBADO
Rodríguez Macías Luis Fernando	979196441	F	A	F	F	F	F	F	F	F	16.60	No entregó	NO APRUEBA
Gaibor Katherine	989492011	F	A	F	A	A	A	A	A	A	66.60	100.00	APROBADO
Vera Suanny	989492011	F	A	F	F	F	F	F	F	F	16.60	No entregó	NO APRUEBA

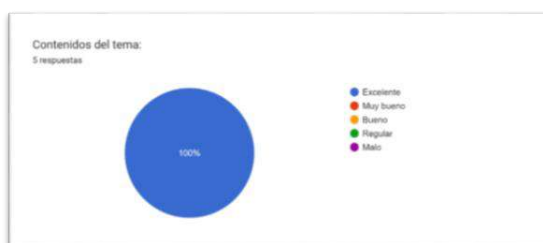
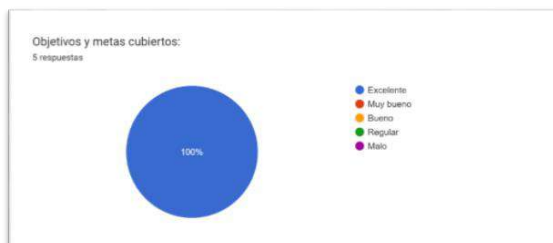
## 2.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

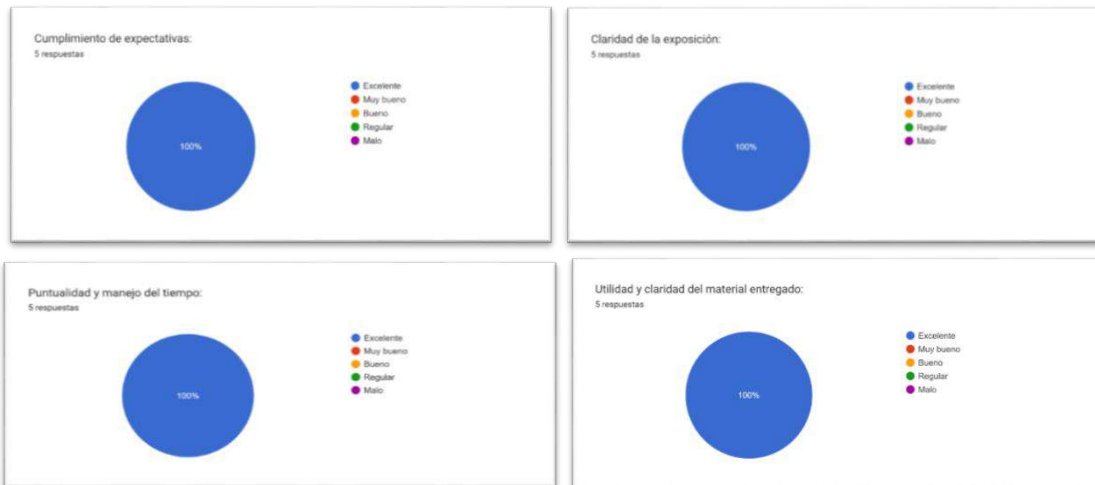
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.-Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	0	5
Contenido del tema	0	0	0	0	5
Utilidad del contenido	0	0	0	0	5
Cumplimiento de expectativas	0	0	0	0	5





## 2.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

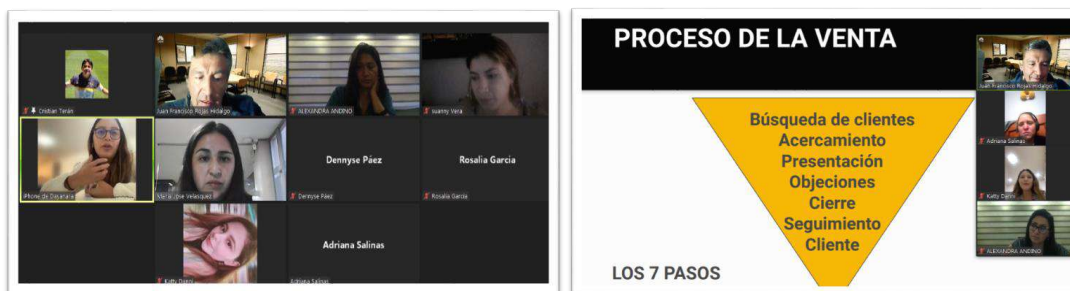
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

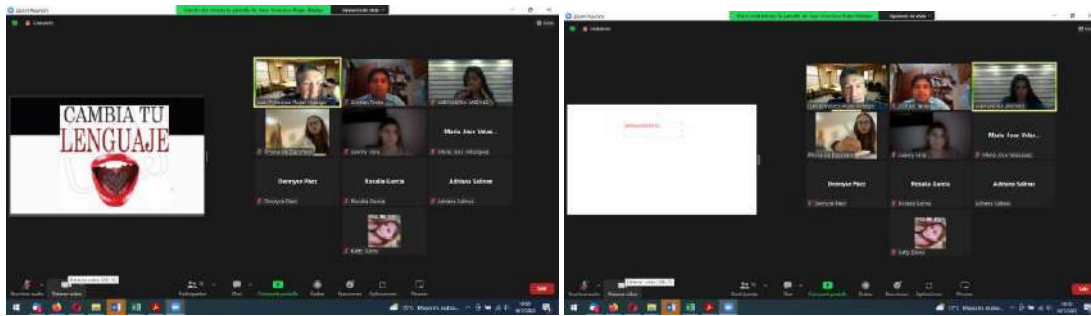
- El curso fue de utilidad para todos los participantes. Acorde a las reacciones del taller varios temas están relacionados con sus áreas de trabajo.
- En el curso se inscribieron 14 personas inscritas. Se identificó un porcentaje de deserción del 52%, contando con 6 participantes que asistieron con regularidad.
- Solamente 6 participantes aprobaron cumpliendo con los requisitos mínimos.
- En cuanto al cumplimiento de las metas del curso y conocimientos del capacitador, se observa que se generó excelentes niveles de satisfacción en los participantes.
- En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar totalmente satisfechos con la capacitación.

## 2.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Se deberían hacer las capacitaciones en un horario diferente, la mayoría de participantes quisieran que la capacitación sea a partir de las 19h00, para evitar cruce de horarios.
- Realizar una capacitación, cuyo tema central sea la red social YouTube, debido a que es la red social en auge en estos momentos.
- Mayor duración de la capacitación para realizar ejercicios prácticos durante las clases y aplicar los conocimientos adquiridos.

Capturas de pantalla del curso





### 3 MANEJO DE REDES

#### 3.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

##### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera on-line, usando la plataforma Microsoft Team. Se envió un enlace al grupo conformado en WhatsApp, constituido por los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso.

##### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Casos prácticos redes sociales
3	Materiales digitales del curso: videos, fotografías, presentaciones en Power-Point.
4	Bibliografías complementarias- digital

##### Caracterización de los participantes

Los participantes que asistieron al curso fueron representantes de establecimientos turísticos de La Mariscal.

Los estudiantes se mostraron muy receptivos al conocimiento impartido compartiendo su interés por llevar sus negocios a las redes sociales y ampliar sus oportunidades de crecimiento. Realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

#### 3.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	Introducción al marketing en redes sociales. Gestión de redes sociales
2.	Fundamentos de la publicidad en redes sociales
3.	Publicidad con Facebook. Medir y optimizar campañas de marketing en redes sociales
4.	Marketing de redes sociales de Facebook Capstone

#### 3.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Geovanny Villegas

HORAS DE CAPACITACIÓN: 24 horas

FECHAS DEL CURSO: 29 de agosto al 13 de septiembre 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

Personas inscritas: 30

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en 24 horas, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Introducción al marketing en redes sociales, Publicidad con Facebook,	29 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Fundamentos de la publicidad en redes sociales. Estructura de las campañas de publicidad en Facebook	30 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Gestión de redes sociales. Crear anuncios en Facebook	31 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Medir y optimizar campañas de marketing en redes sociales, Instagram Business	01 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Tipos de anuncios en Instagram	2 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Marketing de redes sociales de Facebook Capstone Facebook Ads. YouTube Ads,	5 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Evaluación	6 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Introducción al marketing en redes sociales, Publicidad con Facebook,	5 de septiembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Fundamentos de la publicidad en redes sociales. Estructura de las campañas de publicidad en Facebook	6 de septiembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Gestión de redes sociales. Crear anuncios en Facebook	07 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Medir y optimizar campañas de marketing en redes sociales, Instagram Business	08 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Tipos de anuncios en Instagram	09 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Marketing de redes sociales de Facebook Capstone Facebook Ads. YouTube Ads,	12 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Evaluación	13 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de redes sociales		5 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	29 de agosto	9
2	30 de agosto	9
3	31 de agosto	6
4	01 de septiembre	7
5	02 de septiembre	4
6	05 de septiembre	6
7	06 de septiembre	6
8	07 de septiembre	6
9	08 de septiembre	6
10	09 de septiembre	6
11	12 de septiembre	6

### 3.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

**Método Sincrónico:** Es aquel en el que el emisor y el receptor del mensaje en el proceso de comunicación operan en el mismo marco temporal, es decir, para que se pueda transmitir dicho mensaje es necesario que las dos personas estén presentes en el mismo momento. Estos recursos sincrónicos se hacen verdaderamente necesarios como agente socializador, imprescindible para que el alumno que estudia en la modalidad virtual no se sienta aislado. Estos son: videoconferencias con pizarra, audio e imágenes.

**Método de aprendizaje deductivo:** Se presentan conceptos de los cuales se van extrayendo conclusiones y consecuencias. Además se examinan casos particulares o ejemplos concretos que faciliten el aprendizaje.

En casa sesión se analizaron casos prácticos que permitieron al estudiante ir familiarizándose con las herramientas estudiadas y poner en práctica en sus negocios.

### 3.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

3.5.1 Asistencia.

3.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

#### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 7 puntos sobre 10 puntos.

#### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, se contó con el cumplimiento mínimo de asistencia del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 24 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 19 horas.

#### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Prueba de conocimientos	10 puntos	7 puntos
Asistencia (registros)	24 horas	19 horas

### 3.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	30
Iniciaron el curso	10
Aprobaron el curso	6
Reprobaron el curso	4

### 3.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

Resultados obtenidos

FECHA:	29-ago-22	30-ago-22	31-ago-22	1-sep-22	2-sep-22	5-sep-22	6-sep-22	7-sep-22	8-sep-22	9-sep-22	12-sep-22	13-sep-22	TOTAL ASISTENCIA	Evaluación Final	ESTADO
NOMBRES Y APELLIDOS	DÍA 1	DÍA 2	DÍA 3	DÍA 4	DÍA 5	DÍA 6	DÍA 7	DÍA 8	DÍA 9	DÍA 10	DÍA 11	DÍA 12			
ANA CECILIA ARIAS MONTALVO	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	10	APRUEBA
LUCIA RIVAS	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	10	APRUEBA
STALIN CHULDE	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	7	APRUEBA
GABRIELA CASTILLO	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	90%	10	APRUEBA
LUCIA YAUSEN	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	100%	8	APRUEBA
CRISTINA MENA	P	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
DOMÉNICA ANDALUZ	P	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
FERNANDA VISTIN	P	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
DARWIN FREDDY REASCOS VALLEJO	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	10	APRUEBA
CESAR CISNEROS	A	A	A	P	A	A	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA

### 3.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

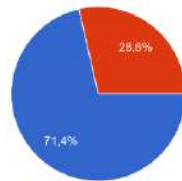
Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.- Tema del Curso

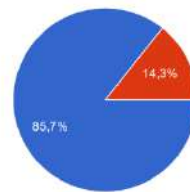
	Evaluación	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas		0	0	0	2	5
Contenido del tema		0	0	0	1	6
Utilidad del contenido		0	0	0	1	6
Cumplimiento de expectativas		0	0	0	1	6

Objetivos y metas cubiertos:  
7 respuestas



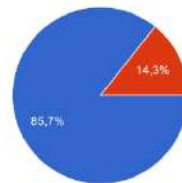
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Contenidos del tema:  
7 respuestas



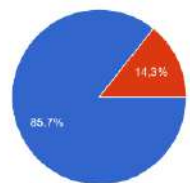
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Utilidad de los contenidos:  
7 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Cumplimiento de expectativas:  
7 respuestas



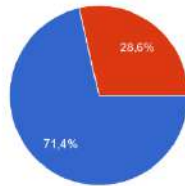
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, podemos observar que se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 71.4% (excelente) Y 28.6% (muy bueno), el contenido del tema ha sido valorado por los participantes con el 85.7% (excelente) y 14.3% (muy bueno), la utilidad de los contenidos con 85.7% (excelente) y 14.3% (muy bueno) y en cuanto al cumplimiento de expectativas el 85.7% (excelente) y 14.3% (muy bueno).

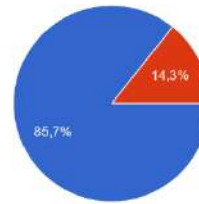
2.- Capacitador

	Evaluación	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Conocimiento y dominio del tema		0	0	0	2	5
Metodología utilizada		0	0	0	1	6
Claridad de la exposición		0	0	0	1	6
Manejo e interacción del grupo		0	1	0	1	5
Puntualidad y manejo del grupo		0	0	0	1	6
Utilización de apoyo didáctico		0	0	0	2	5

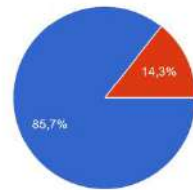
Conocimiento y dominio del tema:  
7 respuestas



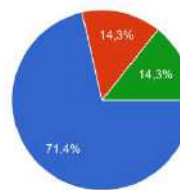
Metodología utilizada:  
7 respuestas



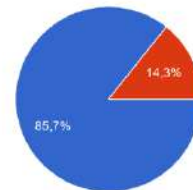
Claridad de la exposición:  
7 respuestas



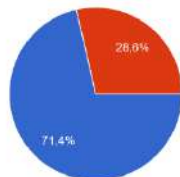
Manejo e interacción del grupo:  
7 respuestas



Puntualidad y manejo del tiempo:  
7 respuestas



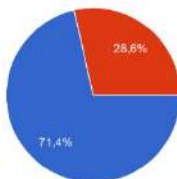
Utilización de apoyo didáctico:  
7 respuestas



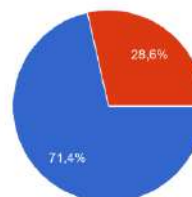
En la evaluación al capacitador, se muestra que los participantes aprueban el método de enseñanza con una valoración del 71.4% (excelente) y 26.63(muy bueno), la metodología utilizada el 85.7%(excelente) y 14.3% (muy bueno), fue claro en la exposición 85.7% (excelente) y 14.3%(muy bueno), supo manejar al grupo a pesar de las condiciones 71.4% (excelente), 14.3% (muy bueno) y 14.3%(regular), en cuanto a puntualidad el 85.7%(excelente) y 14.3 (muy bueno) y en la utilización de apoyo didáctico 71.4% (excelente) y 28.6% (muy bueno).

3.- Organización	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Utilidad y claridad del material entregado	0	0	0	2	5
La organización del evento fue	0	0	0	2	5
El tiempo destinado para cada actividad fue	0	0	0	2	5
El horario programado fue adecuado	0	0	0	1	6

Utilidad y claridad del material entregado:  
7 respuestas

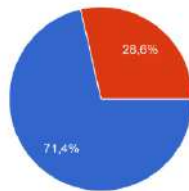


La organización del evento fue:  
7 respuestas



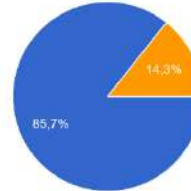


El tiempo destinado para cada actividad fue:  
7 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

El horario programado fue:  
7 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación, han considerado al material útil y claro, en el 71.4% (excelente) y 28.6% (muy bueno), la organización 71.4% (excelente) y 28.6% (muy bueno), el tiempo programado para cada actividad fue 71.4% (excelente) y 28.6% (muy bueno), en el horario programado 85.7% (excelente) y 14.3% (muy bueno).

### 3.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

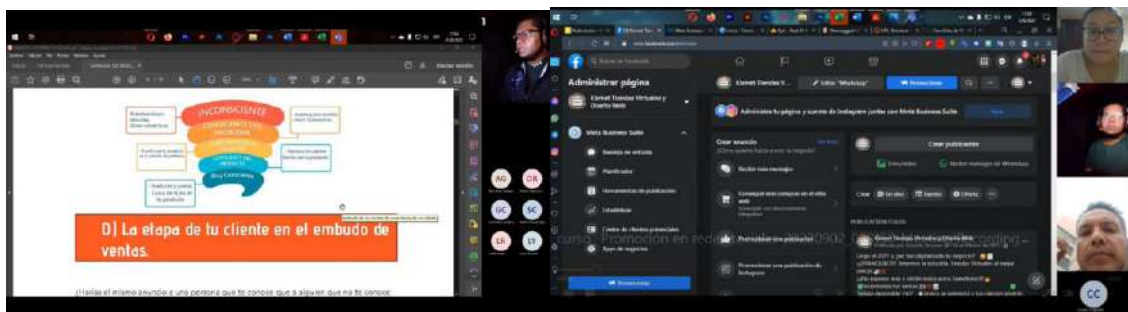
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

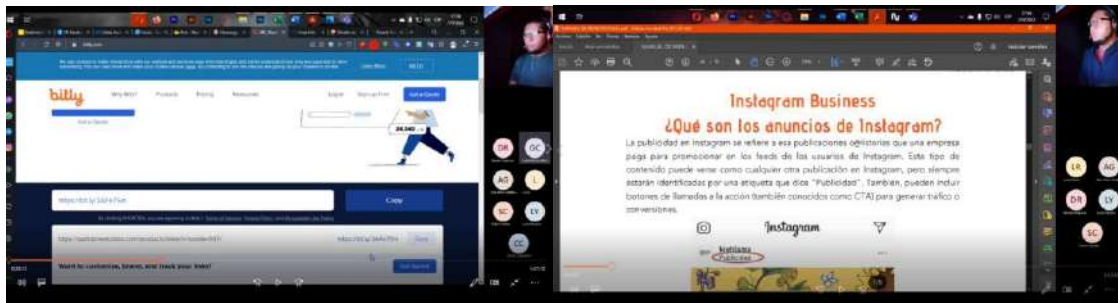
- Se cumplió con el contenido del curso y duración del mismo. Participaron 10 personas y finalizaron el mismo 6 participantes.
- De las 10 personas que asistieron 6 participantes aprobaron el curso cumpliendo los dos parámetros solicitados: asistencia y evaluación final.
- En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, se generaron buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 71.4% como excelente y el 28.6% como muy bueno.
- En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación. El 71.4% lo considera excelente y el 28.6% como muy bueno. Los participantes considerado el material útil y claro.

### 3.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Se debe coordinar horario del curso a partir de las 7 pm ya que al ser a las 5 pm coincide con el horario de salida de las actividades y se dificulta la asistencia con regularidad.
- Realizar una mayor convocatoria para llegar a más participantes y tener mayor afluencia.
- Mayor duración de la capacitación para realizar ejercicios prácticos durante las clases y aplicar los conocimientos adquiridos.

Capturas de pantalla del curso





#### 4. DESARROLLO DE MARCA

##### 4.1 COMPONENTES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

###### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

###### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Presentaciones de clase en Canva
2	Materiales digitales del curso: videos, fotografías.
3	Libros electrónicos.
4	Bibliografías complementarias- digital
5	Material en PDF de cada clase

###### Caracterización de los participantes

Los participantes que asistieron al curso, fueron de diferentes partes del país tal como Guayas, Pichincha y Galápagos. Se trató de un grupo mixto de hombres y mujeres. No todos los participantes tenían negocios dentro del mercado sino eran representantes de ideas de negocios.

Los participantes se mostraron receptivos al curso y estaban interesados en aplicar de forma adecuada la manera de crear y desarrollar su marca.

Durante las clases se realizaron las actividades planteadas. Se evidenció buena predisposición para realizar las tareas en casa.

##### 4.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	Introducción, Importancia de las redes sociales
2.	Marketing relacional y transaccional
3.	Tipos de consumidor, Tipos de consumidor
4.	¿Qué estrategia elegir?
5.	Contenidos generados por los usuarios CGU
6.	Pilares fundamentales para construir la estrategia de comunicaciones,
7.	Redes sociales como alternativa, ¿cuál elegir?,
8.	Presencia y formato, Presencia, frecuencia y formato en las redes sociales,
9.	Contenidos generados por la marca,
10.	¿Redes sociales para vender, o para potenciar la marca?
11.	Evaluación de la estrategia

#### 4.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual

FACILITADORA: Lcda. Nevis Granda

HORAS DE CAPACITACIÓN: 20 horas

FECHAS DEL CURSO: 27 de julio a 15 de agosto de 2022

DÍAS: lunes, martes y miércoles

HORARIO: 17H00 A 19H00.

PERSONAS INSCRITAS: 21

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **20 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Introducción, Importancia de las redes sociales,	27 de julio	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Marketing relacional y transaccional, Marca personal	1 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Tipos de consumidor, ¿Qué estrategia elegir?, Modelo de Negocios	2 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Bases de una Estrategia de Desarrollo de Marca	3 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Contenidos generados por los usuarios CGU, Pilares fundamentales para construir la estrategia de comunicaciones, Bloques constructores de marca	8 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Redes sociales como alternativa, ¿cuál elegir?, Presencia y formato, Presencia, frecuencia y formato en las redes sociales, Contenidos generados por la marca, ¿Redes sociales para vender, o para potenciar la marca? Bloques constructores de marca	9 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
, Evaluación de la estrategia. Comunicar la Marca al Mundo	10 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Marketing relacional y transaccional, Marca personal	1 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Tipos de consumidor, ¿Qué estrategia elegir?, Modelo de Negocios	2 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Bases de una Estrategia de Desarrollo de Marca	3 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Contenidos generados por los usuarios CGU, Pilares fundamentales para construir la estrategia de comunicaciones, Bloques constructores de marca	8 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Redes sociales como alternativa, ¿cuál elegir?, Presencia y formato, Presencia, frecuencia y formato en las redes sociales, Contenidos generados por la marca, ¿Redes sociales para vender, o para potenciar la marca? Bloques constructores de marca	9 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Comunicar la Marca al Mundo	10 de agosto	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Vinculación de profesionales en la construcción de marca	15 de agosto	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller de desarrolla tu marca		4 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	27 de julio	7
2	1 de agosto	7
3	2 de agosto	3
4	3 de agosto	3
5	8 de agosto	2
6	9 de agosto	5
7	10 de agosto	2
8	15 de agosto	2

#### 4.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

En el desarrollo de este curso se aplicó la Metodología de enseñanza y para el aprendizaje (E-A), que se refiere a que la enseñanza se la realiza a través de la educación virtual, apoyándose y enfocándose en el perfil de los participantes.

Las herramientas que se implementan en esta metodología son lúdicas, recursivas, didácticas, y adaptadas a los nuevos retos educativos y tecnológicos.

Los participantes contaron con actividades asincrónicas, que les permitió cumplir con el (E-A) pues la retroalimentación que ellos tuvieron formó parte del proceso de aprendizaje basado en la modalidad en que el curso se desarrolló.

Se utilizó material digital que permitió la comprensión exhaustiva de los temas planteados.

Durante el curso se realizaron actividades prácticas que permitió aplicar los temas teóricos y trasladarlos a la realidad de sus negocios o futuras ideas de negocio.

Para finalizar, se realizó un trabajo en donde los participantes aplicaron y desarrollaron materiales que ayudó a fortalecer el conocimiento sobre los temas impartidos.

Los trabajos y talleres fueron tomados en cuenta para la evaluación final.

#### 4.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

4.5.1 Asistencia.

4.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

##### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos.

##### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, se exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80% y deben cumplir con un requerimiento de participación en cada clase.

El curso de capacitación tuvo una duración de 20 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 16 horas.

### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Prueba de conocimientos	10 puntos	7 puntos
Asistencia (registros)	20horas	16 horas

### 4.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	21
Iniciaron el curso	5
Aprobaron el curso	2
Reprobaron el curso	3

### 4.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

Resultados obtenidos

FECHA:	27-jul-22	1-ago-22	2-ago-22	3-ago-22	8-ago-22	9-ago-22	10-ago-22	15-ago-22	TOTAL ASISTENCIA	Trabajo final DESARROLLO DE MARCA	Evaluación Final	ESTADO
NOMBRES Y APELLIDOS	DÍA 1	DÍA 2	DÍA 3	DÍA 4	DÍA 5	DÍA 6	DÍA 7	DÍA 8				
GABRIELA USHINA	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
NANCY MERCEDES PEÑA ARMUOS	P	P	A	P	P	P	A	A	62%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
DARMATEO CHEYROLLES	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
ADRIANA RAMIREZ	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
CRISTINA MONTERO	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
EVELYN CARDENAS GUEVARA	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
PRISCILA FLORES CORREA	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
WILMER FABIAN MAISANCHO CASTILLO	P	A	A	A	P	P	A	A	37%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
CAROLINA SANTILLAN VIEIRA	P	P	A	A	A	A	A	A	25%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
ESTEBAN ANDRÉS SANTILLÁN VIEIRA	P	P	A	A	A	A	A	A	25%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
DOMINICA ANDALUZ	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
EUFEMIA SOFÍA PIEDRA CONFORME	P	P	P	A	A	P	A	A	50%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
ALEXANDRA DE LOURDES ANDINO CEVALLOS	P	P	P	P	AJ	P	P	P	88%	Entregado	13ptos/30	APRUEBA
MARCELA LASTRA	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
MARIA NIEVES	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
VERÓNICA FLORES NARANJO	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
DARWIN FREDDY REASCOS VALLEJO	P	P	P	P	AJ	P	P	P	88%	Entregado	27ptos/30	APRUEBA
DAYANARA GARZON	AJ	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
JOSE RODRIGUEZ	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
DIANA ORTIZ	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA
DONNA ALEXANDRA DIAZ OCHOA	A	P	A	A	A	A	A	A	12%	NO entrega	Sin evaluación	NO APUEBA

### 4.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

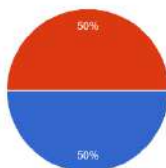
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

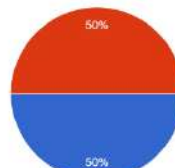
Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.- Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	1	1
Utilidad del contenido	0	0	0	1	1

Objetivos y metas cubiertos:  
2 respuestas



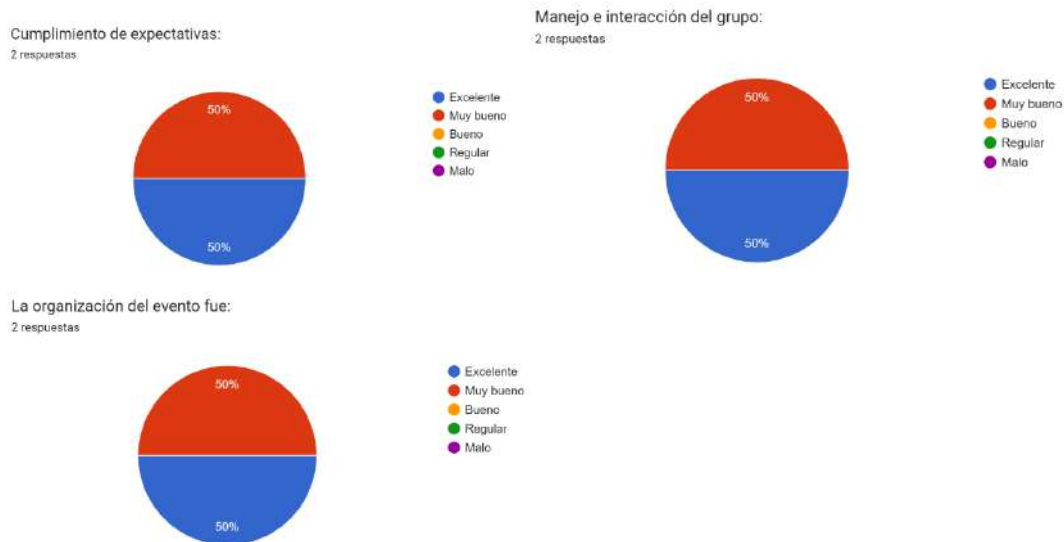
Utilidad de los contenidos:  
2 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, podemos observar que se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 50% (excelente) y 50% (muy bueno) y a la utilidad de los contenidos con 50% (excelente) y 50% (muy bueno).



En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación, han considerado al material útil y claro, en el 47,6 (excelente) y 50% (muy bueno).

#### 4.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

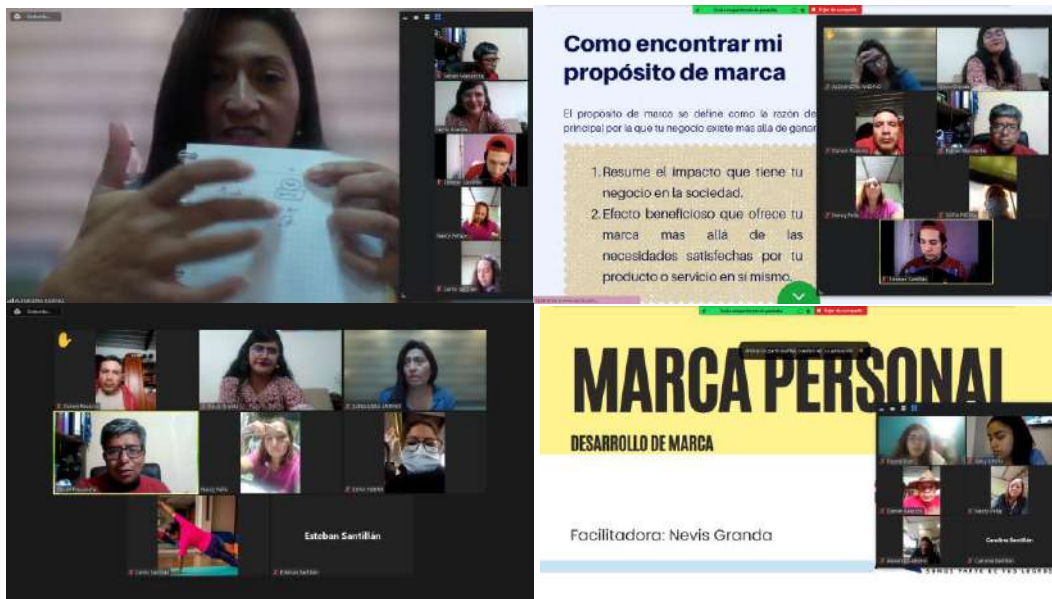
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- El grupo se ha adaptado a la metodología aplicada de forma rápida y fácil, esto permitió que los temas abordados en clase, logren impulsarlos a la aplicación en sus marcas.
- Los estudiantes que culminaron el curso lo realizaron con un compromiso del 100% al igual que su presentación del trabajo final y la evaluación de culminación.

#### 4.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Es importante que la convocatoria tenga una difusión con mayor antelación y que se lo pueda publicar en diferentes medios de comunicación, para que la comunidad, no solo de Quito, conozca de estos cursos.
- Realizar propuesta de capacitación de forma presencial para una mayor participación, así como un compromiso sólido y más realista por parte de los participantes.
- No cruzar los horarios con otros cursos o talleres impartidos del mismo proceso o propuesta de capacitación, para que exista mayor participación por parte de los interesados.
- Coordinar los horarios si son on-line, desde las 6 pm que es donde en su mayoría ya cumplieron con sus actividades y están en casa.

Capturas de pantalla del curso



## 5. MANEJO DE PLATAFORMAS

### 5.1 COMPONENTES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Materiales digitales del curso: videos, fotografías.
2	Libros electrónicos.
3	Bibliografías complementarias- digital
4	Material en PDF de cada clase

#### Caracterización de los participantes

Los participantes que asistieron al curso, fueron de diferentes partes de La Mariscal. Se trató de un grupo mixto de hombres y mujeres. No todos tenían negocios dentro del mercado sino eran representantes de ideas de negocios.

Los participantes se mostraron receptivos al curso. Estaban interesados en aplicar de forma adecuada la manera de manejar las plataformas SUT e IESS, durante las clases realizaban las actividades planteadas, así como, se evidenció buena predisposición para realizar las tareas en casa.

### 5.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	Requerimientos de hardware y software
2.	Creación de cuentas SRI empleador
3.	IESS empleador
4.	Ministerio de trabajo Empleador

### 5.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual  
 FACILITADOR: Msc. Blanca Cacuango  
 HORAS DE CAPACITACIÓN: 20 horas  
 FECHAS DEL CURSO: 15-26 de agosto 2022  
 HORARIO: De 17h00 a 19h00  
 PERSONAS INSCRITAS: 17

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico  
 20% trabajo autónomo  
 60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló **en 20 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Introducción al taller.	15 de agosto	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Requerimientos de hardware y software, Construir conocimiento seguridad social y derechos laborales	16 de agosto	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Contratos de trabajo	17 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Creación de cuentas SRI empleador, IESS empleador. Seguridad social	18 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Ministerio de trabajo Empleador. Cuáles son los derechos irrenunciables de los trabajadores	19 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Obligaciones laborales vigentes	22 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Cumplimiento de las obligaciones de los empleadores	23 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Requerimientos de hardware y software, Construir conocimiento seguridad social y derechos laborales	18 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Contratos de trabajo	19 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Creación de cuentas SRI empleador, IESS empleador. Seguridad social	22 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Ministerio de trabajo Empleador. Cuáles son los derechos irrenunciables de los trabajadores	23 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Obligaciones laborales vigentes	24 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Cumplimiento de las obligaciones de los empleadores	25 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
el contrato de trabajo o el reglamento de trabajo	26 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de contratos		4 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	15 de agosto	5
2	16 de agosto	3



N°	Fecha	Participantes
3	17 de agosto	6
4	18 de agosto	5
5	19 de agosto	3
6	22 de agosto	6
7	23 de agosto	3
8	24 de agosto	3
9	25 de agosto	3
10	26 de agosto	3

#### 5.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

En el desarrollo de este curso se aplicó la Metodología de enseñanza y para el aprendizaje (E-A), que se refiere a que la enseñanza se la realiza a través de la educación virtual, apoyándose y enfocándose en el perfil de los participantes.

Las herramientas que se implementan en esta metodología son lúdicas, recursivas, didácticas, y adaptadas a los nuevos retos educativos y tecnológicos.

Los participantes contaron con actividades asincrónicas, que les permitió cumplir con el (E-A) pues la retroalimentación que ellos tuvieron formó parte del proceso de aprendizaje basado en la modalidad en que el curso se desarrolló.

Se utilizó material digital que permitió la comprensión exhaustiva de los temas planteados.

Durante el curso se realizaron actividades prácticas que permitió aplicar los temas teóricos y trasladarlos a la realidad de sus negocios o futuras ideas de negocio.

Para finalizar, se realizó un trabajo en donde los participantes aplicaron y desarrollaron materiales que ayudó a fortalecer el conocimiento sobre los temas impartidos.

Los trabajos y talleres fueron tomados en cuenta para la evaluación final.

#### 5.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

5.5.1 Asistencia.

5.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

##### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos.

##### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, se exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%, y debieron cumplir con un requerimiento de participación en cada clase.

El curso de capacitación tuvo una duración de 20 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 16 horas.

##### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Prueba de conocimientos	10 puntos	7 puntos
Asistencia (registros)	20 horas	16 horas

#### 5.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	17
Iniciaron el curso	17

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Aprobaron el curso	3
Reprobaron el curso	14

### 5.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

Resultados obtenidos

CURSO PLATAFORMA SUT- IESS- ASOMIP 2022															
DETALLE DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN															
NOMBRES Y APELLIDOS	FONO	ASISTENCIAS CLASES VIRTUALES											EVALUACIÓN SUT-IESS	ESTADO	
		15.08	16.08	17.08	18.08	19.08	22.08	23.08	24.08	25.08	26.08	TOTAL			
Gabriela Ushiña	0980530752	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Rosalía García	0959587470	A	A	A	A	A	A	F	F	F	F	F	42.85%	0.00	NO APRUEBA
Erika Aguacunchi	959587470	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Adriana Ramírez	0985953597	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Bety Chaquinga	0962792115	A	F	A	A	F	A	F	A	F	F	F	42.85%	0.00	NO APRUEBA
Mariela Yumbra	0996601208	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Sofía Piedra Conforme	0986836227	A	F	A	A	F	A	F	A	F	A	A	57.14%	10.00	APROBADO
María Nieves	0986836227	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
José Enrique Nieves Vargas	0968915728	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Emily Vallejo	0998734981	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Cristina Montero	0959049869	F	F	A	F	F	A	A	F	F	F	F	28.57%	0.00	NO APRUEBA
Denisse Anrango	0999006925	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	85.71%	8.00	APROBADO
Miguel Maguan	0984649717	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
NORALMA GUTIERREZ	0968397866	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Alexandra Andino	0989042898	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Lenin Altamirano	0991490711	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	0.00%	0.00	NO APRUEBA
Darwin Freddy Reascos Vallejo	0991490711	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100.00%	10.00	APROBADO

### 5.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

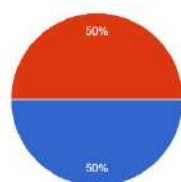
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

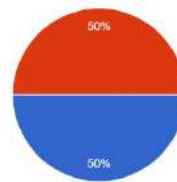
Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.- Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	1	1
Utilidad del contenido	0	0	0	1	1

Objetivos y metas cubiertos:  
2 respuestas



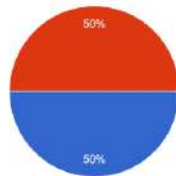
Utilidad de los contenidos:  
2 respuestas



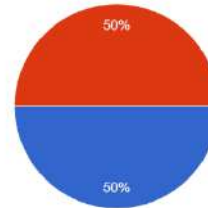
En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, podemos observar que se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 50% (excelente) y 50% (muy bueno) y a la utilidad de los contenidos con 50% (excelente) y 50% (muy bueno).

Manejo e interacción del grupo:  
2 respuestas

Cumplimiento de expectativas:  
2 respuestas

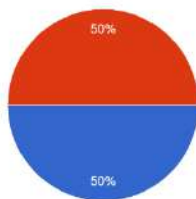


● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

La organización del evento fue:  
2 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación, han considerado al material útil y claro, en el 47,6 (excelente) y 50% (muy bueno).

### 5.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

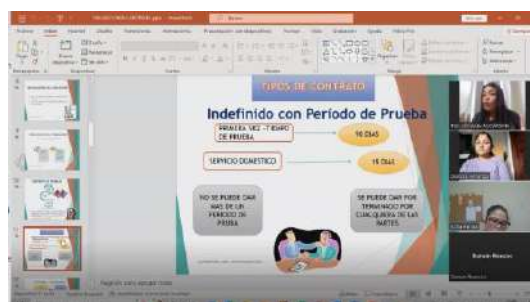
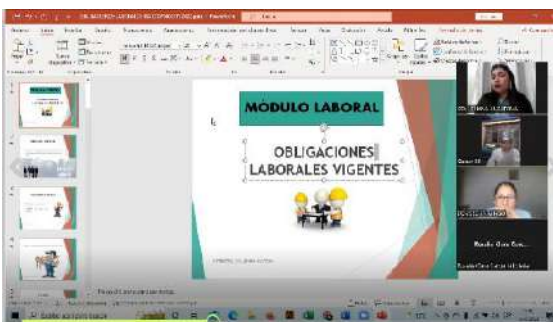
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

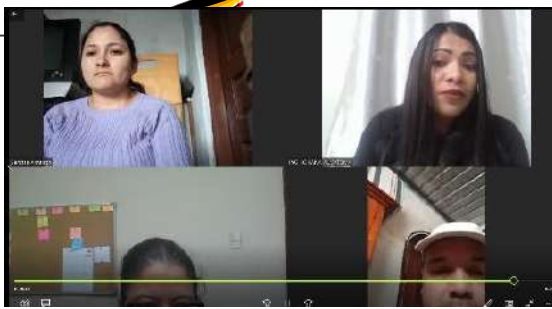
- El grupo se ha adaptado a la metodología aplicada de forma rápida y fácil, esto ha permitido que los temas vistos en clase logren impulsarlos a la aplicación en sus marcas.
- Se cumplió con el contenido del curso y duración del mismo, con las participantes que se conectaron en cada sección.
- Los temas impartidos fueron de gran utilidad para la administración del personal en sus establecimientos.

### 5.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Es necesario potenciar la difusión del curso a nivel nacional, utilizando los diferentes medios digitales, como redes sociales, etc.
- Efectuar una convocatoria con mayor anticipación, para que los posibles participantes se puedan enterar del curso y su contenido.
- Fomentar la participación diaria de todos los participantes.
- Establecer un horario que no intervenga con las actividades laborales diarias de los participantes.
- Coordinación en horarios si son on-line, desde las 18:00 a 20:00 pm. Para que exista una mejor aceptación para los participantes

Capturas de pantalla del curso





## 6. MARKETING DIGITAL

### 6.1 COMPONENTES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Casos prácticos redes sociales
3	Materiales digitales del curso: videos, fotografías.
4	Bibliografías complementarias- digital

#### Caracterización de los participantes

Los participantes que asistieron al curso fueron representantes de establecimientos turísticos de la Mariscal.

En su mayoría se mostraron receptivos al programa y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

Se pudo captar gran interés por parte de los participantes generando interacciones con el capacitador que permitían ir aclarando el panorama en base a sus servicios.

### 6.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	Panorama del mundo digital
2.	Fundamentos del marketing digital y tecnología, SEO- SEM
3.	Análítica Web y modelos de negocio, Usabilidad y gestión web, Plataformas de video
4.	Display advertising,
5.	Redes sociales
6.	Mobile Marketing
7.	Apps y desarrollo.

### 6.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Juan Francisco Rojas

HORAS DE CAPACITACIÓN: 20 horas

FECHAS DEL CURSO: 15-26 de agosto 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

PERSONAS INSCRITAS: 29

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **20 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
¿Qué es el marketing digital? Panorama del mundo digital, Fundamentos del marketing digital y tecnología, SEO- SEM,	15 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Analítica Web y modelos de negocio, ¿Qué es un plan social media?	16 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Usabilidad y gestión web, Las redes sociales	17 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Display advertising, Plan Social Media	18 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Creación de objetivos	19 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Plataformas de video. Selección de KPI's, y medición de resultados	22 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Redes sociales Mobile Marketing, Apps y desarrollo. Creación de contenido para redes sociales	23 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Evaluación	26 de agosto	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Usabilidad y gestión web, Las redes sociales	17 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Display advertising, Plan Social Media	18 de agosto	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Creación de objetivos	19 de agosto	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Plataformas de video. Selección de KPI's, y medición de resultados	24 de agosto	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Redes sociales Mobile Marketing, Apps y desarrollo. Creación de contenido para redes sociales	25 de agosto	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de marketing digital		4 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	15/8/2022	12
2	16/8/2022	9
3	17/8/2022	5
4	18/8/2022	5
5	19/8/2022	5
6	22/8/2022	5
7	23/8/2022	4
8	24/8/2022	4
9	25/8/2022	3
10	26/8/2022	4



#### 6.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Método Sincrónico: Es aquel en el que el emisor y el receptor del mensaje en el proceso de comunicación operan en el mismo marco temporal, es decir, para que se pueda transmitir dicho mensaje es necesario que las dos personas estén presentes en el mismo momento. Estos recursos sincrónicos se hacen verdaderamente necesarios como agente socializador, imprescindible para que el alumno que estudia en la modalidad virtual no se sienta aislado. Estos son: videoconferencias con pizarra, audio e imágenes.

Método de aprendizaje deductivo: Se presentan conceptos de los cuales se van extrayendo conclusiones y consecuencias. Además se examinan casos particulares o ejemplos concretos que faciliten el aprendizaje.

En casa sesión se analizaron casos prácticos que permitieron al estudiante ir familiarizándose con las herramientas estudiadas y poner en práctica en sus negocios.

#### 6.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

6.5.1 Asistencia.

6.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

##### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 7 puntos sobre 10 puntos.

##### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, se exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80% y deben cumplir con un requerimiento de participación en cada clase.

El curso de capacitación tuvo una duración de 20 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 16 horas.

##### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	7 puntos
Asistencia y participación	20 oras	16 horas

#### 6.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Detalle de participantes	Nro. Participantes
Inscritos	29
Iniciaron el curso	12
Aprobaron el curso	4
Reprobaron el curso	8

#### 6.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

### Resultados obtenidos

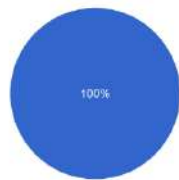
FECHA:	15-ago-22	16-ago-22	17-ago-22	18-ago-22	19-ago-22	22-ago-22	23-ago-22	24-ago-22	25-ago-22	26-ago-22	TOTAL ASISTENCIA	Evaluación Final	ESTADO
NOMBRES Y APELLIDOS	DÍA 1	DÍA 2	DÍA 3	DÍA 4	DÍA 5	DÍA 6	DÍA 7	DÍA 8	DÍA 9	DÍA 10			
LUCIA YAUSEN	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9	APRUEBA
LUIS ENRIQUE MENDOZA	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	90%	8	APRUEBA
LUCIA RIVAS	P	P	P	A	P	P	A	P	P	P	80%	10	APRUEBA
RODRIGO CANCHIG	P	P	A	P	P	P	P	A	A	P	80%	9	APRUEBA
LENNY ALTAMIRANO	P	P	P	A	A	P	A	A	A	A	50%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
FABIAN MAISANCHE	P	P	P	A	A	A	P	A	A	A	40%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
ANAHI GUERRERO	P	P	A	A	P	A	A	A	A	A	30%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
EDGAR CHAQUINGA	P	P	A	A	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
SOFÍA PIEDRA CONFORME	P	P	A	A	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
EMLY VALLEJO	P	A	A	P	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
ALEXANDRA ANDINO	P	A	A	A	P	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
DARWIN FREDDY REASCOS VALLEJO	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	10%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
MELANI VISTRI	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
FERNANDA VISTRI	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
ROSALIA GARCIA	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
ADRIANA RAMIREZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
GABRIELA CASTILLO	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
SILVIA GONZALEZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
CRISTINA MENA	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
ALICIA NOEMI GARCIA DOMINGUEZ	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
MARLENE NASIMBA	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
MARIA NIEVES	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
JOSÉ ENRIQUE NIEVES VARGAS	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
YCENTE OHLVA	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
MÓNICA CARTAGENA	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
LUIS CAIZA	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
CRISTINA MONTERO	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
EDWIN CANDO	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
INSUASTI CARMEN	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	0%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA

### 6.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.- Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	0	2
Contenido del tema	0	0	0	0	2
Utilidad del contenido	0	0	0	2	0
Cumplimiento de expectativas	0	0	0	1	1

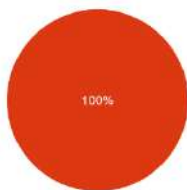
Objetivos y metas cubiertos:  
2 respuestas



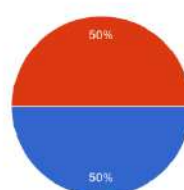
Contenidos del tema:  
2 respuestas



Utilidad de los contenidos:  
2 respuestas



Cumplimiento de expectativas:  
2 respuestas

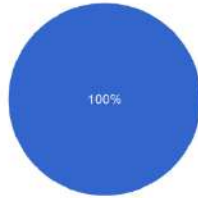


En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, podemos observar que se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 100% (excelente), el contenido del tema ha sido valorado por los participantes con el 100% de satisfacción, la utilidad de los contenidos con 100% (muy bueno) y en cuanto al cumplimiento de expectativas el 50% (muy bueno) y 50% (excelente).

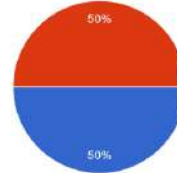
2.- Capacitador	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Conocimiento y dominio del tema	0	0	0	0	2
Metodología utilizada	0	1	0	1	1
Claridad de la exposición	0	0	0	0	2
Manejo e interacción del grupo	0	0	1	0	1
Puntualidad y manejo del grupo	0	0	0	0	2

Utilización de apoyo didáctico	0	0	0	0	2
Utilidad y claridad del material entregado	0	0	0	0	2

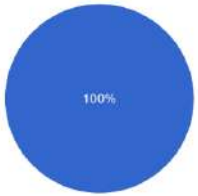
Conocimiento y dominio del tema:  
2 respuestas



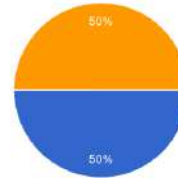
Metodología utilizada:  
2 respuestas



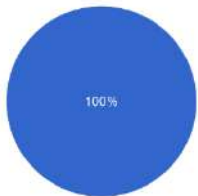
Claridad de la exposición:  
2 respuestas



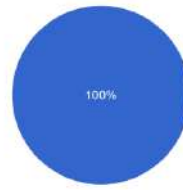
Manejo e interacción del grupo:  
2 respuestas



Puntualidad y manejo del tiempo:  
2 respuestas



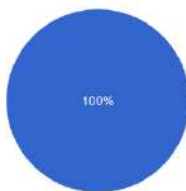
Utilización de apoyo didáctico:  
2 respuestas



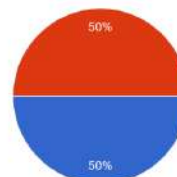
En la evaluación al capacitador, se muestra que los participantes aprueban el método de enseñanza con una valoración del 100% (excelente), la metodología utilizada el 50%(excelente) y 50% (muy bueno), fue claro en la exposición 100% (excelente), supo manejar al grupo a pesar de las condiciones 50% (excelente) y 50% (muy bueno), en cuanto a puntualidad el 100%(excelente) y en la utilización de apoyo didáctico 100% (excelente).

3.- Organización	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Utilidad y claridad del material entregado	0	0	0	0	2
La organización del evento fue	0	0	0	1	1
El tiempo destinado para cada actividad fue	0	0	0	1	1
El horario programado fue adecuado	0	0	0	1	1

Utilidad y claridad del material entregado:  
2 respuestas

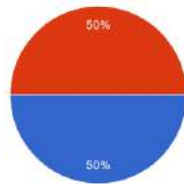


La organización del evento fue:  
2 respuestas



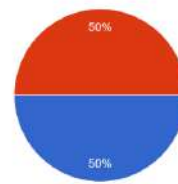


El tiempo destinado para cada actividad fue:  
2 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

El horario programado fue:  
2 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación, han considerado al material útil y claro, en el 100% (excelente), la organización 50% (excelente) y 20% (muy bueno), el tiempo programado para cada actividad fue 50% (excelente) y 50% (muy bueno), en el horario programado 50% (excelente) y 50% (muy bueno).

### 6.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se cumplió con el contenido del curso y duración del mismo.
- De las 29 personas que asistieron 4 participantes aprobaron el curso cumpliendo los dos parámetros solicitados, asistencia (80%) y evaluación a través de un cuestionario sobre los temas tratados.
- Los participantes El cumplimiento de los objetivos y metas del curso, podemos observar que se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 100% (excelente), el contenido del tema ha sido valorado por los participantes con el 100% de satisfacción, la utilidad de los contenidos con 100% (muy bueno) y en cuanto al cumplimiento de expectativas el 50% (muy bueno) y 50% (excelente).

### 6.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Se debe coordinar horario del curso a partir de las 7 pm ya que al ser a las 5 pm coincide con el horario de salida de sus actividades y se dificulta la asistencia con regularidad.
- No se debería impartir varios cursos del mismo proceso en el mismo horario, para que exista mayor participación por parte de los interesados.
- Es necesario realizar una convocatoria con mayor anticipación, para que los participantes se puedan enterar del curso y su contenido.

Capturas de pantalla del curso



## 7. CURSO ADMINISTRACIÓN DE RESTAURANTES

### 7.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes materiales en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Presentación power point
4	Normas vigentes del curso-digital

#### Caracterización de los participantes

La mayoría de los participantes que asistieron al curso pertenecen a los diferentes establecimientos del Distrito Metropolitano de Quito; además de emprendedores, dueños y empleados de restaurantes y proveedores de alimentos.

Los participantes se mostraron receptivos al curso y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

### 7.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	Estructura de restaurantes
2.	Marketing gastronómico
3.	Proceso de compras y condiciones de higiene
4.	Manejo de presupuesto y proyección a futuro

### 7.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Juan Francisco Rojas

HORAS DE CAPACITACIÓN: 25 horas

FECHAS DEL CURSO: 12-27 de septiembre 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

Personas inscritas: 6

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **25 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
¿Qué es la Administración de Restaurantes?	12 de septiembre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Estructura de Restaurantes, Marketing Gastronómico. Funciones de la Administración	13 de septiembre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Proceso De Compras Y Condiciones De Higiene. Comprensión de las necesidades	14 de septiembre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

cliente			
Marketing Plan	15 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Manejo De Presupuesto Y Proyección A Futuro. Procesos de Gestión	16 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Solución de Conflictos	19 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Evaluación	27 de septiembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Proceso De Compras Y Condiciones De Higiene. Comprensión de las necesidades cliente	20 de septiembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Marketing Plan	21 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Manejo De Presupuesto Y Proyección A Futuro. Procesos de Gestión	22 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Solución de Conflictos	23 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Finanzas - Presupuesto	26 de septiembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Proyecciones de Futuro	27 de septiembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de administración		5 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	12 de septiembre	6
2	13 de septiembre	5
3	14 de septiembre	5
4	15 de septiembre	3
5	16 de septiembre	4
6	19 de septiembre	3
7	20 de septiembre	1
8	21 de septiembre	4
9	22 de septiembre	4
10	23 de septiembre	4
11	26 de septiembre	4
12	27 de septiembre	4

#### 7.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Se aplicó, el método, "Pensamiento de diseño" (design thinking), que es un método innovador que ayuda a resolver problemas, a partir de soluciones sencillas adaptadas a los asistentes y el contexto. Consta de cinco fases que ayudan a conducir el desarrollo:

- Descubrimiento
- Interpretación



**BICENTENARIO**  
BATALLA DE PICHINCHA 1822

- Ideación
- Experimentación; y,
- Evolución.

Cada proceso de diseño empieza abordando un problema específico, al cual se denomina “desafío de diseño”. El desafío debe ser abordable, comprensible y realizable. La captación de nuevos clientes, se hace de forma visual, por lo tanto, los participantes deben adquirir capacidades para crear e impactar con el contenido de todo el material de promoción.

### 7.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

7.5.1 Asistencia.

7.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

#### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos.

El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.

#### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 25 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 20 horas.

#### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	25 horas	20 horas

### 7.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	6
Iniciaron el curso	6
Aprobaron el curso	4
Reprobaron el curso	2

### 7.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

CÓDIGOS:  
FONO: Teléfono  
ASIS: Asistencia  
EX: Examen

CURSO: ADMINISTRACIÓN RESTAURANTE - 12 AL 26 SEPTIEMBRE 2022- ADM.MARISCAL- ASOMIP																			
Nro.	NOMBRE Y APELLIDO	FONO	CORREO	ASISTENCIA												ASIS.	EX.	ESTADO	
				12	13	14	15	16	19	20	21	22	23	26	27				
1	Camino Pérez Rosa Cristina	987491931	rosita_201095@hotmail.com	A	A	A	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	10%	0	REPROBADO
2	De Labastida lizerh	999491593	negritacarolinanavarrete@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	8	APROBADO
3	Mullo Melani	989004232	mullo.melani@outlook.com	A	A	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	10%	0	REPROBADO
4	Reinoso Emilio	959644639	emilio.reinoso4297@gmail.com	A	F	A	F	A	F	F	A	A	A	A	A	A	80%	8	APROBADO
5	Reinoso María José	987540408	majoreinosov@gmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	A	A	A	A	A	100%	9	APROBADO
6	Terán Franklin	998407142	franklin1993teran@gmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO

### 7.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

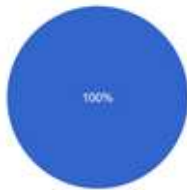
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

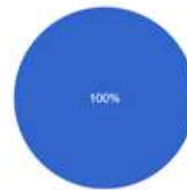
Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.-Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	0	5
Contenido del tema	0	0	0	0	5
Utilidad del contenido	0	0	0	0	5
Cumplimiento de expectativas	0	0	0	0	5

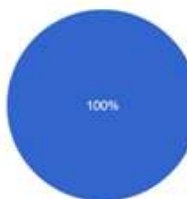
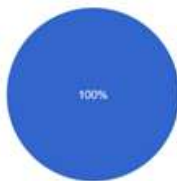
Objetivos y metas cubiertos:  
5 respuestas



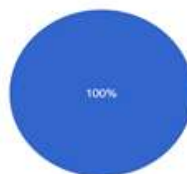
Contenidos del tema:  
5 respuestas



Cumplimiento de expectativas:  
5 respuestas



Puntualidad y manejo del tiempo:  
5 respuestas



Utilidad y claridad del material entregado:  
5 respuestas



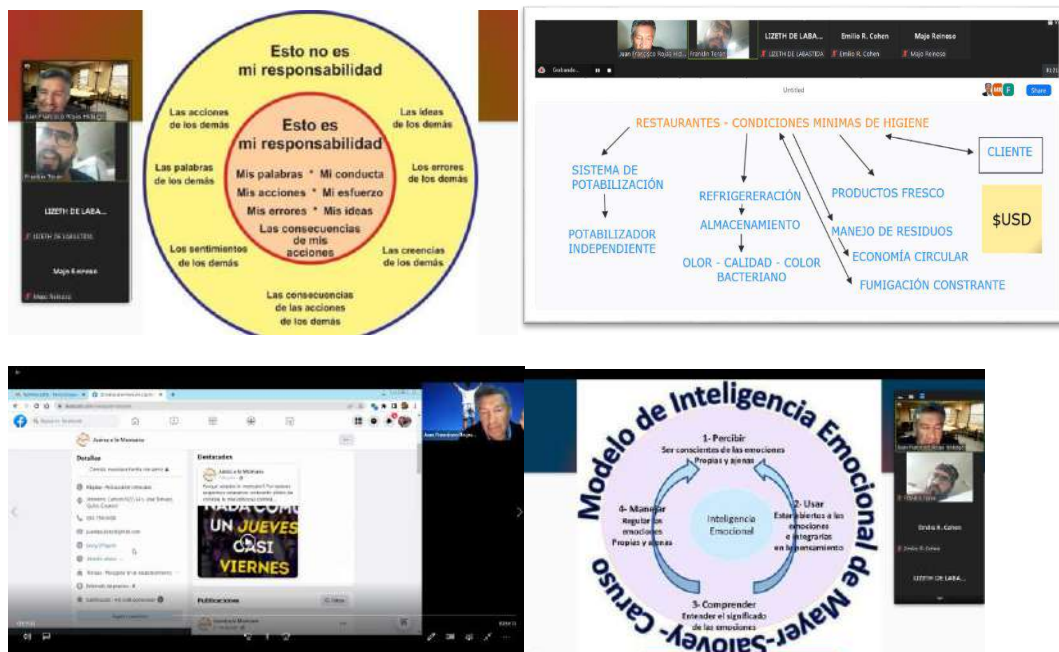
### 7.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se cumplieron las metas establecidas para el curso. Se contaron con 6 inscritos, de los cuales tuvimos aprobados 4.
- Los participantes han considerado que los objetivos y metas establecidos para este curso, se cumplieron en un 100% y han valorado la utilidad de los contenidos en un 95%
- La organización del evento ha sido del agrado de los asistentes, quienes han expresado su satisfacción con la organización otorgándonos una valoración.
- El resultado del aprendizaje se puso en manifiesto, en la evaluación, donde la mayoría de participantes obtuvieron notas altas.
- Los participantes consideran que la mayor demanda de hoteles y servicios en Quito, está en el conocimiento de marketing digital y promoción de productos usando redes sociales.
- La mayoría de los participantes presentaron una carencia sobre protocolos de servicio y atención al cliente.

### 7.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Planificar el “Curso Modulo II”, modalidad presencial para desarrollar habilidades gerenciales que les permitan tomar mejores decisiones.



## 8 MANEJO DE OTAS

### 8.1 COMPONENTES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera on-line, usando la plataforma Microsoft Teams, se envió un enlace al grupo conformado en WhatsApp integrado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además la convocatoria también se realizó por medio de la Administración Zonal La Mariscal.

### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Materiales digitales del curso: videos, fotografías.
3	Bibliografías complementarias- digital

### Caracterización de los participantes

Los participantes que asistieron al curso fueron representantes de establecimientos turísticos de la zona La Mariscal.

La mayoría mostro interés por aprender estrategias y herramientas que permitieron que la visibilidad de su negocio en internet mejore.

Realizaron todos los casos prácticos propuestos por el facilitador, lo que les permitió comprender como manejar sus páginas y mejorar el contenido de las mismas.

Se pudo captar gran interés por parte de los participantes generando interacciones con el capacitador que permitieron ir aclarando el panorama en base a sus servicios.

### **8.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN**

1.	Introducción al Posicionamiento en Buscadores
2.	SEO Local e Internacional
3.	El inbound marketing y el SEO
4.	La indexación de contenidos
5.	Cómo funciona el algoritmo de Google, SEO on page y off page
6.	Link building
7.	Strategy,
8.	Casos prácticos
9.	Crea tu Plan de SEO

### **8.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO**

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Luis Felipe Coello

HORAS DE CAPACITACIÓN: 25 horas

FECHAS DEL CURSO: 17 de octubre-01 de noviembre 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

Personas inscritas: 14

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **25 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
¿Qué es el posicionamiento en buscadores? Introducción al Posicionamiento en Buscadores, SEO Local e Internacional,	17 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
¿Qué es el SEO? El inbound marketing y el SEO	18 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
La indexación de contenidos. Conceptos y técnicas a tener en cuenta dentro del mundo del SEO	19 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

La relevancia en el posicionamiento web	20 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Cómo funciona el algoritmo de Google, SEO on page y off page. La autoridad y el SEO	21 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Link building Strategy, ¿Cuáles son los orígenes del SEO?	24 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
¿Por qué es importante el posicionamiento SEO? Casos prácticos, Crea tu Plan de SEO	25 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
¿Qué es el SEO? El inbound marketing y el SEO	26 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
La indexación de contenidos. Conceptos y técnicas a tener en cuenta dentro del mundo del SEO	27 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
La relevancia en el posicionamiento web	28 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Cómo funciona el algoritmo de Google, SEO on page y off page. La autoridad y el SEO	31 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Link building Strategy, ¿Cuáles son los orígenes del SEO?	01 de noviembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
¿Por qué es importante el posicionamiento SEO? Casos prácticos, Crea tu Plan de SEO	01 de noviembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de OTAS		5 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	11
2	18 de octubre	10
3	19 de octubre	7
4	20 de octubre	6
5	21 de octubre	6
6	24 de octubre	5
7	25 de octubre	4
8	26 de octubre	5
9	27 de octubre	6
10	28 de octubre	5
11	31 de octubre	6
12	01 de noviembre	5

#### 8.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Método Sincrónico: que es aquel en el que el emisor y el receptor del mensaje en el proceso de comunicación operan en el mismo marco temporal, es decir, para que se pueda transmitir dicho mensaje es necesario que las dos personas estén presentes en el mismo momento. Estos recursos sincrónicos se hacen verdaderamente necesarios como agente socializador, imprescindible para que el alumno que estudia en la modalidad virtual no se sienta aislado. Son: Videoconferencias con pizarra, audio o imágenes.



Método de aprendizaje deductivo: Se presentan conceptos de los que se van extrayendo consecuencias y definiciones. Además se examinan casos particulares o ejemplos concretos que faciliten el aprendizaje.

En casa sesión se analizaron casos prácticos que permitieron al estudiante ir familiarizándose con las herramientas estudiadas y poner en práctica en sus negocios.

## 8.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

8.5.1 Asistencia.

8.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 7 puntos sobre 10 puntos.

### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso el participante debe tener el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 90%.

### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	7 puntos
Asistencia y participación	25 horas	22 horas

## 8.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	14
Iniciaron el curso	14
Aprobaron el curso	5
Reprobaron el curso	9

## 8.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

Resultados obtenidos

FECHA:	17-oct-22	18-oct-22	19-oct-22	20-oct-22	21-oct-22	24-oct-22	25-oct-22	26-oct-22	27-oct-22	28-oct-22	31-oct-22	1-nov-22	TOTAL ASISTENCIA	Evaluación Final	ESTADO
NOMBRES Y APELLIDOS	DÍA 1	DÍA 2	DÍA 3	DÍA 4	DÍA 5	DÍA 6	DÍA 7	DÍA 8	DÍA 9	DÍA 10	DÍA 11	DÍA 12			
CRISTINA GUAMA VILLACIS	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	90%	8	APRUEBA
FAVIO FERNÁNDEZ	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	90%	10	APRUEBA
SARA ALEXANDRA RUEDA	P	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	20%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
AMADITA DEL ROCÍO CALDERÓN MARTÍNEZ	A	A	A	P	A	A	A	A	A	A	A	A	10%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
PAOLA VÁSQUEZ	P	P	A	P	P	A	A	P	P	P	P	P	80%	9	APRUEBA
EMILIO REINOSO	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	10%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
JUAN CHIRIBOGA	A	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	10%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
CONSUELO PÉREZ	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	10%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
TATIANA VARGAS	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	10%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
ILLAC ETSÁ BARRAGAN SANCHEZ	A	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	80%	9	APRUEBA
SANDY LLUMIGSI	P	P	P	A	A	A	A	A	A	A	A	A	30%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
MARIA VITERI	P	P	P	P	A	P	P	P	P	A	P	A	80%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
DANIÉLA ROJAS	P	P	P	A	P	P	A	A	A	A	A	A	40%	SIN EVALUACIÓN	NO APRUEBA
RODRIGO CANCHIG	P	P	P	P	P	P	A	A	P	P	P	P	80%	10	APRUEBA

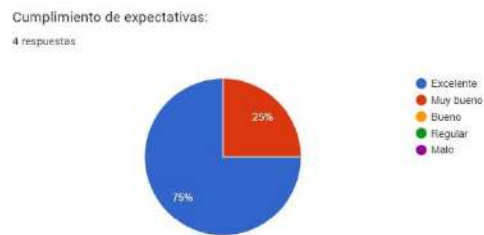
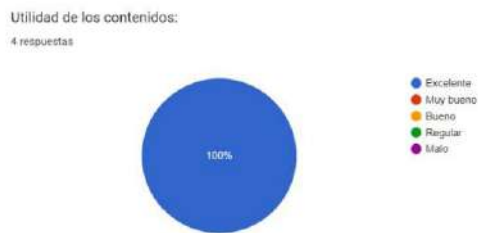
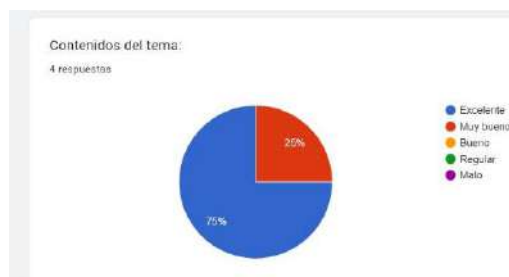
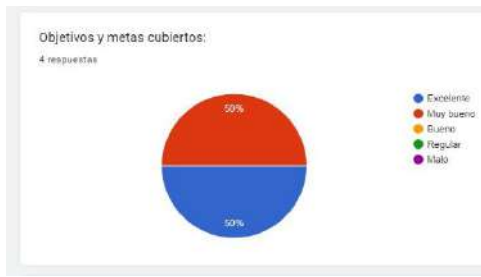
### 8.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.- Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	2	2
Contenido del tema	0	0	0	1	3
Utilidad del contenido	0	0	0	0	4
Cumplimiento de expectativas	0	0	0	1	3



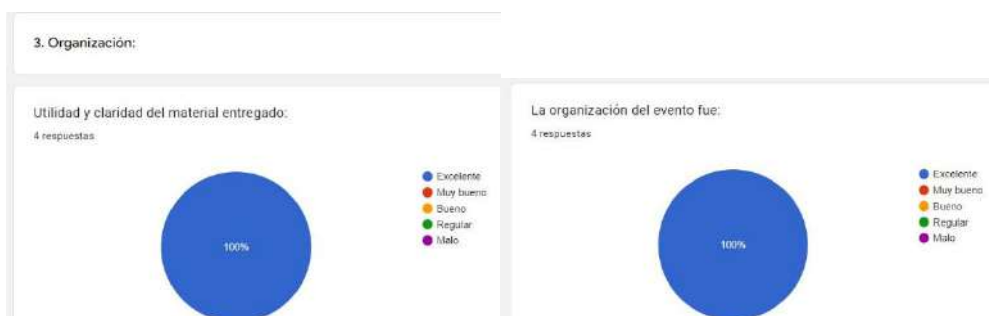
En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, podemos observar que se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 50% (excelente) y 50% (muy bueno), el contenido del tema ha sido valorado por los participantes con el 75% (excelente) y 25% (muy bueno), la utilidad de los contenidos con 100% (excelente) y en cuanto al cumplimiento de expectativas el 25% (muy bueno) y 75% (excelente).

2.- Capacitador	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Conocimiento y dominio del tema	1	0	1	0	2
Metodología utilizada	0	0	1	1	2
Claridad de la exposición	0	0	0	0	4
Manejo e interacción del grupo	0	1	0	1	2
Puntualidad y manejo del grupo	0	0	0	1	3
Utilización de apoyo didáctico	0	0	0	1	3



En la evaluación al capacitador, se muestra que los participantes aprueban el método de enseñanza con una valoración del 50% (excelente), 25% (bueno) y 25% (malo), la metodología utilizada el 50% (excelente), 25% (muy bueno) y 25% (bueno), fue claro en la exposición 100% (excelente), supo manejar al grupo a pesar de las condiciones 50% (excelente), 25% (muy bueno) y 25% (regular), en cuanto a puntualidad el 75% (excelente) y 25% (muy bueno) en la utilización de apoyo didáctico 75% (excelente) y 25% (muy bueno).

3.- Organización	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Utilidad y claridad del material entregado	0	0	0	0	4
La organización del evento fue	0	0	0	0	4
El tiempo destinado para cada actividad fue	0	0	0	1	3
El horario programado fue adecuado	0	0	0	0	4





En lo referente, a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación, han considerado al material útil y claro, en el 100% (excelente), la organización 100% (excelente), el tiempo programado para cada actividad fue 75% (excelente) y 25% (muy bueno), en el horario programado 100% (excelente).

### 8.9 CONCLUSIONES DEL CURSO DEL CURSO

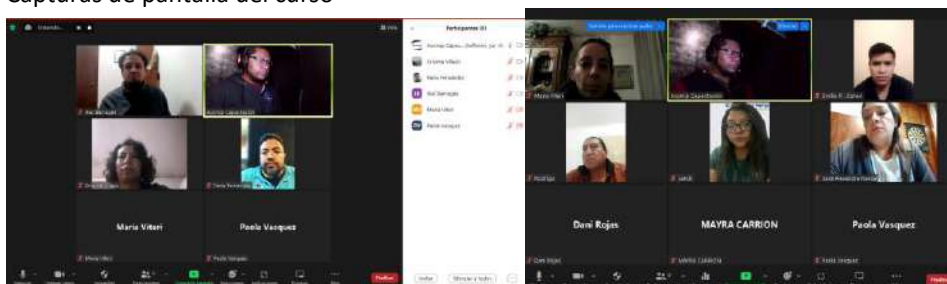
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

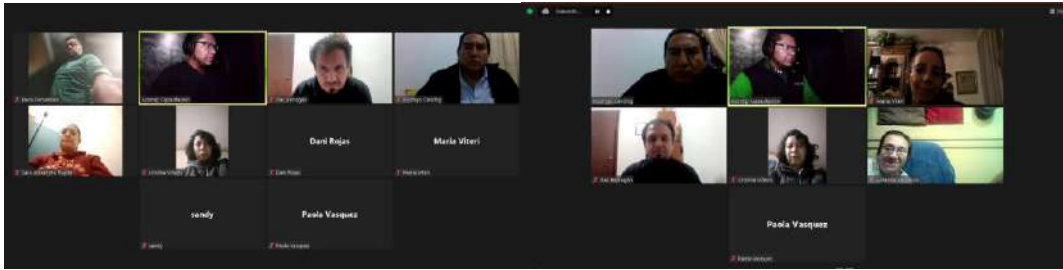
- Se cumplió con el contenido del curso y duración del mismo, de un total de 14 participantes de los cuales 5 finalizaron.
- De las 14 personas que asistieron 5 participantes aprobaron el curso cumpliendo los dos parámetros solicitados, asistencia (80%) y evaluación.
- En cuanto al cumplimiento de los objetivos y metas del curso, se generó buenos niveles de satisfacción en los participantes, quienes valoraron con el 50% (excelente) y 50% (muy bueno), el contenido del tema ha sido valorado por los participantes con el 75% (excelente) y 25% (muy bueno)
- En lo referente a la organización del evento, los participantes han mostrado estar satisfechos con la capacitación. El 100% de participantes ha considerado excelente el material, además de útil y claro.

### 8.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO PARA EL CURSO

- Para dictar el curso se requiere conocimientos básicos en desarrollo de páginas web.
- Realizar una convocatoria con mayor anticipación, para que los participantes se puedan enterar del curso y su contenido

Capturas de pantalla del curso





## 9 ANÁLISIS DE COSTOS PARA ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

### 9.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Presentación power point
4	Normas vigentes del curso-digital

#### Caracterización de los participantes

La mayoría de los participantes que asistieron al curso, pertenecen a los diferentes establecimientos turísticos del Distrito Metropolitano de Quito, además de micro emprendedores, dueños y empleados de restaurantes y proveedores de servicios turísticos, se mostraron receptivos al curso y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

### 9.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	Introducción a la Contabilidad de Costes
2.	Conceptos fundamentales de la Contabilidad de Costes
3.	El ámbito de actuación de la Contabilidad de Costes
4.	El modelo de Coste Completo
5.	Los elementos del coste
6.	Etapas en el proceso de cálculo del coste y determinación de resultados
7.	Los centros de actividad
8.	Análisis de las diferencias de incorporación
9.	La Contabilidad de Costes para la toma de decisiones, la planificación y el control
10.	El modelo de costes variables simplificado
11.	El modelo de costes variables perfeccionado y el análisis
12.	coste-volumen de operaciones-beneficio
13.	El control presupuestario, Los costes estándar

### 9.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Fabian Reino

HORAS DE CAPACITACIÓN: 25 horas

FECHAS DEL CURSO: 17 de octubre al 02 de noviembre 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

Personas inscritas: 14

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico  
20% trabajo autónomo  
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **25 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
1. Introducción a los costos. Introducción a la Contabilidad de Costes, Conceptos fundamentales de la Contabilidad de Costes	17 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
El modelo de Coste Completo, Los elementos del coste. El ámbito de actuación de la Contabilidad de Costes. Clasificación de los costos	18 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Etapas en el proceso de cálculo del coste y determinación de resultados. Cálculo de costos y fijación de precios	19 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Los centros de actividad, Análisis de las diferencias de incorporación. Diferencia entre costos y gasto	20 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
La Contabilidad de Costes para la toma de decisiones, la planificación y el control, El modelo de costes variables simplificado. Fórmulas de cálculo del porcentaje de costo, gasto y rendimiento	21 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
El modelo de costes variables perfeccionado y el análisis coste-volumen de operaciones-beneficio. Costo ideal dependiendo el proyecto turístico	25 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
El control presupuestario, Los costes estándar. Perdidas, desperdicio, mermas	01 de noviembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Etapas en el proceso de cálculo del coste y determinación de resultados. Cálculo de costos y fijación de precios	26 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Los centros de actividad, Análisis de las diferencias de incorporación. Diferencia entre costos y gasto	27 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
La Contabilidad de Costes para la toma de decisiones, la planificación y el control, El modelo de costes variables simplificado. Fórmulas de cálculo del porcentaje de costo, gasto y rendimiento	28 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
El modelo de costes variables	31 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

perfeccionado y el análisis coste-volumen de operaciones-beneficio. Costo ideal dependiendo el proyecto turístico			
El control presupuestario, Los costes estándar. Perdidas, desperdicio, mermas	31 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Etapas en el proceso de cálculo del coste y determinación de resultados. Cálculo de costos y fijación de precios	02 de noviembre	2 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
<b>TRABAJO AUTÓNOMO</b>			
<b>TEMA</b>	<b>FECHA</b>	<b>HORA</b>	<b>MEDIO DE VERIFICACIÓN</b>
Taller práctico de Control de costos		5 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	13
2	18 de octubre	10
3	19 de octubre	9
4	20 de octubre	10
5	21 de octubre	8
6	25 de octubre	7
7	26 de octubre	8
8	27 de octubre	9
9	28 de octubre	9
10	31 de octubre	5
11	01 de noviembre	9
12	2de noviembre	5

#### 9.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Se aplicó, el método, “Pensamiento de diseño” (design thinking), que es un método innovador que ayuda a resolver problemas, a partir de soluciones sencillas adaptadas a los asistentes y el contexto. Consta de cinco fases que ayudan a conducir el desarrollo:

- Descubrimiento
- Interpretación
- Ideación
- Experimentación; y,
- Evolución.

Cada proceso de diseño empieza abordando un problema específico, al cual se denomina “desafío de diseño”. El desafío debe ser abordable, comprensible y realizable. La captación de nuevos clientes, se hace de forma visual, por lo tanto, los participantes deben adquirir capacidades para crear e impactar con el contenido de todo el material de promoción. Método

Se aplicó también el Método Andragógico que es la guía o conducción de un conjunto de técnicas de aprendizaje o enseñanzas, donde los aprendices son los adultos; es la contraparte de la pedagogía, que es la orientación o enseñanza a niños.

El modelo a seguir de la educación andragógica, se basa en las exigencias del adulto, el cual decide que estudiar y para qué desea estudiar, según su requerimiento o necesidad de aprender, exigiendo más de lo que el profesor enseña, siendo autónomo en su aprendizaje, dependiendo de la manera de la enseñanza, la experiencia y la interacción grupal, aplicando de forma inmediata lo aprendido convirtiéndolo en más didáctico y fácil.

Se usó también el Método Participativo que constituye una vía idónea para que el proceso de enseñanza-aprendizaje se centre en el sujeto que aprende, en función de potenciar sus posibilidades y conducirlo hacia niveles superiores de desarrollo a través de la interactividad con el docente y demás miembros del grupo.



Además se utilizó Clase Magistral Participativa: Esta técnica está basada en la exposición de la materia de forma comprensible, haciendo énfasis en la participación reflexiva del educando, de modo que se pueda resumir, interpretar y desarrollar un pensamiento lógico y crítico.

Finalmente se utilizó E-learnig: Este sistema permite la creación de “aulas virtuales”; en ellas se produce la interacción entre tutores y alumnos, y entre los mismos alumnos; como también la realización de evaluaciones, el intercambio de archivos, la participación en foros, chats, y una amplia gama de herramientas adicionales.

## 9.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

9.5.1 Asistencia.

9.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de un ejercicio práctico tipo tarea, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.

### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 25 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 20 horas.

### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	25 horas	20 horas

## 9.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	14
Iniciaron el curso	14
Aprobaron el curso	8
Reprobaron el curso	6

## 9.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.



CURSO DE ANÁLISIS DE COSTOS PARA PROYECTOS TURISTICOS - LA MARISCAL - ASOMIP 2022															
DETALLE DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN															
NOMBRES Y APELLIDOS	ASISTENCIAS CLASES VIRTUALES												TRABAJO	ESTADO	
	17-10	18-10	19-10	20-10	21-10	25-10	26-10	27-10	28-10	31-10	1-nov	2-nov	TOTAL		PLAN DE VENTAS
Lucia Yausen	A	A	F	A	A	F	F	A	A	F	A	F	-	90.00	NO APRUEBA
Ingrit Villareal	A	A	A	A	F	A	A	A	A	A	A	A	100.00	90.00	APROBADO
Cristina Guaman	A	A	A	A	A	F	A	A	A	A	A	A	100.00	95.00	APROBADO
Natalia Cúñez	A	A	A	A	A	F	F	F	F	F	F	F	-	No entregó	NO APRUEBA
Tamia Gomez	A	F	F	F	F	F	F	F	A	F	A	F	-	No entregó	APROBADO
Ariana	A	A	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	-	No entregó	NO APRUEBA
Gabriela Fernanda Pazmiño	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	95.00	No entregó	APROBADO
María Jose Ronquillo	A	A	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	-	No entregó	NO APRUEBA
Tatiana Vargas	A	F	A	A	A	A	A	A	A	F	A	F	80	No entregó	NO APRUEBA
Lizbeth Borja	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100	90	APROBADO
Andrea Valencia	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100	100	APROBADO
Cynthia Pucují	A	A	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	-	No entregó	NO APRUEBA
Consuelo Perez	A	F	A	A	A	A	A	A	A	F	A	F	80	No entregó	NO APRUEBA
Gabriela Herrera	F	F	A	A	F	A	A	A	F	F	F	F	0	No entregó	NO APRUEBA

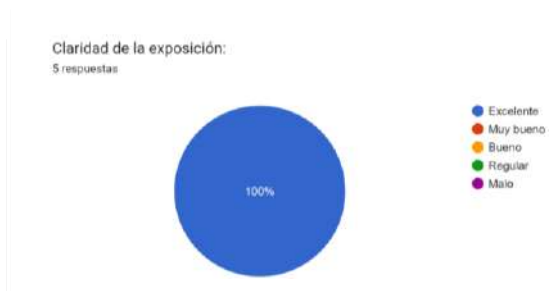
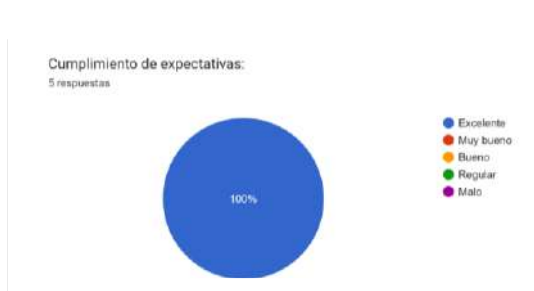
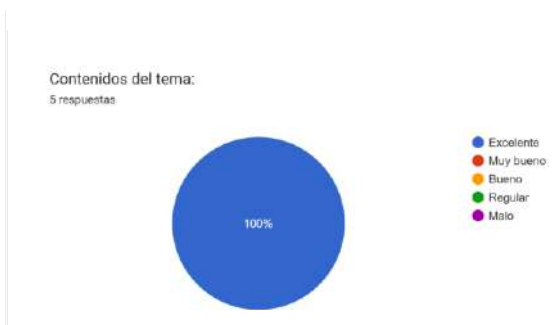
### 9.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.-Tema del Curso	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Objetivos y metas cubiertas	0	0	0	0	5
Contenido del tema	0	0	0	0	5
Utilidad del contenido	0	0	0	0	5
Cumplimiento de expectativas	0	0	0	0	5





### 9.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- El curso se desarrolló de acuerdo a la dinámica del grupo en relación y función a su trabajo y experiencias.
- Se cumplieron con todas las temáticas prevista para el curso.
- Para establecer proyectos turísticos es imprescindible manejar la gestión de costos para aumentar la rentabilidad del proyecto.

### 9.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Realizar una capacitación secuencial que ayude a determinar el tema contable a fondo y así puedan aplicar a sus proyectos turísticos
- Mayor difusión de la capacitación en redes sociales para tener mayor participación de personas del sector.
- Continuar con programas de capacitación para el sector turístico.

Capturas de pantalla del curso

**Proyectos turísticos**  
Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de objetivos que se encuentran interrelacionados y coordinados. De conformidad con el Project Management Institute, "un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único".  
El ciclo de vida de un proyecto se divide en cinco fases de gestión: inicio, planificación, ejecución, supervisión y cierre. Estas fases son la base de ruta para que tú y tu equipo superen los proyectos más complicados.

**Clasificación de empresas Turísticas**  
Hospedaje: Hoteles, hostales, hosterías  
Alimentos y Bebidas: Restaurantes, bares, fondes  
Transporte: Avión, marítimo, terrestre  
Empresas de Ocio: Deportes, aventura, canchis  
Empresas Intermedias: Agencias de viajes, operadores turísticos, OTAs  
Touropерadores: Empresas y proyectos que al público puede recibir más información.

**FACTOR O PORCENTAJE DE RENDIMIENTO**  
Es % de la cantidad del producto que utilizamos en nuestras recetas.  
Cantidad neto utilización / Cantidad bruta (o de compra) = porcentaje de rendimiento  
(42.5kg) / 50kg = 0.85 o un 85%  
 $\% \text{ de rendimiento} = \frac{\text{Cantidad neta de utilización}}{\text{cantidad bruta de compra}} \times 100$   
 $\% \text{ rendimiento} = \frac{42.5\text{kg}}{50\text{kg}} \times 100$   
**85% de rendimiento**

**Contabilidad de costos**  
Un 25 % de los establecimientos que abren sus puertas, no tienen en cuenta esta información.  
La contabilidad de costos nos ofrece información real y concreta de todos los costos y gastos que tiene una empresa para producir. Establecer el costo de un producto o servicio, sirve para hacer control sobre la producción, la rinde del producto, la administración y la financiación del mismo.

## 10 COCTELERÍA

### 10.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de Capacitación:

La capacitación se ejecutó de manera presencial en las aulas de A.S.O.M.I.P. Los participantes accedieron de acuerdo con la invitación realizada por ASOMIP.

#### Materiales y Recursos de capacitación.

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Materiales del curso

#### Caracterización de los participantes.

La mayoría de los participantes que asistieron al curso, pertenecen a los diferentes establecimientos turísticos del Distrito Metropolitano de Quito, además de micro emprendedores, dueños y empleados de restaurantes y proveedores de servicios turísticos.

Se mostraron receptivos al curso y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad

### 10.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN.

1. Introducción
2. Palabras básicas
3. Clasificación de los cócteles
4. Técnicas y normas para preparar un cóctel
5. Equipos y utensilios
6. Procedimiento en el manejo de la coctelera
7. Preparaciones básicas
8. Decoración de cócteles
9. Cócteles famosos
10. Técnicas básicas de la coctelería tradicional
11. Técnicas modernas de la coctelería
12. Recetas de la coctelería internacional
13. Recetas de la coctelería nacional
14. Técnicas básicas de la coctelería tradicional

### 10.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN.

MODALIDAD: Presencial

FACILITADOR: Tnlgo. Patricio Álvarez

HORAS DE CAPACITACIÓN: 30 horas

FECHAS DEL CURSO: 17 de octubre-28 de octubre 2022

HORARIO: De 15h00 a 18h00

Personas inscritas: 20

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **30 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Introducción a la coctelería, palabras básicas. Procedimiento en el manejo de la coctelera,	17 de octubre	3 horas	Listado de asistencia. Fotografías
Clasificación y tipo de cocteles	18 de octubre	3 horas	Listado de asistencia. Fotografías



**BICENTENARIO**  
BATALLA DE PICHINCHA 1822

Cálculo de costos y fijación de precios	19 de octubre	3 horas	Listado de asistencia. Fotografías
Técnicas básicas de la coctelería tradicional	20 de octubre	3 horas	Listado de asistencia. Fotografías
Técnicas y normas para preparar un cóctel. Técnicas modernas de la coctelería. Preparaciones básicas	21 de octubre	2 horas	Listado de asistencia. Fotografías
Equipos y utensilios, Recetas de la coctelería internacional. Decoración de cócteles, Cócteles famosos	24 de octubre	2 horas	Listado de asistencia. Fotografías

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Cálculo de costos y fijación de precios	25 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Técnicas básicas de la coctelería tradicional	26 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Técnicas y normas para preparar un cóctel. Técnicas modernas de la coctelería. Preparaciones básicas	27 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Equipos y utensilios, Recetas de la coctelería internacional. Decoración de cócteles, Cócteles famosos	28 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de coctelería		6 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	6
2	18 de octubre	6
3	19 de octubre	11
4	20 de octubre	11
5	21 de octubre	10
6	24 de octubre	11
7	25 de octubre	11
8	26 de octubre	11
9	27 de octubre	11
10	28 de octubre	11

#### 10.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN.

Se aplicó el método de razonamiento deductivo e inductivo, el que es de gran utilidad para la investigación y aplicación de conocimientos técnicos.

La deducción permite establecer un vínculo de unión entre la teoría y observación, y además permite deducir a partir de la teoría los fenómenos objeto de observación. La inducción conlleva a acumular conocimientos e informaciones aisladas. Para este curso se aplica el método de aprendizaje deductivo, comprende consultas integradas para conocer el nivel de conocimiento de los participantes, intercambios de ideas y confrontaciones constructivas para promover el pensamiento crítico, racional y



creativo, contribuyendo a la construcción de un nuevo conocimiento y al desarrollo de sus procesos de afectividad y socialización.

Se coordinaron las actividades en el taller de acuerdo a las recetas establecidas.

### 10.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

10.5.1 Asistencia.

10.5.2 Realización de talleres y evaluación práctica.

#### Evaluación Práctica

La evaluación práctica consta de la elaboración de un cóctel distinto por cada participante.

El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.

#### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%

El curso de capacitación tuvo una duración de 30 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 24 horas.

#### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	30 horas	24 horas

### 10.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	11
Iniciaron el curso	11
Aprobaron el curso	11
Reprobaron el curso	0

### 10.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

CURSO DE COCTELERÍA - LA MARISCAL - ASOMIP 2022														
DETALLE DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN														
NOMBRES Y APELLIDOS	FONO	ASISTENCIAS CLASES VIRTUALES										TRABAJO Exámen	ESTADO	
		17,10	18,10	19,10	20,10	21,10	24,10	25,10	26,10	27,10	28,10			TOTAL
Carlos Hidalgo	995072524	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	8.00	10.00	APROBADO
Wendy Armijos	999912099	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	8.00	10.00	APROBADO
David Iza	963814469	A	A	A	A	I	A	A	A	A	A	7.00	10.00	APROBADO
Isaac Cando	979116435	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	8.00	10.00	APROBADO
Cristina Guama	989654364	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	8.00	10.00	APROBADO
Marco Córdova	987891020	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	8.00	10.00	APROBADO
Lorena Sánchez	999221533	F	F	A	A	A	A	A	A	A	A	7.00	10.00	APROBADO
Edwin Cedeño	995919022	F	F	A	A	A	A	A	A	A	A	7.00	10.00	APROBADO
Daniela Aguirre	987028485	F	F	A	A	A	A	A	A	A	A	7.00	10.00	APROBADO
Diego Cando	991709268	F	F	A	A	A	A	A	A	A	A	7.00	10.00	APROBADO
Marco Rueda	999725400	F	F	A	A	A	A	A	A	A	A	7.00	10.00	APROBADO

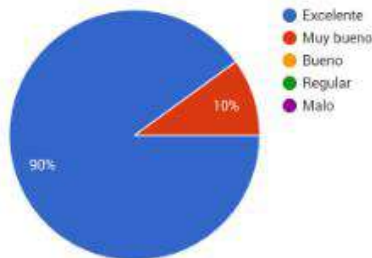
### 10.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

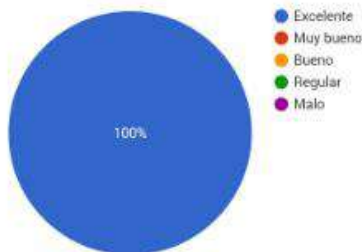
Contenidos del tema: [Copiar](#)

10 respuestas



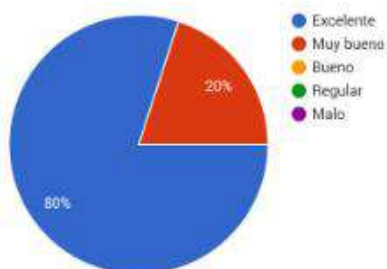
Objetivos y metas cubiertos: [Copiar](#)

10 respuestas



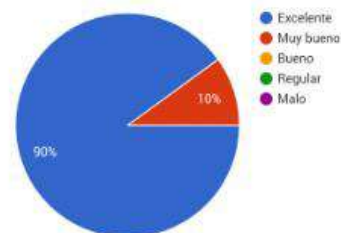
Utilidad de los contenidos: [Copiar](#)

10 respuestas



Cumplimiento de expectativas: [Copiar](#)

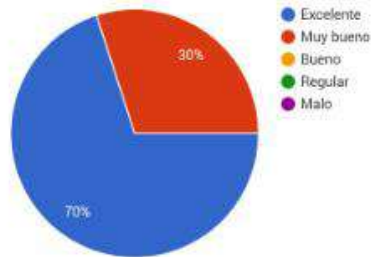
10 respuestas



La organización del evento fue:



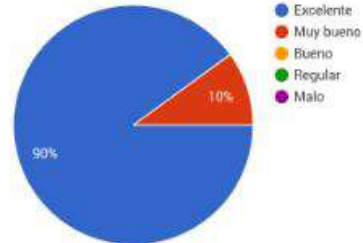
10 respuestas



Claridad de la exposición:



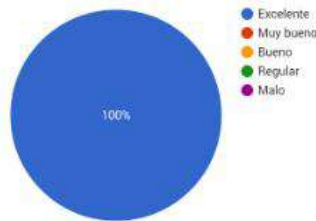
10 respuestas



Metodología utilizada:



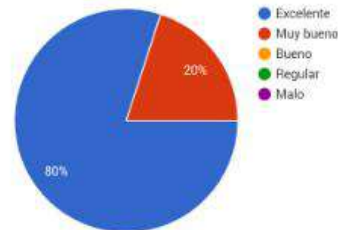
10 respuestas



Utilidad y claridad del material entregado:



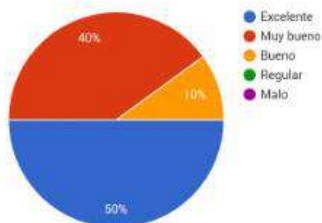
10 respuestas



El horario programado fue:



10 respuestas



## 10.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se cumplieron las metas establecidas para un curso. Se tuvieron 11 inscritos y todos los asistentes cumplieron con la asistencia durante todo el curso.
- La organización del evento ha sido del agrado de los asistentes, quienes han expresado su satisfacción con la organización otorgándonos una valoración.
- Existió una predisposición para la realización de los talleres aplicando las técnicas explicadas por clase.
- El curso se desarrolla de forma normal en los horarios establecidos por talleres.
- Los participantes se mostraron abiertos y receptivos a la temática.
- El salón se encontraba siempre adecuado para desarrollo taller.

## 10.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

Las recomendaciones que se realiza son las siguientes:

- Es conveniente ampliar el tiempo del curso de capacitación.
- El equipamiento es demasiado básico se debería modernizarlo y ampliarlo.

Capturas de pantalla del curso



## 11 MESEROS

### 11.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de Capacitación:

La capacitación se ejecutó de manera presencial en las aulas de A.S.O.M.I.P. Los participantes accedieron de acuerdo con la invitación realizada por ASOMIP.

#### Materiales y Recursos de capacitación.

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, en oficinas de A.S.O.M.I.P

N°	Materiales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Presentación power point
4	Normas vigentes del curso-digital

#### Caracterización de los participantes.

La mayoría de los participantes que asistieron al curso, se mostraron receptivos a la temática y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.



### 11.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN.

1. Capítulos del libro Manual de Meseros y Capitanes,
2. El personal del comedor
3. Muebles y equipos,
4. Preparación para el servicio,
5. Recepción del cliente,
6. Servicio a las mesas, La cuenta y el pago
7. Tipos de servicio
8. Cualidades de meseros
9. Manejo de charol
10. Puesta a punto
11. Toma de pedidos
12. Estructura de comanda

### 11.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN.

MODALIDAD: Presencial

FACILITADOR: Patricio Álvarez

HORAS DE CAPACITACIÓN: 25 horas

FECHAS DEL CURSO: 17 de octubre al 01 de noviembre de 2022

HORARIO: De 18h00 a 20h00

Personas inscritas: 11

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **25 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Capítulos del libro manual de meseros y capitanes. Importancia de los meseros. El personal del comedor Muebles y equipos	17 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Fotografías
Preparación para el servicio, Características y beneficios	18 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Fotografías
Tipos de meseros	19 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Fotografías
Recepción del cliente, Servicio a las mesas, Cualidades de meseros	20 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Fotografías
Manejo de charol	21 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Fotografías
Puesta a punto. La cuenta y el pago	24 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Fotografías
Toma de pedidos	01 de noviembre	1 hora	Listado de asistencia, Fotografías

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Preparación para el servicio, Características y beneficios	26 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Tipos de meseros	27 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Recepción del cliente, Servicio a las mesas, Cualidades de meseros	28 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Manejo de charol	31 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Puesta a punto. La cuenta y el pago	31 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO PRÁCTICO			
Toma de pedidos	01 de noviembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de meseros		5 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	10
2	18 de octubre	4
3	19 de octubre	4
4	20 de octubre	2
5	21 de octubre	4
6	24 de octubre	4
7	25 de octubre	3
8	26 de octubre	3
9	27 de octubre	4
10	28 de octubre	4
11	31 de octubre	10
12	01 de noviembre	11

#### 11.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN.

Se aplicó el método de razonamiento deductivo e inductivo, el que es de gran utilidad para la investigación y aplicación de conocimientos técnicos.

La deducción permite establecer un vínculo de unión entre la teoría y observación, y además permite deducir a partir de la teoría los fenómenos objeto de observación. La inducción conlleva a acumular conocimientos e informaciones aisladas. Para este curso se aplica el método de aprendizaje deductivo, comprende consultas integradas para conocer el nivel de conocimiento de los participantes, intercambios de ideas y confrontaciones constructivas para promover el pensamiento crítico, racional y creativo, contribuyendo a la construcción de un nuevo conocimiento y al desarrollo de sus procesos de afectividad y socialización.

Se coordinaron las actividades en el taller de acuerdo a las recetas establecidas.

#### 11.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

11.5.1 Asistencia.

11.5.2 Realización de talleres y evaluación práctica.

##### Evaluación Práctica

La evaluación práctica consta de simulacro de servicio en un buffet.

El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.

##### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 25 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 20 horas.

### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	25 horas	20 horas

### 11.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	11
Iniciaron el curso	4
Aprobaron el curso	4
Reprobaron el curso	7

### 11.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.


La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

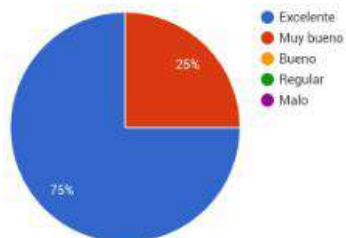
CURSO DE MESEROS - LA MARISCAL - ASOMIP 2022																	
DETALLE DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN																	
NOMBRES Y APELLIDOS	FONO	ASISTENCIAS CLASES PRESENCIALES													TRABAJO Exámen	ESTADO	
		17,10	18,10	19,10	20,10	21,10	24,10	25,10	26,10	27,10	28,10	31,10	01,11	TOTAL			
Daniela Aguirre	987028485	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	10.00	10.00	APROBADO
Dennise Córdova	995921958	A	A	A	I	A	A	I	A	A	A	A	A	A	8.00	10.00	APROBADO
Edwin Cedeño	995919022	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	10.00	10.00	APROBADO
Jefferson Chillagana	992595939	A	A	A	I	A	A	A	A	A	A	A	A	A	9.00	10.00	APROBADO


### 11.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

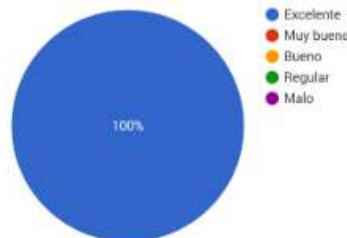
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Objetivos y metas cubiertos:  Co  
4 respuestas



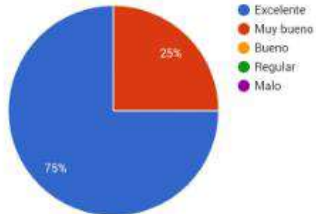
Contenidos del tema:  Co  
4 respuestas



Utilidad de los contenidos:



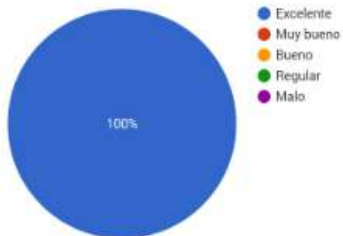
4 respuestas



Conocimiento y dominio del tema:



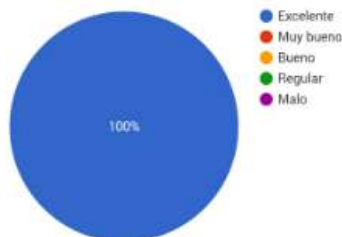
4 respuestas



Claridad de la exposición:



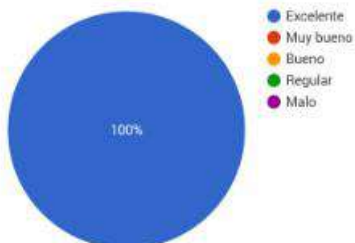
4 respuestas



Utilidad y claridad del material entregado:



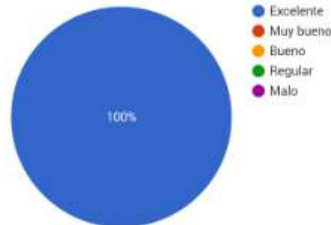
4 respuestas



Cumplimiento de expectativas:



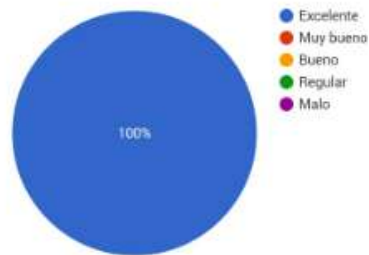
4 respuestas



Metodología utilizada:



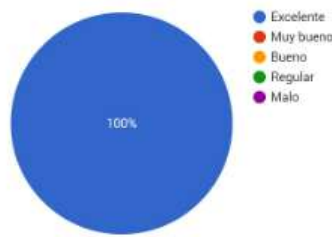
4 respuestas



Puntualidad y manejo del tiempo:



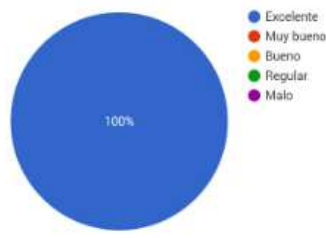
4 respuestas



La organización del evento fue:

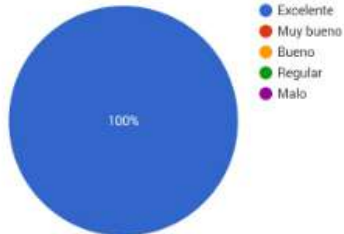


4 respuestas



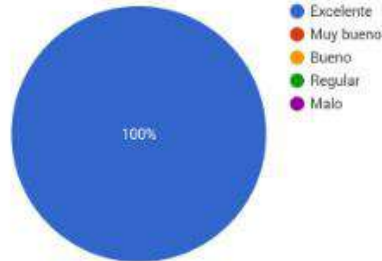
Utilización de apoyo didáctico:

4 respuestas



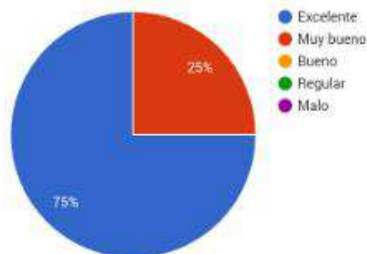
El tiempo destinado para cada actividad fue:

4 respuestas



El horario programado fue:

4 respuestas



## 11.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se cumplieron con las temáticas propuestas para el curso
- Todos los participantes asistieron al curso.
- El curso cumplió con las expectativas de los participantes
- Excelentes resultados en la valoración del curso por parte de los participantes

## 11.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- Continuar con un segundo módulo de meseros.
- Invitar a más participantes a los próximos cursos.

Capturas de pantalla del curso



## 12 HABILIDADES GERENCIALES

### 12.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Presentación power point
4	Normas vigentes del curso-digital

#### Caracterización de los participantes

La mayoría de los participantes que asistieron al curso, pertenecen a los diferentes establecimientos turísticos de la Mariscal; además de micros emprendedores, dueños y empleados de restaurantes y proveedores de alimentos.

Se mostraron receptivos al curso y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

## 12.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1. Desarrolla tu liderazgo
2. Desarrolla tu marca personal
3. Pasos para hablar en público
4. Descubre tu poder para influir y empatizar
5. Aprende a hacer presentaciones de alto impacto
6. Cómo montar mi negocio en 10 pasos, cómo montar una empresa y no morir en el intento
7. Elevator pitch
8. Desarrolla tu capacidad de cambio.

## 12.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Online

FACILITADOR: Msc. Juan Francisco Rojas

HORAS DE CAPACITACIÓN: 16 horas

FECHAS DEL CURSO: 17-26 de octubre 2022

HORARIO: De 19h00 a 21h00

Personas inscritas: 25

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo
60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **16 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Importancia de las habilidades gerenciales.	17 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Desarrolla tu liderazgo, desarrolla tu marca personal, características y beneficios	18 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Cómo montar una empresa y no morir en el intento. Liderazgo	19 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Desarrolla tus pasos para hablar en público. Comunicación	20 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Aprende a hacer presentaciones de alto impacto, inteligencia emocional	21 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Descubre tu poder para influir y empatizar, cómo montar mi negocio en 10 pasos, solución de conflictos	24 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Elevator pitch Desarrolla tu capacidad de cambio. Programación neuro lingüística	25 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Desarrolla tu liderazgo, desarrolla tu marca personal, características y beneficios	17 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Cómo montar una empresa y no morir en el intento. Liderazgo	18 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Desarrolla tus pasos para hablar en público. Comunicación	19 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Aprende a hacer presentaciones de alto impacto, inteligencia emocional	20 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

<b>TRABAJO PRÁCTICO</b>			
Descubre tu poder para influir y empatizar, cómo montar mi negocio en 10 pasos, solución de conflictos	21 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Elevator pitch Desarrolla tu capacidad de cambio. Programación neuro lingüística	26 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

<b>TRABAJO AUTÓNOMO</b>			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller de habilidades gerenciales		3 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	25
2	18 de octubre	25
3	19 de octubre	16
4	20 de octubre	16
5	21 de octubre	16
6	24 de octubre	16
7	25 de octubre	9
8	26 de octubre	25

#### 12.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Se aplicó, el método, “Pensamiento de diseño” (design thinking), que es un método innovador que ayuda a resolver problemas, a partir de soluciones sencillas adaptadas a los asistentes y el contexto. Consta de cinco fases que ayudan a conducir el desarrollo:

- Descubrimiento
- Interpretación
- Ideación
- Experimentación; y,
- Evolución.

Cada proceso de diseño empieza abordando un problema específico, al cual se denomina “desafío de diseño”. El desafío debe ser abordable, comprensible y realizable. La captación de nuevos clientes, se hace de forma visual, por lo tanto, los participantes deben adquirir capacidades para crear e impactar con el contenido de todo el material de promoción.

#### 12.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

12.5.1 Asistencia.

12.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

##### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.



### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 16 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 12 horas.

### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	16 horas	12 horas

## 12.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	25
Iniciaron el curso	25
Aprobaron el curso	14
Reprobaron el curso	11

## 12.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

CURSO HABILIDADES GERENCIALES - 17 AL 26 OCTUBRE 2022- ADM. MARISCAL - ASOMIP														
Nro.	NOMBRE Y APELLIDO	FONO	CORREO	ASISTENCIA								ASIS.	EX.	ESTADO
				17	18	19	20	21	24	25	26			
1	ÁLVAREZ CAROLINA	991437649	Carolalvarezm78@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
2	Borja Naranjo Daira Noema	0996318487	daymaborja@gmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	90%	8	APROBADO
3	Carrera Mónica	0987057532	arquendi@gmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	90%	9	APROBADO
4	CARVAJAL OROZCO CARLOS FERNANDO	0987056882	fer.cocf@gmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	90%	8	APROBADO
5	CHAMBA YUNGA TATHIANA MARIBEL	0995694713	tathy_ldt26@hotmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	90%	7	REPROBADO
6	Chiluisa Callatasig Blanca Janeth	0979275806	janethsita_1993@hotmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	90%	8	APROBADO
7	DE LA VEGA PASTRANO ALISON CAROLINA	978964816	acdelavega.32@gmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	90%	8	APROBADO
8	García García Virginia	0997559634	virgygarcia3@hotmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
9	Gómez Rosero Tamia Gabriela	0962711149	tamigomezr@gmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
10	Guairacaja Patricio	0999720293	ema_pizza@hotmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
11	GUANOLUISA CONDOR GABRIEL AUGUSTO	0958952924	guanoluisa.gabriel@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
12	GUAÑO ARIAS VERONICA MARIBEL	0984998777	veronika.guano1979@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
13	Iza Espinosa Vanessa Michelle	0999851433	michu93_vanne@hotmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
14	JURADO CAJAS JUAN CARLOS	0990514262	juancarlosjurado10@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
15	Lizano Tipantúa Sylvia Alexandra	0960662461	sylvisyv19@yahoo.es	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
16	Morales Iles Rosa Ximena	0986582039	ximena.morales4@gmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
17	Ontaneda Calderón Alex Ivan	0995427171	ontanedaivano@gmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
18	Pacheco Silva	0983127728	silvita1393@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
19	Puenguenan Quelal Efrain	0992540228	epuenguenan@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
20	Rubio Rivadeneira Diego Francisco	0999391241	drmantenimiento1@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
21	Santos Chuñir Karina Michelle	0960894276	karina_santos_96@hotmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
22	Torres Guzmán Juan Carlos	0995694991	jctorresuo@hotmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
23	Vargas Tatiana	096 238 3777	vargasuo@hotmail.com	A	A	A	A	A	A	F	A	90%	7	REPROBADO
24	Velasco Alvarado Josselyn Tatiana	0983605677	tv093217@gmail.com	A	A	F	F	F	F	F	A	50%	0	REPROBADO
25	Villareal Hurtado Ingrid Mayelin	0983162821	ing.mavh@hotmail.com	A	A	A	A	A	A	A	F	90%	8	APROBADO

## 12.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

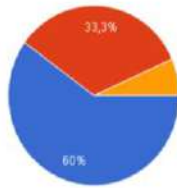
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

**Objetivos y metas cubiertos:**

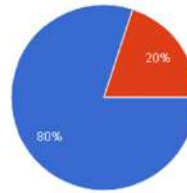
15 respuestas



**Contenidos del tema:**

15 respuestas

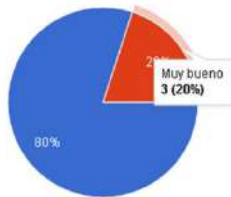
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Utilidad de los contenidos:**

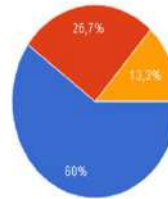
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Cumplimiento de expectativas:**

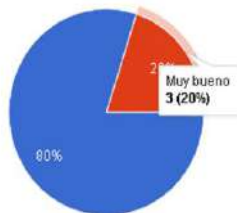
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Conocimiento y dominio del tema:**

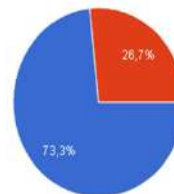
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Metodología utilizada:**

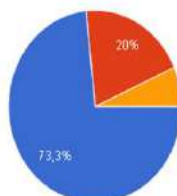
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Claridad de la exposición:**

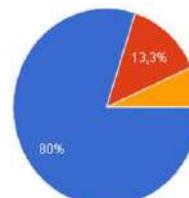
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Manejo e interacción del grupo:**

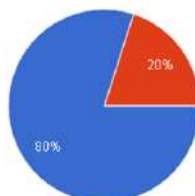
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Puntualidad y manejo del tiempo:**

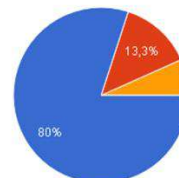
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

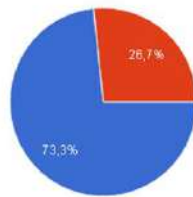
**Utilización de apoyo didáctico:**

15 respuestas



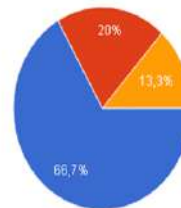
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Utilidad y claridad del material entregado:  
15 respuestas



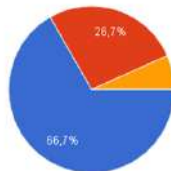
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

La organización del evento fue:  
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

El horario programado fue:  
15 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Comentarios y Sugerencias del curso recibido:  
11 respuestas

La metodología excelente, logra captar la atención

me gustaría que los cursos fuesen de mas horas excelente experiencia, y muy enriquecedor.

Les agradezco infinitamente todos sus aportes ,también un pedido de financiamiento y contabilidad.

Muy bueno el curso al igual que el profesor, excelente manera de dar la clase

Muchas gracias Francisco me llevo una gran lección de vida y muchas ganas de seguir aprendiendo

Muy enriquecedores los conocimientos impartidos y el profesor muy buen expositor y trasmisor de conocimientos. Excelente persona. Se notó la buena calidad de la organización, la materia y el profesor.

NINGUNO

Fue un excelente curso cumplió mis expectativas, excelente instructor

## 12.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

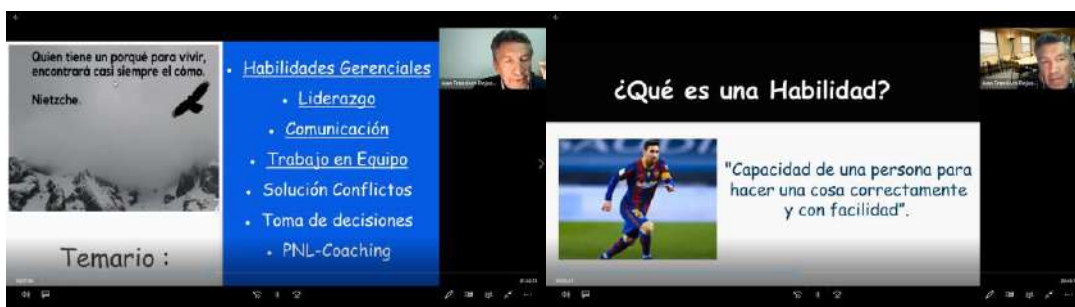
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se cumplieron las metas establecidas para el curso. Se contaron con 25 inscritos, de los cuales 14 aprobaron.
- Los participantes han considerado que los objetivos y metas establecidos para este curso, se cumplieron en un 92,4% y han valorado la utilidad de los contenidos en un 95,8%
- La organización del evento ha sido del agrado de los asistentes, quienes han expresado su satisfacción con la organización otorgándonos una valoración.

## 12.10 RECOMENDACIONES

- Se requiere una mayor promoción para lograr más participantes.
- Abrir dos horarios, los participantes solicitan 7:00 a 9:00 y de 19:00 a 21:00
- Las habilidades gerenciales requieren un proceso alto de inclusión y empoderamiento por este motivo, se recomienda realizar el módulo II.
- Hacer la modalidad dual, con una sesión presencial.

Capturas de pantalla del curso





### 13 COMERCIO ELECTRÓNICO

#### 13.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

##### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

##### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes materiales en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Presentación power point
4	Normas vigentes del curso-digital

##### Caracterización de los participantes

La mayoría de los participantes que asistieron al curso, pertenecen a los diferentes establecimientos turísticos de La Mariscal; además de micros emprendedores, dueños y empleados de restaurantes, proveedores de alimentos.

Se mostraron receptivos al curso y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

#### 13.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	La Revolución Digital
2.	Introducción, Cambio de hábitos
3.	El retail en la actualidad
4.	La digitalización del retail, TENDENCIAS E INNOVACIÓN, Innovación en producto
5.	Marketing: Estructura, Innovación y distribución, Big Data: Grandes cantidades de datos

#### 13.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Online

FACILITADOR: Msc. Juan Francisco Rojas

HORAS DE CAPACITACIÓN: 16 horas

FECHAS DEL CURSO: 17-26 de octubre 2022

HORARIO: De 17h00 a 19h00

Personas inscritas: 11

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo

60% práctico
--------------

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **16 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Importancia Comercio Electrónico.	17 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
El retail en la actualidad, Características y beneficios	18 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
La digitalización del retail, TENDENCIAS E INNOVACIÓN. Tipos de Comercio Electrónico	19 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Plataformas de Comercio Electrónico	20 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
LA REVOLUCIÓN DIGITAL Introducción, Cambio de hábitos, Innovación en producto, Tiendas Ecommerce	21 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Marketing: Estructura, Innovación y distribución, Big Data: Grandes cantidades de datos	24 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Funciones del Vendedor	25 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
El retail en la actualidad, Características y beneficios	17 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
La digitalización del retail, TENDENCIAS E INNOVACIÓN. Tipos de Comercio Electrónico	18 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Plataformas de Comercio Electrónico	19 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
LA REVOLUCIÓN DIGITAL Introducción, Cambio de hábitos, Innovación en producto, Tiendas Ecommerce	20 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Marketing: Estructura, Innovación y distribución, Big Data: Grandes cantidades de datos	21 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Funciones del Vendedor	26 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller de comercio electrónico		3 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	11
2	18 de octubre	11
3	19 de octubre	9
4	20 de octubre	3
5	21 de octubre	11
6	24 de octubre	8

N°	Fecha	Participantes
7	25 de octubre	8
8	26 de octubre	8

#### 13.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Se aplicó, el método, “Pensamiento de diseño” (design thinking), que es un método innovador que ayuda a resolver problemas, a partir de soluciones sencillas adaptadas a los asistentes y el contexto. Consta de cinco fases que ayudan a conducir el desarrollo:

- Descubrimiento
- Interpretación
- Ideación
- Experimentación; y,
- Evolución.

Cada proceso de diseño empieza abordando un problema específico, al cual se denomina “desafío de diseño”. El desafío debe ser abordable, comprensible y realizable. La captación de nuevos clientes, se hace de forma visual, por lo tanto, los participantes deben adquirir capacidades para crear e impactar con el contenido de todo el material de promoción.

#### 13.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

13.5.1 Asistencia.

13.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

##### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.

##### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 16 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 12 horas.

##### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	16 horas	12 horas

#### 13.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	11
Iniciaron el curso	11
Aprobaron el curso	10
Reprobaron el curso	1

#### 13.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

CÓDIGOS:  
FONO: Teléfono  
ASIS: Asistencia  
EX: Examen

CURSO COMERCIO ELECTRÓNICO - 17 AL 26 OCTUBRE 2022- ADM. MARISCAL - ASOMIP														
Nro.	NOMBRE Y APELLIDO	FONO	CORREO	ASISTENCIA								ASIS.	EX.	ESTADO
				17	18	19	20	21	24	25	26			
1	Abad Jiménez René Fernando	0992526112	reneabad@gmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
2	Espinosa Dilan	0987858107	josuedilan@outlook.es	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	9	APROBADO
3	Farinango Tibanta Marjorie Sofia	0987858107		A	A	A	F	A	A	A	A	90%	10	APROBADO
4	Flores Vega Carolina Elizabeth	0962597172	ceflores2@itslibertad.edu.ec	A	A	A	F	A	A	A	A	90%	8	APROBADO
5	Jácome Muñoz David Alejandro	0983727439	jackmi2114@gmail.com	A	A	A	F	A	A	A	A	90%	8	APROBADO
6	Larreategui Luzuriaga María Leonor.	0960903237	maricita_contre@hotmail.com	A	A	A	F	A	A	A	A	90%	9	APROBADO
7	Padilla Enriquez Andrea Katherine	0961242121	kattedpad@hotmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	10	APROBADO
8	Perez Alarcon Miguel Angel	0987858107	migueangelperez@hotmail.com	A	A	A	F	A	A	A	A	90%	8	APROBADO
9	Pérez Cueva Silvana Amparo	0987858107	silvamparito_88@hotmail.com	A	A	F	F	A	F	F	F	90%	8	APROBADO
10	Veloz Kevin	0987858107	velozk6@gmail.com	A	A	F	F	A	F	F	F	90%	9	APROBADO
11	Vidal Diana	0987858107	diana20dian@hotmail.com	A	A	A	F	A	F	F	F	60%	4	REPROBADO

### 13.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

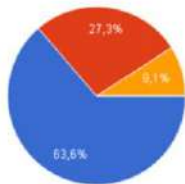
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuve el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

Objetivos y metas cubiertos:

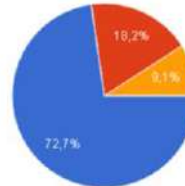
11 respuestas



Contenidos del tema:

11 respuestas

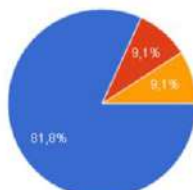
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Utilidad de los contenidos:

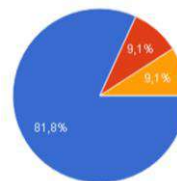
11 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Cumplimiento de expectativas:

11 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Conocimiento y dominio del tema:

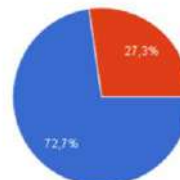
11 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Metodología utilizada:

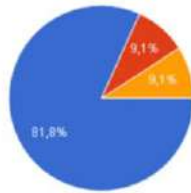
11 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

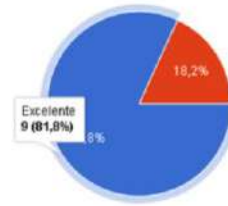
**Claridad de la exposición:**

11 respuestas



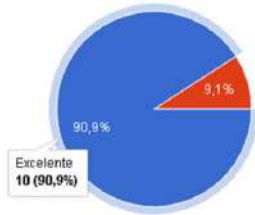
**Manejo e interacción del grupo:**

11 respuestas



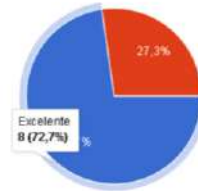
**Puntualidad y manejo del tiempo:**

11 respuestas



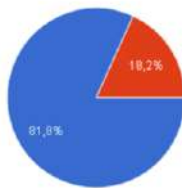
**Utilización de apoyo didáctico:**

11 respuestas



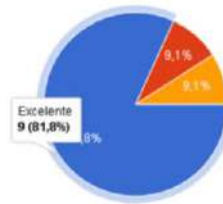
**Utilidad y claridad del material entregado:**

11 respuestas



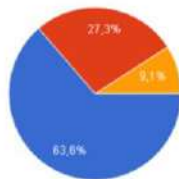
**La organización del evento fue:**

11 respuestas



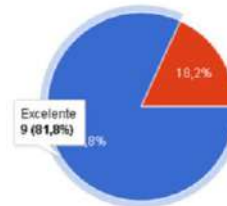
**El tiempo destinado para cada actividad fue:**

11 respuestas



**El horario programado fue:**

11 respuestas





Comentarios y Sugerencias del curso recibido:  
6 respuestas

Que se siga brindando cursos de este tipo para ayudar a los emprendedores y formar microempresas.

Todo muy bien

Me pareció muy bueno el curso

Me agradó que ses un grupo diverso

Uciera sido bueno q el curso dure mas horas

Sigan organizando estos cursos

### 13.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

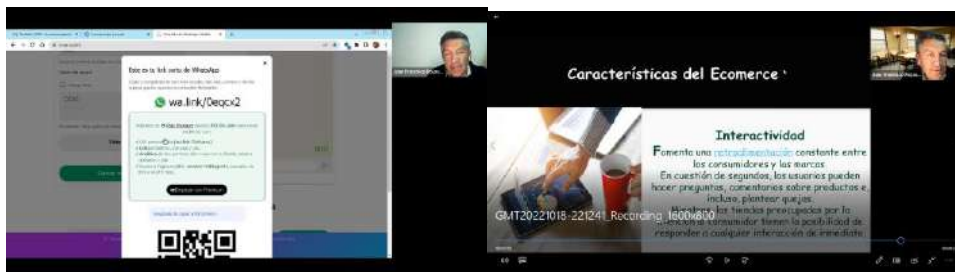
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

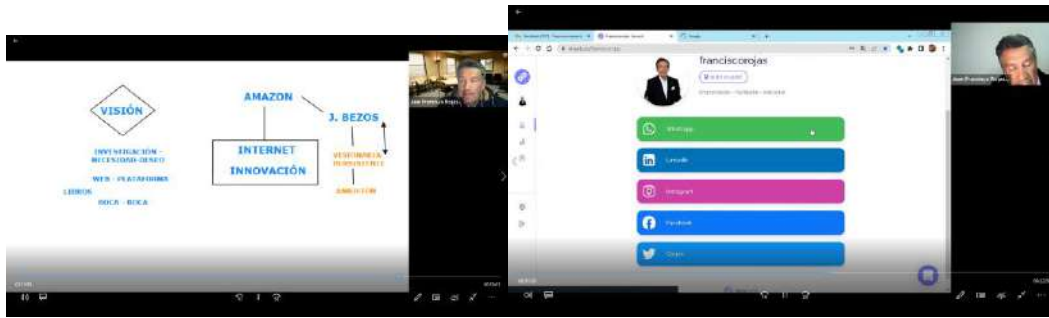
- Se cumplieron las metas establecidas para el curso. Se contaron con 11 inscritos, de los cuales tuvimos aprobados 10.
- Los participantes han considerado que los objetivos y metas establecidos para este curso, se cumplieron y han valorado la utilidad de los contenidos.
- La organización del evento ha sido del agrado de los asistentes quienes han expresado su satisfacción con la organización otorgándonos una valoración.

### 13.10 RECOMENDACIONES PARA EL CURSO

- La aplicación práctica de los contenidos debe realizarse a través de la incorporación de un simulador de negocios.
- Promocionar el uso práctico de redes sociales para posicionar las marcas, esto es lo único que nos permite llegar a mejorar los emprendimientos.
- Motivar a la participación de más estudiantes para lograr un mejor impacto.

Capturas de pantalla del curso y asistencia





## 14 INNOVACIÓN PRODUCTO TURÍSTICO

### 14.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de las invitaciones enviadas mediante correos electrónicos y un grupo de WhatsApp formado con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. Además se realizó la difusión mediante Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía del curso-digital
2	Bibliografías complementarias- digital
3	Presentación power point
4	Normas vigentes del curso-digital

#### Caracterización de los participantes

La mayoría de los participantes que asistieron al curso, pertenecen a los diferentes establecimientos turísticos de La Mariscal; además de micros emprendedores, dueños y empleados de restaurantes, proveedores de alimentos.

Se mostraron receptivos al curso y realizaron las actividades propuestas por el facilitador sin dificultad.

### 14.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

1.	Innovación para la gestión sostenible
2.	Marketing e imagen de destino
3.	Sostenible en el mercado
4.	Destinos turísticos no urbanos: más del 70% del territorio
5.	Modelos de gestión sostenible de destinos, transformación ecológica de los destinos actuales
6.	hoja de ruta hacia destinos verdes

### 14.3 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Juan Francisco Rojas

HORAS DE CAPACITACIÓN: 25 horas

FECHAS DEL CURSO: 17 de octubre al 01 de noviembre.

HORARIO: De 15h00 a 17h00

Personas inscritas: 9

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
20% trabajo autónomo

60% práctico

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **25 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

<b>TRABAJO TEÓRICO</b>			
<b>TEMA</b>	<b>FECHA</b>	<b>HORA</b>	<b>MEDIO DE VERIFICACIÓN</b>
Importancia innovación. Innovación para la gestión sostenible,	17 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Características y beneficios	18 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
DESTINOS TURISTICOS NO URBANOS: MAS DEL 70% DEL TERRITORIO, Tipos de Innovación	19 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Transformación ecológica de los destinos actuales, hoja de ruta hacia destinos verdes	20 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Modelos de gestión sostenible de destinos. Tiendas ecommerce	21 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Marketing e imagen de destino, sostenible en el mercado.	24 de octubre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Evaluación	01 de noviembre	1 hora	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

<b>TRABAJO PRÁCTICO</b>			
<b>TEMA</b>	<b>FECHA</b>	<b>HORA</b>	<b>MEDIO DE VERIFICACIÓN</b>
Importancia innovación. Innovación para la gestión sostenible, sostenible en el mercado,	25 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Características y beneficios	26 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
DESTINOS TURISTICOS NO URBANOS: MAS DEL 70% DEL TERRITORIO, Tipos de Innovación	27 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Transformación ecológica de los destinos actuales, hoja De ruta hacia destinos verdes	28 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Modelos de gestión sostenible de destinos. Tiendas ecommerce	31 de octubre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Marketing e imagen de destino,	01 de noviembre	1 hora	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

<b>TRABAJO AUTÓNOMO</b>			
<b>TEMA</b>	<b>FECHA</b>	<b>HORA</b>	<b>MEDIO DE VERIFICACIÓN</b>
Taller práctico de Innovación		5 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.

Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	9
2	18 de octubre	9
3	19 de octubre	6

N°	Fecha	Participantes
4	20 de octubre	5
5	21 de octubre	8
6	24 de octubre	7
7	25 de octubre	7
8	26 de octubre	7
9	27 de octubre	2
10	28 de octubre	9
11	31 de octubre	2
12	01 de noviembre	9

#### 14.4 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Se aplicó, el método, “Pensamiento de diseño” (design thinking), que es un método innovador que ayuda a resolver problemas, a partir de soluciones sencillas adaptadas a los asistentes y el contexto. Consta de cinco fases que ayudan a conducir el desarrollo:

- Descubrimiento
- Interpretación
- Ideación
- Experimentación; y,
- Evolución.

Cada proceso de diseño empieza abordando un problema específico, al cual se denomina “desafío de diseño”. El desafío debe ser abordable, comprensible y realizable. La captación de nuevos clientes, se hace de forma visual, por lo tanto, los participantes deben adquirir capacidades para crear e impactar con el contenido de todo el material de promoción.

#### 14.5 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

14.5.1 Asistencia.

14.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

##### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba con preguntas de selección múltiple, dando un total de 10 puntos. El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 8 puntos sobre 10 puntos.

##### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 25 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 20 horas.

##### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	8 puntos
Asistencia y participación	25 horas	20 horas

#### 14.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	9

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Iniciaron el curso	9
Aprobaron el curso	6
Reprobaron el curso	3

### 14.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

CÓDIGOS:  
ASIS: Asistencia  
EX: Examen

CURSO INNOVACIÓN PRODUCTO TURISTICO - 17 AL 01 DE NOVIEMBRE 2022- ADM. MARISCAL - ASOMIP																			
Nro.	NOMBRE Y APELLIDO	FONO	CORREO	ASISTENCIA											ASIS.	EX.	ESTADO		
				17	18	19	20	21	24	25	26	27	28	31				1	
1	Consuelo Pérez	987139894	sales@chaquinian.com	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	6	APROBADO
2	Tatiana Vargas	962383777	zazyvargas@hotmail.com	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	A	100%	6	APROBADO
3	Morillo Carrera Carlos Andrés	978783131	genericstore.uio@gmail.com	A	A	A	F	A	A	A	A	F	A	F	A	A	90%	9	APROBADO
4	Sarmiento Martinez Danilo Santiago	958941776	danilo.sarmientos@outlook.com	A	A	A	F	A	A	A	A	F	A	F	A	A	90%	8	APROBADO
5	GUANO ARIAS VERONICA	984998777	veronika.guano1979@gmail.com	A	A	A	F	A	A	A	A	F	A	F	A	A	90%	8	APROBADO
6	Constante Mishell	992926511	mishu13_95@outlook.es	A	A	A	F	A	A	A	A	F	A	F	A	A	90%	10	APROBADO
7	Pillajo Aules Luis Fernando	960021245	pillajoluis9@gmail.com	A	A	F	A	A	F	F	F	F	A	F	A	A	50%	0	REPROBADO
8	Borja Plazarte Lizbeth del Rocío	998833442	lizbethborjap@gmail.com	A	A	F	A	F	A	A	A	F	A	F	A	A	60%	0	REPROBADO
9	Guatemal Anrango Carmen Amelia	983611769	carmen_guatemal@yahoo.es	A	A	F	A	A	F	F	F	F	A	F	A	A	50%	0	REPROBADO

### 14.8 EVALUACIÓN DEL CURSO

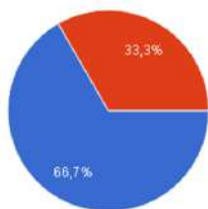
Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

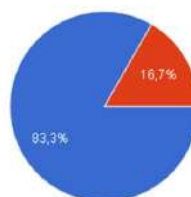
Objetivos y metas cubiertos:

6 respuestas



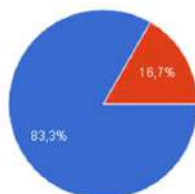
Contenidos del tema:

6 respuestas



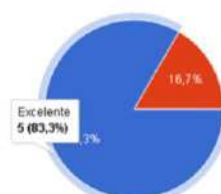
Utilidad de los contenidos:

6 respuestas



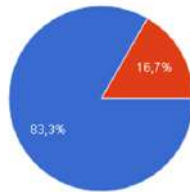
Cumplimiento de expectativas:

6 respuestas



**Conocimiento y dominio del tema:**

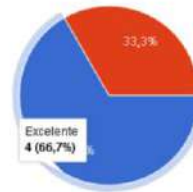
6 respuestas



**Metodología utilizada:**

6 respuestas

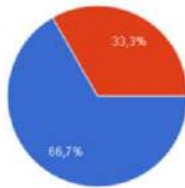
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Claridad de la exposición:**

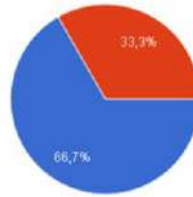
6 respuestas



**Manejo e interacción del grupo:**

6 respuestas

● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Puntualidad y manejo del tiempo:**

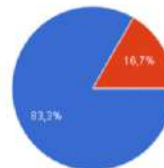
6 respuestas



**Utilización de apoyo didáctico:**

6 respuestas

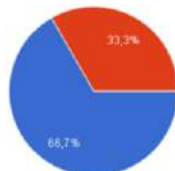
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**La organización del evento fue:**

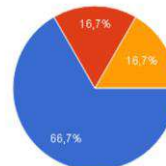
6 respuestas



**El tiempo destinado para cada actividad fue:**

6 respuestas

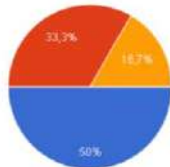
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**El horario programado fue:**

6 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

**Comentarios y Sugerencias del curso recibido:**

3 respuestas

en caso de aplicaciones como la pizarra ojalá se pueda vincular a una app que permita la visualización del contenido en ella adaptativamente a la pantalla del dispositivo utilizado, en caso de celulares no me permitió ver con claridad la explicación de la pizarra, además vi que para este tema si se necesita mas tiempo de clase, ya que faltaría ahondar en temas aledaños. Por lo demás una bestia!!! felicidades y que siga compartiendo su conocimiento y experiencias.

Felicitar por el programa proporcionado

Muchas gracias por este capacitación, es muy pertinente. Solo lamenta que pocos nos beneficiamos, deben promocionar más en otras provincias. Hace mucha falta. Muchas gracias por el instructor, muy bueno

**14.9 CONCLUSIONES DEL CURSO**

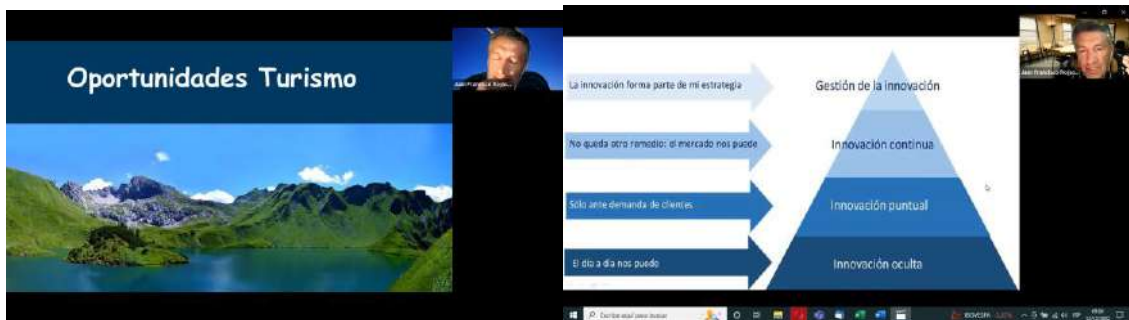
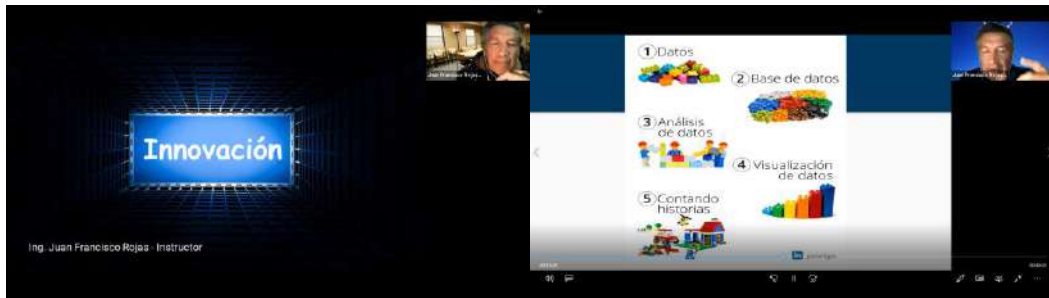
Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

- Se cumplieron las metas establecidas para el curso.
- Los participantes han considerado que los objetivos y metas establecidos para este curso, se cumplieron y han valorado la utilidad de los contenidos.
- Proporcionar a los estudiantes una aplicación digital para realizar prácticas.

#### 14.10 RECOMENDACIONES

- Proporcionar a los estudiantes una aplicación digital para realizar prácticas.
- Planificar para el 2023 una escuela de Marketing Digital y uso de aplicaciones TICS para negocios.
- Los tiempos de entrega del curso deben ser de 40 horas mínimo para mejorar el impacto y amplitud de los temas.

Capturas de pantalla del curso



## 15 INGLÉS TURÍSTICO

### 15.1 ACCIONES DESARROLLADAS DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

#### Lugar de capacitación

La capacitación se ejecutó de manera online en la plataforma Zoom. Los participantes se presentaron al curso a través de la invitación a un link enviado mediante WhatsApp, este fue un link permanente.

Las invitaciones enviadas mediante WhatsApp que se formó con los inscritos al curso, autoridades a cargo del proceso de la administración zonal La Mariscal, representantes de ASOMIP y el instructor del curso. También la difusión se realizó mediante plataforma Facebook.

#### Materiales y recursos de capacitación

Para el óptimo desarrollo del curso de capacitación, se entregó a cada participante los siguientes recursos en formato digital:

N°	Materiales digitales
1	Guía de Inglés Dirigido al Sector Turístico
2	Materiales digitales del curso: actividades y links para refuerzo de temas

#### Caracterización de los participantes

Los participantes que asistieron al curso fueron de diferentes edades, hubo personas adolescentes, jóvenes y adultas.

Todos tenían el afán de aprender, muchos de ellos eran dueños de hostales, hoteles y se dedicaban a actividades turísticas, otras personas eran guías de turismo, comunicadores sociales, profesores, asistentes de academias de idiomas, entre otros.



Algunos estudiantes ya conocían el idioma, y hablaban bien, y otros participantes no tenían nada de bases del mismo. La mayoría solo tenía bases del colegio.

Los participantes se conectaban por teléfono, como también por computador. Algunos de ellos no podían prender su cámara por motivos laborales, y otros porque decían que tienen la cámara dañada. Algunos estudiantes participaban y colaboraban de manera voluntaria para el desarrollo de este curso.

## 15.2 TEMAS DE CAPACITACIÓN

TEMA 1
UNIT 1. INTRODUCTIONS
UNIT 2. POSSESSION
UNIT 3. WHAT TIME IS IT?
UNIT 4. LIKES AND DISLIKES
UNIT 5. AT THE RESTAURANT
UNIT 6. THE PAST
UNIT 7. EVENTS IN THE PAST
UNIT 8. THE FUTURE
UNIT 9. AN UNLIKELY ACCIDENT
UNIT 10. PLANS
TEMA 2
UNIT 1. LIKES AND DISLIKES
UNIT 2. WHAT CAN YOU DO?
UNIT 3. SOMETHING TO EAT?
UNIT 4. THE WEATHER
UNIT 5. SHOPPING
UNIT 6. ON THE PHONE
UNIT 7. ROBBERY
UNIT 8. PERSONALITIES
UNIT 9. REPORTED SPEECH
UNIT 10. REPORTED SPEECH (II)
TEMA 3
UNIT 1. WAYS OF SPEAKING
UNIT 2. QUALITIES
UNIT 3. PAST IN THE PAST
UNIT 4. TRAVELLING
UNIT 5. TALKING ABOUT THE FUTURE
UNIT 6. SECOND CONDITIONAL
UNIT 7. WHAT'S THE WEATHER LIKE?
UNIT 8. PLANS FOR THE FUTURE
UNIT 9. REPORTED SPEECH
UNIT 10. PASSIVE VOICE

## 15.2 CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DEL CURSO

MODALIDAD: Virtual

FACILITADOR: Msc. Lorena Muñoz

HORAS DE CAPACITACIÓN: 40 horas

FECHAS DEL CURSO: 17 de octubre al 09 de noviembre 2022

HORARIO: De 19h00 a 21h00 distribución de

Personas inscritas: 51

Según los Términos de Referencia, la distribución de horas será de la siguiente manera:

20% teórico
-------------



20% trabajo autónomo 60% práctico
--------------------------------------

En este sentido, el trabajo se desarrolló en **40 horas**, distribuidas de la siguiente manera:

TRABAJO TEÓRICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Tema 1 Unit 1. Introductions Unit 2. Possession Unit 3. What time is it?	17 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
unit 4. Likes and dislikes unit 5 At the restaurant Unit 6. The past unit	18 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Unit 7. Events in the past Unit 8. The future unit 9. Plans. An unlikely accident	19 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Tema 2 Unit 1. Likes and dislikes Unit 2. What can you do? Unit 3. Something to eat?	20 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Unit 4. The weather Unit 5. Shopping	21 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Unit 6. On the phone Unit 7. Robbery	24 de octubre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Unit 8. Personalities Unit 9. Reported speech Unit 10. Reported speech (ii)	01 de noviembre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Tema 3 Unit 1. Ways of speaking Unit 2. Qualities Unit 3. Past in the past	2 de noviembre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Unit 4. Travelling Unit 5. Talking about the future Unit 6. Second conditional unit 7. What's the weather like?	7 de noviembre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión
Unit 8. Plans for the future unit 9. Reported speech Unit 10. Passive voice	8 de noviembre	2 horas	Listado de asistencia, Grabación de la sesión

TRABAJO PRÁCTICO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Opening conversation with the tourist	25 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Vocabulary	26 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Sector location	27 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Casos prácticos	28 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Which places are the most visited in the area?	31 de octubre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase
Test	9 de noviembre	2 horas	Captura de pantalla de trabajo realizados en clase

TRABAJO AUTÓNOMO			
TEMA	FECHA	HORA	MEDIO DE VERIFICACIÓN
Taller práctico de inglés		8 horas	Captura de pantalla del trabajo entregado.



Participantes:

N°	Fecha	Participantes
1	17 de octubre	40
2	18 de octubre	42
3	19 de octubre	49
4	20 de octubre	49
5	21 de octubre	41
6	24 de octubre	53
7	25 de octubre	44
8	26 de octubre	44
9	27 de octubre	46
10	28 de octubre	45
11	31 de octubre	48
12	01 de noviembre	50
13	2 de noviembre	47
14	07 de noviembre	50
15	8 de noviembre	49
16	9 de noviembre	51

### 15.3 METODOLOGÍA DE CAPACITACIÓN

Se aplicó el método de aprendizaje deductivo constructivista que comprendió las explicaciones de expresiones y vocabulario general aplicado al turismo.

Los estudiantes realizaron trabajos en grupo en donde podían aplicar el intercambio de ideas para promover su pensamiento crítico y desempeñarse en su área de trabajo; pudieron realizar diálogos acerca de los temas que los turistas pueden preguntar y se analizaron reglas gramaticales generales con el fin de que los estudiantes puedan estructurar una oración utilizando el vocabulario aprendido.

Los estudiantes realizaron trabajos asincrónicos acerca de saludos y despedidas y presentaciones de ellos mismos ante los turistas. También realizaron presentaciones orales grupales acerca de un lugar del Distrito Metropolitano de Quito que ellos escogieron, y finalmente rindieron una prueba escrita acerca de la teoría del curso.

### 15.4 METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

Para la aprobación del curso fueron evaluados dos parámetros: conocimiento (requisito académico) y asistencia.

15.4.1 Asistencia.

15.5.2 Realización de talleres y evaluación final.

#### Evaluación Escrita

La evaluación escrita consta de una prueba de 10 preguntas en un cuestionario de google forms.

- En la primera pregunta, se escogen las características básicas de un guía de turismo.
- En la segunda pregunta, se escriben los números en letras.
- En la tercera y cuarta pregunta, se escribe cómo se leen las fracciones y cómo se lee las horas en inglés, En la quinta, sexta y séptima pregunta, los estudiantes, leen la descripción de la palabra de vocabulario y escogen una de las tres opciones que tienen.
- En la octava pregunta, los estudiantes escriben como darían la bienvenida y cómo se presentarían ante el turista.
- En la novena y décima pregunta, leen la pregunta y de acuerdo a ésta, escogen la respuesta correcta. Todas estas preguntas dan un total de 10 puntos.



El puntaje mínimo para aprobar el curso es de 7 puntos sobre 10 puntos.

#### Asistencia del participante

Para la aprobación del curso, exige el cumplimiento mínimo de asistencia al curso del 80%.

El curso de capacitación tuvo una duración de 40 horas, por tanto, el requisito mínimo para la aprobación son 32 horas.

#### Nota final del postulante

Se aplica el siguiente cuadro de ponderación para la nota final:

Parámetro a evaluar	Unidad	Mínimo para aprobación
Evaluación trabajo final práctico	10 puntos	7 puntos
Asistencia y participación	40 horas	32 horas

### **15.6 ASISTENCIA DE PARTICIPANTES**

Se adjunta un reporte de participantes del curso de capacitación.

Estado de Participantes	Nro. Participantes
Inscritos	51
Iniciaron el curso	51
Aprobaron el curso	47
Reprobaron el curso	4

### **15.7 EVALUACIÓN DE PARTICIPANTES**

Se detalla las calificaciones obtenidas por los participantes con las respectivas ponderaciones y observaciones finales.

La asistencia de los participantes en días se ha realizado la conversión a porcentaje sobre el 100%; y luego la ponderación para la obtención de la calificación final.

**CURSO DE INGLÉS TURÍSTICO - LA MARISCAL - ASOMIP 2022**

**DETALLE DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN**

NOMBRES Y APELLIDOS	NÚMERO DE CÉDULA	ASISTENCIAS CLASES VIRTUALES - PLATAFORMA ZOOM																	TOTAL DE ASISTENCIA	PROMEDIO FINAL	ESTADO
		HORAS SÍNCRONICAS					HORAS ASÍNCRONICAS							HORAS SÍNCRONICAS							
		17.10	18.10	19.10	20.10	21.10	24.10	25.10	26.10	27.10	28.10	31.10	1.11	2.11	7.11	8.11	9.11				
Acaro Jimá Carla Vanessa	1723480503	A	P	A	A	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	5.00	NO APRUEBA	
Acaro Jimá Meyra Alejandra	1723480487	A	P	A	A	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	4.00	NO APRUEBA	
Acurio Frecia Elena	1704629508	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.25	APROBADO	
Almeida cadena karen Nicole	1728520271	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.63	APROBADO	
Arias Santafe Ivin Eunice	1717712663	P	P	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	92%	9.75	APROBADO	
Barreiro Mina Joseph Alexander	1752234508	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.88	APROBADO	
Bedon Chantera Johanna Maribel	1721654976	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.63	APROBADO	
Benitez Carrion Anthony Alexey	1728186717	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.25	APROBADO	
Betancourt Delgado Camila Alejandra	1751233469	P	P	P	P	P	A	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.38	APROBADO	
Bonilla Nieto Jeremy Alexander	1725545881	P	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	92%	9.75	APROBADO	
Bonilla Quispe Virginia Natalia	1718687716	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.25	APROBADO	
Chacón Betancourt Maritza Silvana	1717725715	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	84.62%	9.75	APROBADO	
Chimarro Reinoso Sonia Elizabeth	1716341043	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.50	APROBADO	
Correa Puma Byron Rodrigo	1716122062	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	A	P	P	84.62%	6.25	NO APRUEBA	
Crao Vera Charlie Miguel	950719799	P	P	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	92%	9.75	APROBADO	
CRIOLLO LOACHAMIN BLANCA ROSARIO	1715843197	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	92%	9.75	APROBADO	
Cueva Calvache Jessica Gabriela	1725480949	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	92%	9.38	APROBADO	
Cumbal Gonzales Lucia Marisela	1718124215	P	P	P	P	P	A	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.25	APROBADO	
Escobar Montero Stefany Elena	172264342	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.50	APROBADO	
García Olmos Jessica Abigail	1723583025	P	P	P	P	P	P	P	P	A	A	P	P	P	P	P	P	84.62%	5.75	NO APRUEBA	
Gracia Parraga Jennifer Juliana	1314247543	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	84.62%	9.88	APROBADO	
Herrería Espinoza Alejandro Fabricio	1726512005	P	P	P	P	P	P	P	P	A	A	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.75	APROBADO	
Junior Charles Alain	1759082132	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	A	P	P	P	P	84.62%	10.00	APROBADO	
Lapo Correa Vicente Alejandro Joseillo	1725984031	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	92%	9.50	APROBADO	
Larreategui Luzuriaga María Leonor	1103791305	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.50	APROBADO	
Llano Ramos Fiorella Dayana	1753810173	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.63	APROBADO	
Mjares Ortega Franklin Alejandro	1758919730	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.88	APROBADO	
Miranda Contreras Luis Angelo	1751755131	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	92%	9.38	APROBADO	
Moncada Murillo Julio Alfredo	928378587	P	A	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.50	APROBADO	
Montesdeoca Perez Amparo de las Mercedes	1711278562	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.75	APROBADO	
Naranjo Chicaiza Lourdes Verónica	1719037523	A	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.25	APROBADO	
Nolivos Cumbal Natali Alexandra	1727382564	P	A	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.50	APROBADO	
OSORIO AGUALONGO ENMITA DEL CONSUJEO	1711239176	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.38	APROBADO	
Padilla Enriquez Andrea Katherine	1724378623	P	P	P	P	P	A	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	10.00	APROBADO	
Padilla Moreta Juana Alexandra	1724829070	P	A	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.00	APROBADO	
Paguay Flores Sandra Elizabeth	1718325523	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	92%	10.00	APROBADO	
Perez Calderón Hector Julian	1727352211	A	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.75	APROBADO	
Pin Barreto Maria Selenia	95311473	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	A	P	P	P	84.62%	9.38	APROBADO	
Reinoso Simbaña Andrés Emilio	172197859-9	A	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.63	APROBADO	
Rosero Castro Esteban Ismael	1713210803	P	P	P	P	P	P	P	A	A	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.50	APROBADO	
Rubio Rivadeneira Carolina Mishell	1751455245	P	A	P	P	P	A	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	84.62%	9.25	APROBADO	
Sarmiento Estrada Danna Massiel	1725039315	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.75	APROBADO	
Silva Gonzalez Mayra Mariana	705858801	A	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.25	APROBADO	
Tipán Cueva Fernanda Carolina	1722465646	P	A	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.88	APROBADO	
Tipán Quichimbo Diana Estefanía	1104129786	P	P	P	P	P	A	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.00	APROBADO	
Urresta Salaza Karina Gabriela	401747738	A	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.75	APROBADO	
Valencia Estupiñán Annabella Patricia	1719130096	A	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	84.62%	9.75	APROBADO	
Valencia Estupiñán Andrea Rosalia	1719130112	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	92%	10.00	APROBADO	
Vasquez Correa Edwin Adrian	1753313632	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	92%	9.75	APROBADO	
Villegas Jacone Mario Patricio	1712567815	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	P	100%	9.88	APROBADO	
Viveros Gomez Sandra Patricia	1750962845	P	A	P	P	P	P	P	P	P	P	A	P	P	P	P	P	84.62%	9.50	APROBADO	

**15.8 EVALUACIÓN DEL CURSO**

Se realizaron evaluaciones de satisfacción:

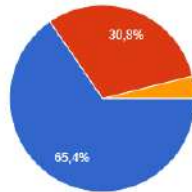
Evaluación de satisfacción: Tuvo el objetivo de obtener la retroalimentación inmediata posterior por parte de los participantes y realizar acciones correctivas y preventivas.

Se adjunta tabulación de evaluación de satisfacción de los eventos de capacitación:

1.- Tema del Curso	Evaluación				
	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelente
Objetivos y metas cubiertos	0	0	2	16	34
Contenido del tema	0	0	4	10	38
Utilidad del contenido	0	0	3	12	37
Cumplimiento de expectativas	0	0	5	15	32

Objetivos y metas cubiertos:

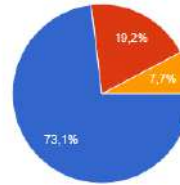
52 respuestas



Contenidos del tema:

52 respuestas

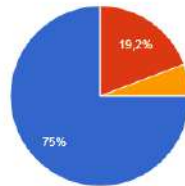
● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Utilidad de los contenidos:

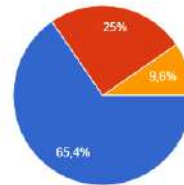
52 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Cumplimiento de expectativas:

52 respuestas

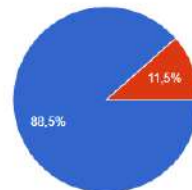


● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

2.- Capacitador / Instructor	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Conocimientos y dominio del tema	0	0	0	7	45
Metodología utilizada	0	0	3	7	42
Claridad de la exposición	0	0	1	8	43
Manejo e interacción del grupo	0	0	3	11	38
Puntualidad y manejo del tiempo				10	42
Utilización de apoyo didáctico			2	9	41

Conocimiento y dominio del tema:

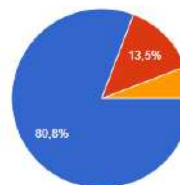
52 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Metodología utilizada:

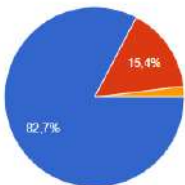
52 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Claridad de la exposición:

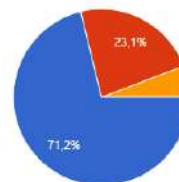
52 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Manejo e interacción del grupo:

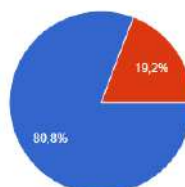
52 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Puntualidad y manejo del tiempo:

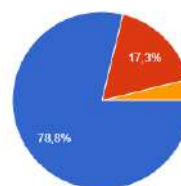
52 respuestas



● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

Utilización de apoyo didáctico:

52 respuestas

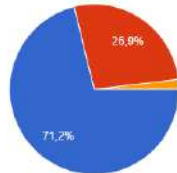


● Excelente  
● Muy bueno  
● Bueno  
● Regular  
● Malo

3.- Organización	Evaluación				
	Mala	Regular	Buena	Muy Buena	Excelente
Utilidad y claridad del material entregado	0	0	1	13	38
La organización del evento fue	0	0	0	16	36
El tiempo destinado para cada actividad fue	0	0	4	11	37
El horario programado fue	0	3	2	9	38

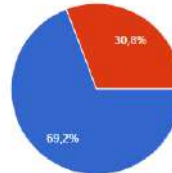
Utilidad y claridad del material entregado:

52 respuestas



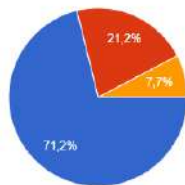
La organización del evento fue:

52 respuestas



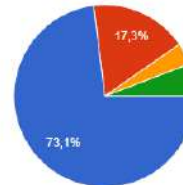
El tiempo destinado para cada actividad fue:

52 respuestas



El horario programado fue:

52 respuestas



## 15.9 CONCLUSIONES DEL CURSO

Una vez finalizado el curso, se llegaron a las siguientes conclusiones:

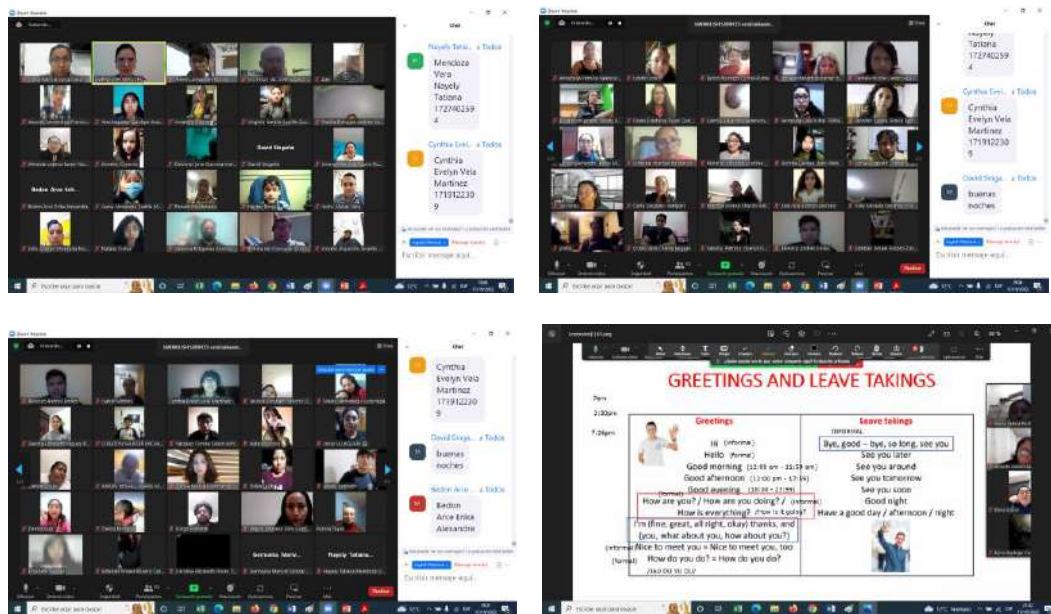
- El curso “Inglés Dirigido Para el Sector Turístico” fue bastante provechoso para los asistentes, hubo participantes que ya sabían el idioma y otros que no lo conocían, pero la participación del grupo fue amena y agradable, se chequearon los temas principales de la guía, y también se dio explicación de la gramática de ciertos temas que eran muy necesarios para poder entender frases que debían conocer.
- Los estudiantes participaron activamente en las clases, disfrutaron de las actividades realizadas, y la mayoría cumplió con todo lo que se les pedía realizar a cabalidad.
- El curso “Inglés Dirigido Para el Sector Turístico” se aplicó tanto en la parte escrita como en la parte oral, para la presentación oral, los participantes trabajaron en grupo y escogieron un lugar turístico del Distrito Metropolitano de Quito, preparación una exposición acerca del mismo y la presentaron en la clase. Aquí se tomó en cuenta el esfuerzo de cada estudiante, ya que no se corrigió los errores que cometían en el idioma.
- En los primeros días existían alrededor de 90 participantes, pero dejaron de asistir ya que algunos trabajaban en ese horario y se les hacía complicado asistir.
- Los temas explicados fueron reforzados por medio de ejercicios escritos y orales para aplicarlos en el ámbito turístico laboral.
- Los estudiantes se presentaron muy agradecidos por los conocimientos adquiridos.
- La mayoría de estudiantes obtuvieron notas satisfactorias en su examen.

## 15.10 RECOMENDACIONES

- Ofrecer este curso en diversos horarios, algunos participantes consideraban que el horario era muy tarde para ellos.
- Separar a los estudiantes por nivel de conocimiento, ya que había participantes que sabían el idioma y eran fluidos en el idioma, pero otros participantes no conocían nada acerca del idioma, es por eso que se utilizó ambos idiomas en la explicación de los temas.

- No exceder más de treinta participantes el curso, ya que, si el grupo tiene más de cincuenta personas, no todos pueden participar y es difícil controlar quien está con la cámara prendida y quién sale y entra a la reunión.
- Aclarar a los participantes que el curso en sí no es un curso de inglés, sino es un curso de inglés enfocado al sector turístico, es decir es un curso de propósitos específicos, más no de enseñanza del idioma.
- Considerar la puntualidad de los estudiantes, ya que algunas personas llegaban a mitad de la clase y perdían todo lo que se había visto al principio.

Capturas de pantalla del curso



**LIQUIDACIÓN ECONÓMICA:**

**Monto de Contratación:**

1	SUBTOTAL DEL CONTRATO	\$ 7.750,00
2	IVA	\$ 930,00
3	TOTAL DEL CONTRATO	\$ 8.680,00
4	( - ) MULTAS	N/A
5	<b>VALOR TOTAL A CANCELAR</b>	<b>\$ 8.680,00</b>

**Forma de pago:**

De conformidad con el Oficio Nro. JUN-2022-002 del 13 de junio del 2022, presentado por el proveedor adjudicado CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA., solicitando la reprogramación del inicio de los cursos de capacitación debido al Paro Nacional convocado por la CONAIE y que tuvo una duración de 13 días; mismo que fue aceptado mediante "Informe para la reprogramación de las capacitaciones del servicio de capacitación para el fortalecimiento de emprendimientos CDT-AZ del proceso SIE-MDMQ-AZM-01-2022" con fecha 16 de junio de 2022; y remitido al proveedor contratado con "Informe de aceptación de pedido de reprogramación de las capacitaciones del servicio de capacitación para el fortalecimiento de emprendimientos CDT-AZ del proceso SIE-MDMQ-AZM-01-2022" con fecha 17 de junio de 2022; se estableció el siguiente cronograma de ejecución:

CURSO	FECHA DE INICIO	FECHA DE FIN	TOTAL DE HORAS
Seguridad Alimentaria	18 julio 2022	28 julio 2022	20
Técnica de Ventas	18 julio 2022	27 julio 2022	16
Manejo de Redes	29 de agosto 2022	13 de septiembre 2022	24
Desarrollo de Marca	27 de julio 2022	15 agosto 2022	20
Manejo de Plataformas	15 de julio 2022	26 agosto 2022	20
Marketing Digital	15 agosto 2022	26 agosto 2022	20
Administración de Restaurante	12 septiembre 2022	27 septiembre 2022	25
Manejo de Otas	17 octubre 2022	1 de noviembre 2022	25
Análisis de Costos para Establecimientos Turísticos	17 octubre 2022	2 de noviembre 2022	25
Coctelería	17 octubre 2022	28 de octubre 2022	30
Meseros	17 octubre 2022	1 de noviembre 2022	25
Habilidades Gerenciales	17 octubre 2022	26 octubre 2022	16
Comercio Electrónico	17 octubre 2022	26 octubre 2022	16
Innovación Producto Turístico	17 octubre 2022	01 noviembre 2022	25
Inglés Turístico	17 octubre 2022	9 noviembre 2022	40

El servicio fue recibido a conformidad y tomando en consideración la reprogramación, no se realizó el pago conforme a lo establecido en los Términos de Referencia y en el Contrato como consta: *“El pago se realizará con cargo a la partida presupuestaria 73.06.13 perteneciente a CAPACITACIÓN PARA LA CIUDADANÍA EN GENERAL y se realizará en dos pagos contra entrega.*

*El primero pago se realizará en el mes de agosto, e incluirá las capacitaciones desarrolladas hasta el mes de julio de 2022, total 9 señaladas en el numeral 11 de este documento.*

*El segundo se lo realizara en el mes de octubre e incluirá las capacitaciones desarrolladas hasta el mes de octubre de 2022, total 6 señaladas en el numeral 11 de este documento”*

En virtud de lo cual, una vez recibido el servicio a conformidad por parte de la Administración Especial Turística La Mariscal y tomando en consideración la reprogramación de las capacitaciones, el pago se lo realizará al final, una vez suscrita el Acta Entrega Recepción definitiva.

**PLAZO DE EJECUCIÓN:**

El plazo para la prestación del servicio es de CIENTO NOVENTA DÍAS 190 días, contados a partir de la suscripción del contrato.

**MULTAS:**

No Aplica

**CONCLUSION:**

En conclusión, el proceso de SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZ, de acuerdo a los Términos de referencia, se determina lo siguiente:

- Habiéndose cumplido el Objeto del contrato y presentado los documentos, informes y registros en físico y digital, el proveedor presentó 15 informes de las capacitaciones recibidas, que dan cuenta de la ejecución de las 15 temáticas que se contemplan en los Términos de Referencia y según se desprende de la documentación presentada por el contratista.
- Se deja constancia que se ha cumplido con responsabilidad y a cabalidad del contrato Nro. GADDMQ-AETLM-2022-005 que tiene por objeto el “SERVICIO DE CAPACITACIÓN PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS CDT-AZ” y se recomienda realizar el pago total por





**BICENTENARIO**  
BATALLA DE PICHINCHA 1822

el monto de USD. 7.750,00 (SIETE MIL SETECIENTOS CINCUENTA CON 00/00 DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA), valor que no incluye IVA; por la terminación de 15 talleres de capacitación, conforme el siguiente detalle:

1	SUBTOTAL DEL CONTRATO	\$ 7.750,00
2	IVA	\$ 930,00
3	TOTAL DEL CONTRATO	\$ 8.680,00
4	( - ) MULTAS	N/A
5	<b>VALOR TOTAL A CANCELAR</b>	<b>\$ 8.680,00</b>

- Adjunto documentación, informes y registros, para confirmar lo dicho y se procede a la realización del Acta Entrega Recepción.

Elaborado por:



Firmado electrónicamente por:  
MONICA BELEN ESPIN  
SIERRA

**Lcda. Mónica Belén Espín Sierra**  
**ADMINISTRADOR DEL CONTRATO N° GADDMQ-AETLM-2022-005**  
**ADMINISTRACIÓN ESPECIAL TURÍSTICA LA MARISCAL**

**INFORME FINAL DE LA ORDEN DE COMPRA N° GADDMQ-AETLM-CAF-2022-008, DEL SERVICIO DE ÍNFIMA CUANTÍA CÓDIGO N° IC-MDMQ-AZM-035-2022, DENOMINADO “CONGRESO DE TURISMO URBANO”**

Quito, D.M., 21 de diciembre de 2022

**ANTECEDENTES**

- Mediante memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CDT-2022-0354-M de fecha 07 de octubre de 2022, la Abg. Lorena Flores Coordinadora de Desarrollo Turístico designa al Mgs. Diego Francisco Salazar Jara Analista de la Coordinación de Desarrollo Turístico para el levantamiento de información de la etapa preparatoria para el Contratación del servicio para la realización del “CONGRESO DE TURISMO URBANO”.
- Con Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0087-M de fecha 18 de octubre de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara solicitó al Coordinador Administrativo Financiero se emita la certificación POA, para la contratación del Contratación del servicio para la realización del “CONGRESO DE TURISMO URBANO”.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PLANIF-2022-0147-M de fecha 18 de octubre de 2022, el Mgs Armando Fabian Yanez Oleas remite la certificación POA para el proceso Contratación del servicio para la realización del “CONGRESO DE TURISMO URBANO”.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0131-M de fecha 29 de noviembre de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara solicita “la autorización del informe de necesidad del proceso de contratación” del “CONGRESO DE TURISMO URBANO”.
- Mediante comentario inserto dentro de la hoja de ruta del Memorando GADDMQ-AETLM-GT-2022-0131-M, se Autoriza el informe de necesidad.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0133-M de fecha 29 de noviembre de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara solicita el CERTIFICADO DE CATALOGO Y CPC NO RESTRINGIDO a la Abg. Ximena de los Ángeles Ramírez Hualpa.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0323-M de fecha 30 de noviembre de 2022, la Abg. Ximena de los Ángeles Ramírez Hualpa remite la certificación de certificado de catálogo y CPC no restringido solicitado.
- Se adjunta la Certificación Catálogo Electrónico Nro. 0062 para “CONGRESO DE TURISMO URBANO”.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0140-M de fecha 30 de noviembre de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara solicita la Certificación Presupuestaria y PAC para el servicio del Congreso de Turismo Urbano.
- Se adjunta los Términos de Referencia para el “CONGRESO DE TURISMO URBANO”.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PRES-2022-0231-M de fecha 02 de diciembre de 2022, la Ing. Grace Susana Jácome Espín Responsable de Presupuesto remite la Certificación Presupuestaria N° 1000065372 y Certificación PAC N° 0100023498 para el servicio del Congreso de Turismo Urbano.

- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0145-M de fecha 06 de diciembre de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara solicita la Revisión de la Documentación Preparatoria para el servicio del Congreso de Turismo Urbano a la Asesora en Contratación Pública y Patrocinio Jurídico.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0338-M de fecha 07 de diciembre de 2022, la Abg. Ximena de los Ángeles Ramírez Hualpa remite la respuesta a la Revisión de la Documentación Preparatoria para el servicio del Congreso de Turismo Urbano
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0147-M de fecha 07 de diciembre de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara solicita la Solicitud de autorización de gasto e inicio del proceso y publicación en el SOCE para el servicio del Congreso de Turismo Urbano a la máxima autoridad.
- Mediante comentario inserto en la hoja de ruta del GADDMQ-AETLM-GT-2022-0147-M la máxima autoridad autoriza el proceso.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0343-M de fecha 08 de diciembre de 2022, la Abg. Ximena de los Ángeles Ramírez Hualpa informa la publicación en la herramienta de ínfima cuantía el proceso "CONGRESO DE TURISMO URBANO"
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0346-M de fecha 09 de diciembre de 2022, la Abg. Ximena de los Ángeles Ramírez Hualpa remite los resultados de la publicación en la herramienta de ínfima cuantía el proceso "CONGRESO DE TURISMO URBANO"
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0157-M de fecha 09 de diciembre de 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara remite el Estudio de Mercado para la definición del presupuesto referencial del proceso "CONGRESO DE TURISMO URBANO".
- Se adjunta el Estudio de Mercado para el "CONGRESO DE TURISMO URBANO".
- Mediante autorización en Hoja de Ruta, el Administrador Zonal Abg. Andrés Coral autoriza la adjudicación de la orden de compra a ASOMIP CIA. LTDA. Al expresar: "Recomendación ACEPTADA, proceder a elaborar la correspondiente Orden de Compra/Servicio en estricta observancia de la normativa legal vigente.
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-2022-1013-M de fecha 09 de diciembre de 2022, el Abg. Andrés Eduardo Coral Álava establece la designación de administrador de orden de compra a Sr. Ing. Renan Kabir Olmedo Gordon y técnico no interviniente Sr. Ing. Marco David Vaca Barros del proceso N° IC-MDMQ-AZM-035-2022 "CONGRESO DE TURISMO URBANO".
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CUL-2022-0097-M de fecha 09 de diciembre de 2022, el Ing. Renan Kabir Olmedo Gordon solicita el compromiso de gasto para "CONGRESO DE TURISMO URBANO"
- Con memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PRES-2022-0245-M de fecha 09 de diciembre de 2022, la Ing. Grace Susana Jácome Espín remite el Compromiso de Gasto y Pedido de Compra N° 4700020864, para "CONGRESO DE TURISMO URBANO".
- Se adjunta el Compromiso de Gasto, el formulario de transparencia, el acuerdo ético, certificado personal de la Contraloría, Certificado de No adeudar al Municipio y le certificado bancario.

- Mediante Orden de compra Nro. GADDMQ-AETLM-CAF-2022-008, del servicio del Proceso de Ínfima Cuantía N° IC-MDMQ-AZM-035-2022 "CONGRESO DE TURISMO URBANO", se adjudica por el valor de \$2.150,00 (DOS MIL CIENTO CINCUENTA DÓLARES CON 00/100) más IVA, a CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. , con RUC 1792377552001.

#### DATOS GENERALES:

- **Objeto de contratación:** "CONGRESO DE TURISMO URBANO"
- **Proveedor:** CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. , con RUC 1792377552001.
- **Monto:** DOS MIL CIENTO CINCUENTA CON 00/100 DÓLARES, DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD 2.150,00) más IVA.
- **Ciudad:** Quito, Av. 12 de Octubre N24-739 y Av. Colón.
- **Plazo de ejecución:** (1) día calendario. Miércoles 14 de diciembre de 2022.

#### OBJETIVO GENERAL

Contratar el servicio para la realización del "CONGRESO DE TURISMO URBANO", con el objetivo de socializar los casos exitosos de turismo así como las nuevas tendencias de mercado para potencializar la oferta del sector de La Mariscal.

#### OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Generar de espacios de aprendizaje a través de casos exitosos de otros sectores turísticos, sus retos, desafíos y obstáculos que debieron atravesar para lograr posicionarse.
- Incentivar a los empresarios, nuevos emprendedores y estudiantes universitarios a iniciar sus propuestas de empresa por medio de las experiencias de casos exitosos.

#### DESARROLLO DEL PROCESO

##### OBJETO DEL CONTRATO

"CONGRESO DE TURISMO URBANO".

##### SERVICIOS RECIBIDOS

CPC: 911360011

A continuación se detalla el cumplimiento de los servicios solicitados:

CANTIDAD	ESPECIFICACIONES	CUMPLIMIENTO
1	<p>7 charlas de turismo especializado que abarcaron los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Turismo rural y la formas de organización,</li> <li>- Turismo y las nuevas formas de promoción (redes sociales),</li> <li>- Propuestas comunitarias para recuperar el espacio público como eje para el Turismo</li> <li>- Propuestas innovadoras de alojamiento</li> <li>- La investigación para la puesta en valor del patrimonio turístico</li> <li>- El performance como agregador de valor para la experiencia turística</li> <li>- Influencers y la actividad turística.</li> </ul>	CUMPLIÓ
1	<p>Un salón ubicado en La Mariscal con capacidad para mínimo 60 personas que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pantalla</li> <li>- Internet</li> <li>- Pantalla</li> <li>- Infocus</li> <li>- Micrófono</li> <li>- Pizarra</li> <li>- Marcadores líquidos</li> <li>- Amplificación</li> <li>- Presentador para el desarrollo de todo el evento</li> <li>- Personal para el registro de los participantes</li> <li>- Personal para el maneto de los equipos tecnológicos</li> <li>- Personal de protocolo</li> </ul>	CUMPLIÓ
60	<p>Kits promocionales para el congreso que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bolsa promocional con logo institucional</li> <li>- El cronograma del evento</li> <li>- Carpeta o libreta para apuntes</li> </ul>	CUMPLIÓ

Revisada la documentación del proceso que tiene por objeto “CONGRESO DE TURISMO URBANO”, se desprende que se recibió el servicio solicitado a entera satisfacción de las partes involucradas.

## CONDICIONES OPERATIVAS

Mediante la presente se deja constancia que CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA., con RUC 1792377552001., coordinó de manera satisfactoria las actividades previas, durante y posteriores a la ejecución del servicio relacionado al “CONGRESO DE TURISMO URBANO”, de acuerdo al siguiente detalle:

Metodología de Trabajo	CUMPLIMIENTO
Brindar un servicio de calidad.	Se cumplió con la entrega del servicio de acuerdo a lo descrito en los Términos de Referencia
Mantener reuniones de trabajo con el Responsable del Proceso de Ínfima Cuantía con el fin de coordinar la realización del servicio.	Se coordinó las acciones vía telefónica y de forma presencial antes, durante y después del evento.
Proporcionar el personal logístico así como los equipos, insumos y materiales que se requieran para la ejecución del servicio, de conformidad al horario y fecha establecida por el Responsable del Proceso de Ínfima Cuantía.	Se proporcionó por parte del proveedor el personal logístico, equipos, insumos y materiales necesarios para el correcto desarrollo de la actividad en el horario y fecha programada.
En caso de que la actividad no se pueda realizar en la fecha establecida por el Responsable del Proceso de Ínfima Cuantía, se generará un informe en donde se justifique la cancelación o reprogramación del servicio, quedando a discreción de la Administración Especial Turística La Mariscal, la definición de una nueva fecha o del replanteamiento del mismo de ser necesario, sin que esto afecte la cantidad y calidad de la actividad acordada.	No hubo cambios en la programación establecida en los TDR.
El proveedor será notificado con 2 días hábiles del cambio de fecha o de la reprogramación con el fin de acordar la correcta ejecución del servicio.	No se reprogramó el servicio, ejecutándose la actividad de manera satisfactoria, en la fecha y horario establecido.
La infraestructura requerida para la ejecución del evento, deberá estar lista para su uso, dos horas antes que se inicie la actividad.	Se constató que el lugar e infraestructura estuvo lista antes del evento.
Contar con un coordinador que se encargue de la vinculación, interacción, respuesta, soluciones efectivas, comunicación entre la municipalidad, los ponentes y asistentes al evento.	El proveedor del servicio coordinó todas las acciones de interacción, vinculación y comunicación entre las entidades involucradas.
Mantener comunicación y coordinación con el Responsable del Proceso de Ínfima Cuantía, antes, durante y después de la ejecución del servicio.	Se mantuvo una comunicación adecuada con el proveedor y el administrador del proceso de ínfima cuantía antes, durante y después del evento.
Las novedades, eventualidades y/o imprevistos que se generen en la ejecución del servicio, se deberán reportar por escrito al Responsable del Proceso de Ínfima Cuantía y entre las dos partes buscarán una solución adecuada e inmediata para solventarlo.	No hubo eventualidades en el desarrollo del evento.
Prever los mecanismos para salvaguardar la integridad	Se previeron los mecanismos para

de los materiales y equipos a ser utilizados en la prestación del servicio, siendo responsabilidad del proveedor.	salvaguardar la integridad de los materiales y equipos del proveedor.
Deberá proveer los servicios la infraestructura necesaria, el equipo y menaje para la correcta ejecución del servicio programado.	El proveedor proveyó de la infraestructura necesaria, el equipo y menaje para la correcta ejecución del servicio programado.
Asumir los gastos de movilización, instalación, personal de apoyo. Cabe recalcar que el personal requerido no tiene ninguna responsabilidad laboral con la entidad contratante.	El proveedor asumió los gastos de movilización, instalación, personal de apoyo.
Finalizado el servicio, es responsabilidad del proveedor dejar los espacios públicos donde se hayan realizado dicha actividad, en las mismas condiciones que se lo encontró.	El proveedor dejó los espacios públicos donde se realizó dicha actividad, en las mismas condiciones que se lo encontró.
Presentar un informe detallado de las actividades del servicio ejecutado. Se deberá presentar en digital (CD) del informe, además incluir anexos fotográficos del antes, durante y después del evento.	El proveedor presentó un informe detallado de las actividades del servicio ejecutado, en formato digital (CD), además de incluir anexos fotográficos del antes, durante y después del evento.

#### OBLIGACIONES DEL CONTRATANTE

Por medio de la presente se deja constancia de que la entidad contratante cumplió en relación a la contratación de servicios relacionados con el proceso de ínfima cuantía "CONGRESO DE TURISMO URBANO", bajo el siguiente detalle

ENUNCIADO	CUMPLIMIENTO
Brindar la información que solicite el proveedor que le permita implementar el servicio con excelencia.	Se cumplió de acuerdo a lo establecido en los Términos de Referencia
Designar al Administrador de la Orden de Compra/Servicio para que se verifique el cumplimiento de las obligaciones establecidas en el contrato y en los documentos del mismo, de forma ágil y oportuna, dar soluciones a los problemas que se presenten en la ejecución del mismo	Se cumple al designar Administrador de la Orden de Compra de acuerdo a lo establecido en los Términos de Referencia.
Cumplir con el pago de las obligaciones económicas contractuales, siempre y cuando el proveedor cumpla a satisfacción la ejecución del servicio que se contienen en los presentes Términos de Referencia.	Se cumple al emitir toda la documentación para proceder con el pago.
Absolver las consultas del proveedor en el término máximo de 1 día en caso de requerimientos antes del	Se cumple al estar en constante comunicación con el proveedor, dando

evento. El día del evento la coordinación será directa	solución a cualquier eventualidad que se presentó.
--	--

**LIQUIDACIÓN ECONÓMICA:**

**Monto de Contratación:**

1	VALOR DE LA ORDEN DE COMPRA: SERVICIO	\$ 2.150,00
2	IVA 12%	\$ 258,00
3	Valor total a pagar Orden de Compra: Servicio	\$ 2.408,00
4	( - ) MULTAS	N/A

**FORMA DE PAGO:**

El pago se realizará con cargo a los fondos propios proveniente de la partida presupuestaria 73.06.13 denominada "Capacitación para la Ciudadanía en General" y se realizará el pago del 100% contra entrega de los servicios contratados en un solo pago, que cumplirá con los requisitos establecidos

**EJECUCIÓN DE PLAZOS**

De acuerdo a la orden de compra N° GADDMQ-AETLM-CAF-2022-008, del servicio de ínfima cuantía código N° IC-MDMQ-AZM-035-2022, se establecen las siguientes fechas para la ejecución de los plazos.

Fecha de inicio de Orden de Compra:	09 de diciembre de 2022
Fecha de Ejecución de Orden de Compra	14 de diciembre de 2022
Fecha de finalización de Orden de Compra	14 de diciembre de 2022
Lugar de Entrega de Orden de Compra	Se realizó en la jurisdicción de la Zona Especial Turística La Mariscal de la ciudad de Quito, en Fundación Zaldumbide. Av. 6 diciembre 1100 y Jorge Washington.

**DETALLE DEL SERVICIO RECIBIDO: REGISTRO FOTOGRÁFICO**

CANTIDAD	REQUERIMIENTO
1	<p>7 charlas de turismo especializado que abarcaron los siguientes temas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Turismo rural y la formas de organización,</li> <li>- Turismo y las nuevas formas de promoción (redes sociales),</li> <li>- Propuestas comunitarias para recuperar el espacio público como eje para el Turismo</li> <li>- Propuestas innovadoras de alojamiento</li> <li>- La investigación para la puesta en valor del patrimonio turístico</li> <li>- El performance como agregador de valor para la experiencia turística</li> </ul>



- Influencers y la actividad turística.

Lugar: Fundación Zaldumbide. Av. 6 diciembre 1100 y Jorge Washington.

Fecha: 14 de diciembre de 2022

Hora: 08h30 – 14h30

1er Expositor.- Turismo rural y la formas de organización – Arq. Diego Maldonado



2do Expositor.- Portafolio de Servicios de la Policía de Turismo – Sgt. Carlos Lastra



3er Expositor.- Turismo y las nuevas formas de promoción (redes sociales) – Guido Moreno



4to Expositor.- Propuestas comunitarias para recuperar el espacio público como eje para el Turismo – Javier Villamarín



5to Expositor.- Fundación Zaldumbide Rosales – Gabriela Mateus



6to Expositor.- Influencers y la actividad turística. – Felipe Araujo y Jackeline Luzuriaga



7mo Expositor.- Propuestas innovadoras de alojamiento – Lizeth Garzón.



8vo Expositor.- El performance como agregador de valor para la experiencia turística – Fabián Amores.



CANTIDAD	REQUERIMIENTO
1	<p>Un salón ubicado en La Mariscal con capacidad para mínimo 60 personas que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pantalla</li> <li>- Internet</li> <li>- Pantalla</li> <li>- Infocus</li> <li>- Micrófono</li> <li>- Pizarra</li> <li>- Marcadores líquidos</li> <li>- Amplificación</li> <li>- Presentador para el desarrollo de todo el evento</li> <li>- Personal para el registro de los participantes</li> <li>- Personal para el manejo de los equipos tecnológicos</li> <li>- Personal de protocolo</li> </ul>
	<p><b>Lugar:</b> Fundación Zaldumbide. Av. 6 diciembre 1100 y Jorge Washington.</p> <p><b>Fecha:</b> 14 de diciembre de 2022</p> <p><b>Hora:</b> 08h30 – 14h30</p>

Salón de la Fundación Zaldumbide Rosales





- Pantalla



- Internet



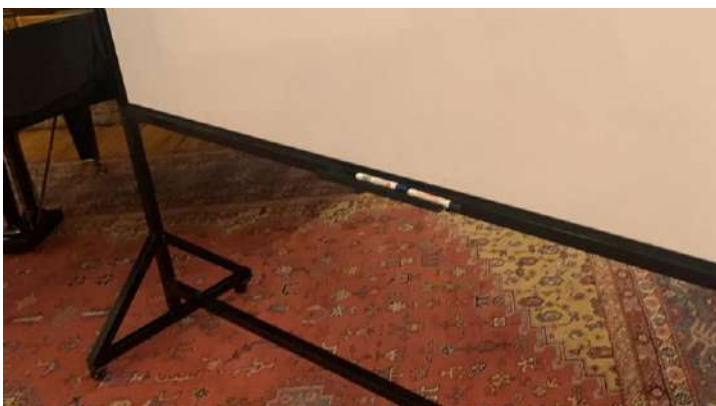
- Infocus



- Pizarra



- Marcadores líquidos



- Amplificación y Micrófono



- Presentador para el desarrollo de todo el evento



- Personal para el registro de los participantes



- Personal para el maneto de los equipos tecnológicos



- Personal de protocolo



CANTIDAD	REQUERIMIENTO
60	Kits promocionales para el congreso que contenga: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bolsa promocional con logo institucional</li> <li>- El cronograma del evento</li> <li>- Carpeta o libreta para apuntes</li> </ul>
	<b>Lugar:</b> Fundación Zaldumbide. Av. 6 diciembre 1100 y Jorge Washington. <b>Fecha:</b> 14 de diciembre de 2022 <b>Hora:</b> 08h30 – 14h30



**CONCLUSION:**

La Orden de Compra N° GADDMQ-AETLM-CAF-2022-008, con código de ínfima cuantía N° IC-MDMQ-AZM-035-2022, denominado “ CONGRESO DE TURISMO URBANO” cumplió con el servicio descrito en los Términos de Referencia, Objeto del contrato y demás documentos como, informes favorables y registro fotográfico; detallado en el presente informe según se desprende de la documentación presentada por el proveedor.

Dejo constancia que se cumplió a entera satisfacción, con responsabilidad y a cabalidad según la Orden de Compra N° GADDMQ-AETLM-CAF-2022-008, con código de ínfima cuantía N° IC-MDMQ-AZM-035-2022, que tiene por objeto el desarrollo del evento denominado “CONGRESO DE TURISMO URBANO”.

**RECOMENDACIONES:**

Se recomienda realizar el pago correspondiente por el valor de \$2.150,00 (DOS MIL CIENTO CINCUENTA DÓLARES CON 00/100) más IVA, a favor del proveedor, CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA ASOMIP CIA. LTDA. , con RUC 1792377552001, una vez recibido a satisfacción el servicio.

Adjunto documentación, informes y registro fotográfico, para confirmar lo dicho y se procede a la realización del acta entrega recepción.

Elaborado por:



Firmado electrónicamente por:  
**RENAN KABIR  
OLMEDO GORDON**

Ing. Kabir Olmedo

**ADMINISTRADOR DE LA ORDEN DE COMPRA N° GADDMQ-AETLM-CAF-2022-008, DEL SERVICIO DE ÍNFIMA CUANTÍA CÓDIGO N° IC-MDMQ-AZM-035-2022, DENOMINADO “CONGRESO DE TURISMO URBANO”**

**ADMINISTRACIÓN ESPECIAL TURÍSTICA LA MARISCAL**



**INFORME FINAL DE ADMINISTRADOR DEL CONTRATO  
N° GADDMQ-AETLM-2022-004**

Quito, 12 de diciembre de 2022

**SERVICIO DE PRODUCCIÓN Y EJECUCIÓN DE LA AGENDA TURÍSTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM**

**ANTECEDENTES:**

- Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CTD-2022-0009-M de fecha 03 de febrero del 2022, la Arq. Maria Isabel Morillo, Coordinadora de Desarrollo Turístico, designó al Ing. Marco David Vaca Barros, Servidor Municipal 11/Turismo, como encargado de llevar la fase preparatoria del proceso “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0007-M de fecha 17 de febrero del 2022, al Ing. Marco David Vaca Barros, Servidor Municipal 11/Turismo, solicitó se emita la certificación POA para la contratación del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PLANIF-2022-0009-M de fecha 18 de febrero del 2022, el Mgs. Diego Francisco Salazar Jara, Responsable de Planificación certifica que, Si consta dentro del Plan Operativo Anual 2022 de la AETLM EL “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Con fecha 18 de febrero del 2022, mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0010-M, al Ing. Marco David Vaca Barros, Servidor Municipal 11/Turismo, solicitó al Mgs. Armando Fabián Yáñez Oleas, Coordinador Administrativo Financiero, se emita una CERTIFICACIÓN DE NO CONSTAR EN CATÁLOGO ELECTRÓNICO y DE CPC NO RESTRINGIDO, para el proceso “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Adjunto al Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-ADM-2022-0029-M se cuenta con la CERTIFICACION DE NO CONSTAR EN EL CATÁLOGO ELECTRÓNICO INCLUSIVO Y CPC NO RESTRINGIDO de fecha 22 de febrero del 2022 suscrito por la Econ. Patricia Katherine Villalta Sánchez, Servidor Municipal 1/Compras mediante el certifica que, los bienes normalizados NO están dentro de los Códigos CPC de productos y servicios que se encuentran restringidos, además que los bienes normalizados NO se encuentran disponible en el Catálogo de Vigencia Tecnológica del Portal [www.compraspublicas.gob.ec](http://www.compraspublicas.gob.ec).
- En el expediente se encuentran el Informe de Justificación de la Necesidad, Estudio Técnico, Estudio de Mercado y los términos de referencia, que han sido elaborados por el al Ing. Marco David Vaca Barros, Servidor Municipal 11/Turismo y revisados por el la Arq. Maria Isabel Morillo, Coordinadora de Desarrollo Turístico
- Se cuenta con la existencia y suficiente disponibilidad de fondos en las partidas presupuestarias N° 730249 conforme consta en la certificación presupuestaria N°

1000062037 expediente N° 0100004348 de fecha 23 de marzo del 2022, emitida por el Mgs. Armando Fabián Yáñez Oleas, Coordinador Administrativo Financiero;

- Se cuenta con el certificado PAC Nro. Expediente 0100004348 de fecha 23 de marzo del 2022, en el cual consta la contratación de “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CDT-2022-0082-M de fecha 25 de marzo del 2022, suscrito por la Arq. Maria Isabel Morillo, Coordinadora de Desarrollo Turístico solicita a la Máxima Autoridad la autorización de gasto, para la contratación de la “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, documento al que se acompaña la hoja de ruta donde se halla inserta la autorización de la Mgs. Amparo del Carmen Córdova Vaca, en calidad de Administradora de la Administración Especial Turística La Mariscal;
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0195-M de fecha 23 de marzo del 2022, se delega a la licenciada Janneth Alexandra Guerrero Terán para que lleve a cabo la fase precontractual para la contratación del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- La Coordinación Administrativa Financiera ha elaborado los pliegos que contienen la información técnica, económica y legal requerida en el proceso de Subasta Inversa Electrónica;
- En cumplimiento a las recomendaciones contenidas en el Oficio Circular N° 0000064 de fecha 20 de julio de 2018, emitido por la Administración General, se cuenta con el informe de verificación de documentos precontractuales suscrito por la licenciada Janneth Guerrero, designado con Memorando Nro. GADDMQ- AETLM-2022-0195-M de 23 de marzo de 2022, como encargado de llevar a cabo la fase precontractual del procedimiento.
- Mediante Resolución Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0006-R, de 14 de abril de 2022, la Mgs. Amparo del Carmen Córdova, Máxima Autoridad de la Administración Especial Zonal la Mariscal, resolvió: “Artículo 1.- Aprobar los pliegos del proceso de Subasta Inversa Electrónica SIE-MDMQAZM-06-2022, para la “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM” Artículo 2.- Publicar e iniciar el proceso de Subasta Inversa Electrónica a través del Portal [www.compraspublicas.gob.ec](http://www.compraspublicas.gob.ec) (...)”
- El 14 de abril de 2022, se publicó en el Portal Oficial de Contratación Pública del Ecuador, el proceso denominado: “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, signado bajo el código Nro. SSIE-MDMQ-AZM-06-202; al respecto es necesario aclarar que por un lapsus calami se publicó el procedimiento de contratación con un código diferente al signado en la documentación preparatoria es el código Nro. SIE-MDMQ-AZM-03-2022, en tal razón se convalida la codificación y para los fines pertinentes y, conforme la Resolución de inicio, se establece como código el siguiente: SIE-MDMQ-AZM-06-2022;
- Según consta en el Acta Nro. APA-AZM-JC-01-2022, de Preguntas, Respuestas y Aclaraciones, de 18 de abril de 2022, la Lic. Janneth Guerreiro, Delegada de la Máxima



Autoridad, responde las 8 preguntas que fueron realizadas por los oferentes a través del SOCE;

- Mediante Acta de Apertura y Convalidación de Errores, de 21 de abril del 2022, se constató que hasta la fecha y hora señaladas, en el cronograma previsto para el procedimiento de contratación, se presentaron 6 ofertas;
- Mediante Acta de Calificación de Ofertas, de 27 de abril del 2022, se concluye y se recomendó lo siguiente: “El delegado señala que después de la revisión de los parámetros de cumplimiento emanado de los pliegos y términos de referencia del proceso en ciernes, se establece que los siguientes oferentes cumplen con lo solicitado: Que, de conformidad con el cronograma establecido con fecha 28 de abril de 2022 se desarrolla la puja a las 17:00 terminando en a las 17:15;
- Mediante memorando Nro. GADDMQ-AELM-CUL-2022-0025-M, de 3 de mayo de 2022, la Lcda. Janneth Guerrero, la delegada de la fase precontractual para el procedimiento cuyo objeto es: “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, remite a la Mgs. Amparo del Carmen Córdova, Administradora Zonal, el Informe de Recomendación, de 3 de mayo de 2022, en el que señala: (...) recomendar a Usted Administradora, la adjudicación al QHISPHE SACANCELA SANTIAGO ROBERTO con número de RUC 1722211586001, por un valor de USD16,500.00 (DIECISEIS MIL QUINIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100) más IVA, por haber cumplido con todas las especificaciones, requerimientos técnicos, financieros y legales exigidos en los documentos precontractuales.”;
- Mediante comentario realizado a través del Sistema de Trámites -SITRA- el 3 de mayo de 2022 al memorando citado en el párrafo anterior, la Administradora Zonal, Mgs. Amparo Córdova, manifiesta lo siguiente: “(...) trámite de acuerdo a normativa legal vigente.”
- Mediante RESOLUCIÓN Nro. GADDMQ-AETLM-2022-00011-R, de 5 de mayo de 2022, la Mgs. Ing. Amparo del Carmen Córdova Vaca como Administradora Administración Especial Turística La Mariscal, resolvió: “Artículo 1.- ADJUDICAR el proceso de Subasta Inversa Electrónica SIE-MDMQ-AZM-06-2022, para la “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM” al oferente QHISPHE SACANCELA SANTIAGO ROBERTO, con número de RUC 1722211586001, por un valor de USD 16.500,00 (DIECISEIS MIL QUINIENTOS DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON 00/100) más IVA, con plazo de ejecución por 240 días, de conformidad con las actas e informes que fueron presentados por la delegada designada para este procedimiento de contratación pública”;
- Mediante comentario, de 5 de mayo de 2022, inserto en el memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CUL-2022-0025-M, la Mgs. Ing. Amparo del Carmen Córdova Vaca, Administradora Administración Especial Turística La Mariscal, dispone al Área Legal: “Suscrita Resolución, continuar con la elaboración de contrato y trámite de acuerdo a normativa legal vigente”;
- Mediante correo electrónico la Abg. María Pilar García, Analista Jurídico, solicita, a través de correo electrónico, al Adjudicatario Ing. Quishpe Sacancela Santiago Roberto, al correo electrónico: santy\_qs@hotmail.com, los requisitos necesarios previos a suscribir el contrato;





- Mediante correo electrónico el Ing. Quishpe Sacancela Santiago Roberto, oferente adjudicado, informa a la Abg. María Pilar García, Analista Jurídico, que: "(...) debido a problemas técnicos y de salud, me veo en la necesidad de no continuar con el proceso de suscripción del contrato del proceso de Contratación Pública SIE-MDMQ-AZM-06-2022 con el objeto de SERVICIO DE PRODUCCIÓN Y EJECUCIÓN DE LA AGENDA TURÍSTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM ya que se me hace imposible realizar la ejecución de los evento mencionados en lo pliego y tdrs";
- Mediante carta de desistimiento signada con Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0200-E, de 11 de mayo de 2022, el Ing. Quishpe Sacancela Santiago Roberto, oferente adjudicado, informa a la Mgs. Ing. Amparo del Carmen Córdova Vaca, Administradora Administración Especial Turística La Mariscal, que se: "(...) tenga por desistido en la suscripción del contrato correspondiente al proceso de Contratación Pública SIE-MDMQ-AZM-06-2022 con el objeto de SERVICIO DE PRODUCCIÓN Y EJECUCIÓN DE LA AGENDA TURÍSTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM. Realizo esta petición, debido a problemas financieros, técnicos y de salud, lo que por el momento nos impide realizar la ejecución de los eventos mencionados en los pliegos y tdr";
- Mediante comentario, de 11 de mayo de 2022, inserto en el documento Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0200-E, la Mgs. Ing. Amparo del Carmen Córdova Vaca, Administradora Administración Especial Turística La Mariscal, dispone al Área Legal: "FAVOR TRAMITE PERTINENTE".
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0091-M, de 12 de mayo de 2022, la Abg. María Moya, Asesora en Contratación Pública y Patrocinio Jurídico, solicita a la Abg. Lorena Marcela Flores Zambrano, Coordinadora de Desarrollo Turístico, "(...) informar en su calidad de Unidad Requirente a esta Asesoría Legal si persiste la necesidad institucional, previo a continuar con el trámite legal respectivo.";
- Mediante Resolución Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0013-R, de 13 de mayo de 2022, la Mgs. Ing. Amparo del Carmen Córdova Vaca como Administradora Administración Especial Turística La Mariscal, resolvió: "Artículo 1.- DECLARAR al señor SANTIAGO ROBERTO QUISHPE SACANCELA con RUC Nro. 1722211586001, adjudicatario fallido del Procedimiento de Subasta Inversa Electrónica signado con el código Nro. SIE-MDMQ-AZM-06-2022, cuyo objeto es el "SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM", en virtud de las consideraciones expuestas y, disposiciones contempladas en el Art. 35 de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública y Art. 114 de su Reglamento General. (...) Artículo 5.- CONTINUAR con los trámites necesarios a fin de adjudicar el proceso de contratación, por persistir la necesidad institucional, al siguiente oferente según orden de prelación, de convenir a los intereses nacionales";
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-CDT-2022-0150-M, de 13 de mayo de 2022, la Abg. Lorena Marcela Flores Zambrano, Coordinadora de Desarrollo Turístico, informa a la Abg. María Moya, Asesora en Contratación Pública y Patrocinio Jurídico que: "(...) La contratación cuenta con presupuesto en la partida presupuestaria 730249 y se encuentra establecida en el Plan Anual de Contrataciones del año 2022, por lo tanto ha sido en legal y debida forma. En virtud de los antecedentes expuestos debo manifestar que persiste la necesidad, ya que es parte de la Planificación Operativa Anual y es parte de nuestras



actividades para el año 2022, para fomentar y reactivar la economía local”; Que, en virtud de persistir la necesidad institucional y al existir un segundo oferente en orden de prelación.

- Mediante resolución Nro. RESOLUCIÓN Nro. GADDMQ-AETLM-2022-0014-R de fecha 19 de mayo del 2022 se adjudica a la oferente MOLINA SANCHEZ MARIA AUGUSTA por ser segunda en el orden de prelación.
- Mediante memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0103-M con fecha 26 de mayo de 2022, se remite adjunto el contrato Nro. GADDMQ-AETLM-2022-004 entre la Máxima Autoridad de la Administración Especial Turística La Mariscal, Msg. Amparo Córdova, y la oferente MOLINA SANCHEZ MARIA AUGUSTA con número de RUC 1711063170001 por DIECISEIS MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA CON 00/100 (USD 16.888,00) más IVA.
- Mediante memorando Nro. GADDMQ-AETLM-AL-2022-0104-M del 26 de mayo de 2022, se designa como Administrador de Contrato al Ing. David Vaca Barros y como Técnico no interviniente la Lic. Janneth Guerrero.
- Mediante Informe de Reprogramación de fecha 27 de mayo de 2022, suscrito por el Administrador de Contrato, se reprograma el cronograma de actividades en relación a lo estipulado en los Términos de Referencia.
- Mediante oficio S/N, el contratista emite la respuesta al Informe de reprogramación, en la que menciona que “por medio de la presente “ACEPTO” la reprogramación del cronograma de eventos en torno al proceso “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”
- Mediante memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0044-M del 2 de junio el Ing. David Vaca Barros, Administrador de Contrato, solicita el Compromiso de Gasto para el proceso de “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-PRES-2022-0105-M del 6 de junio de 2022, la Ing. Grace Susana Jácome Espín, Responsable de Presupuesto, remite el Compromiso de Gasto y Pedido de Compra Nro. 5400003452.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0049-M del 29 de junio de 2022, se solicita el primer pago parcial del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0067-M del 19 de septiembre de 2022, se solicita el segundo pago parcial del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.
- Mediante Memorando Nro. GADDMQ-AETLM-GT-2022-0118-M del 23 de noviembre de 2022, se solicita el tercer pago parcial del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”.

**DATOS GENERALES:**

- **Contratación:** “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”
- **Contratista:** MOLINA SANCHEZ MARIA AUGUSTA con número de RUC 1711063170001
- **Monto total del contrato:** DIECISEIS MIL OCHOCIENTOS OCHENTA Y OCHO DÓLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA CON 00/100 (USD 16.888,00) más IVA
- **Ciudad:** Quito, Av. Ignacio de Veintemilla E9-26 y Leonidas Plaza, Edificio UZIEL BUSSINESS CENTER PB Oficina 101.
- **Inicio de plazo:** 27 de mayo de 2022
- **Plazo:** 240 días.

**Objetivo General:**

Contratar el “SERVICIO DE PRODUCCIÓN Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, para el posicionamiento productivo y la dinamización económica de la Zona Turística en el año 2022.

**Objetivos Específicos:**

- ✓ Fomentar la visita de gente hacia los establecimientos turísticos de la Zonal Especial Turística de la Mariscal para la reactivación económica del sector.
- ✓ Promover espacios públicos de intercambio social y cultural, para el fortalecimiento económico de los establecimientos, locales comerciales, emprendedores y empresarios del sector de La Mariscal, con la participación de invitados locales y nacionales.
- ✓ Generar de espacios para emprendedores y comerciantes de la zona en procesos de reactivación económica, con el buen uso del espacio público en cumplimiento de las normativas de bioseguridad emitidas por las autoridades competentes.

**DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO RECIBIDO**

En todo el proceso, se recibieron 22 eventos programados entre los meses de mayo a diciembre dentro del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, los cuales fueron divididos en 4 entregas, de acuerdo a lo especificado en los Términos de Referencia, y el Informe de reprogramación de cronograma. Dichas entregas fueron las siguientes:

➤ **PRIMERA ENTREGA**

Se recibió 1 evento programado dentro del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, entre los meses de abril y mayo, de acuerdo a lo especificado en los Términos de Referencia, cumpliendo el proveedor el servicio requerido a entera satisfacción.

**ESPECIFICACIONES**

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	CUMPLIMIENTO
Desfile Bicentenario de las Flores	1	<p>Desfile Bicentenario:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 Carros alegóricos adornados con mínimo 8 tipos de flores ecuatorianas, entre estas deberán resaltar las rosas.</li> <li>- Los arreglos florales deberán ser de mínimo 3 metros de alto, desde la base de la plataforma la cual tendrá mínimo 4,90 metros de largo.</li> <li>- La temática de los arreglos harán alusión al Bicentenario de la Batalla de Pichincha.</li> <li>- 3 presentaciones de bandas de pueblo con duración mínimo de 1 hora,</li> <li>- 3 grupos de danza folclórica nacional, con danzas temáticas de flores mínimo 8 integrantes por grupo.</li> <li>- 12 Arreglos florales grandes a lo largo de la Av. Amazonas, deberán exponerse en el mobiliario provisto por la Administración La Mariscal.</li> <li>- Transporte, montaje y desmontaje del mobiliario e insumos logísticos provistos por la Administración La Mariscal (carretas de madera, 3 carpas plegables de 6,00 x 3,00metros y 4 carpas de 3,00 x 3,00metros, sonido y amplificación).</li> </ul>	<b>CUMPLIÓ</b>

**Nota aclaratoria:** Las medidas de mínimo 3 metros de alto, desde la base de la plataforma la cual tendrá mínimo 4,90 metros de largo, se refiere a cada carro alegórico como tal, mas no a los arreglos florales.

➤ **SEGUNDA ENTREGA**

Se recibió 8 eventos programados entre los meses de junio a agosto dentro del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, referente al segundo pago parcial, de acuerdo a lo especificado en los Términos de Referencia, cumpliendo el proveedor el servicio requerido a entera satisfacción.

**ESPECIFICACIONES**

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS	CUMPLIMIENTO
Ferias Gastronómicas	1	<p>Feria gastronómica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler de 10 mesas vestidas con mantel blanco y sobre mantel azul de 2,40 x 1,20 metros,</li> <li>- Presentación de un grupo de música tradicional con mínimo 3 integrantes con duración de una hora,</li> <li>- Animador AA durante todo el evento. Basureros de 150 libras con fundas plásticas.</li> <li>- 3 Beach flags con temática de la Feria Gastronómica.</li> <li>- Transporte, Montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (3 carpas plegables de 6,00 x 3,00 metros y 4 de 3,00 x 3,00 metros, 10 mesas plásticas, sonido y amplificación).</li> </ul>	26-08-2022	<b>CUMPLIÓ</b>



Press Trips	2	<p>Press Trips:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión con medios de comunicación locales para la visita a los establecimientos participantes de la Mariscal. Acompañamiento por un guía de turismo teatralizado con el personaje Mariscal Sucre.</li> <li>- Logística e ingresos a por lo menos 4 establecimientos asignados en los itinerarios.</li> <li>- Transporte temático turístico para mínimo 6 personas.</li> </ul>	22-07-2022 26-08-2022	CUMPLIÓ
Rutas turísticas	4	<p>Rutas Turísticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guianza turística teatralizada con temática de Bicentenario de la Batalla de Pichincha con 2 guías de turismo a grupos de mínimo 15 máximo 25 personas, por diversos espacios patrimoniales, culturales y turísticos del sector La Mariscal.</li> <li>- Desarrollo de 5 guiones siguiendo las rutas de los espacios culturales y patrimoniales del sector La Mariscal</li> <li>- Plataforma digital de inscripción previa</li> <li>- Souvenir para cada asistente al recorrido.</li> </ul>	24-06-2022 22-07-2022 12-08-2022 26-08-2022	CUMPLIÓ
Workshops La Mariscal	1	<p>Workshops:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler de salón para eventos en hoteles de 4 o 5 estrellas con capacidad de 50 personas, con 25 mesas ubicadas tipo exhibidores con mantel blanco y sobre mantel.</li> <li>- 50 sillas con forro blanco y lazo azul,</li> <li>- proyector y pantalla,</li> <li>- pedestal para conferencia,</li> <li>- música ambiental,</li> <li>- decoración con arreglos florales pequeños por mesa</li> <li>- 4 arreglos florales en áreas comunes</li> <li>- 1 presentador AA durante el evento.</li> </ul>	25-08-2022	CUMPLIÓ

➤ **TERCERA ENTREGA**

Se recibió 6 eventos programados entre los meses de septiembre a octubre dentro del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, referente a la tercera entrega parcial, de acuerdo a lo especificado en los Términos de Referencia, cumpliendo el proveedor el servicio requerido a entera satisfacción.

**ESPECIFICACIONES**

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS	CUMPLIMIENTO
Feria de Turismo La Mariscal	1	<p>Feria Turística La Mariscal:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 20 Stands conformado por Fondo de prensa regulable de 300 x 200 cm en estructura porta publicidad regulable con bases de hierro, Impresión full HD 1440 dpi en lona mate por cada establecimiento.</li> <li>- Alquiler de mesas vestidas de 2,40 x 1,20 para cada stand con mantel blanco y sobre mantel 15 rojos y 15 azules que cubra la totalidad de las patas.</li> <li>- Alquiler de dos sillas de polipropileno vestidas de color blanco y adorno floral mediano.</li> <li>- Animador AA que se encargue de la conducción durante todo el evento.</li> <li>- Presentación de grupo de danza folclórica con mínimo 12 integrantes y duración de 20 minutos cada una.</li> <li>- Presentación de grupo de música folclórica tradicional ecuatoriana con mínimo 3 integrantes de 1 hora de duración.</li> <li>- 2 Roll ups con temática de la Feria de Turismo.</li> <li>- Transporte, montaje, manejo y desmontaje del mobiliario e insumos logísticos provisto por la Administración La Mariscal.</li> </ul>	30-09-2022	CUMPLIÓ







Press Trips	1	<p>Press Trips:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión con medios de comunicación locales para la visita a los establecimientos participantes de la Mariscal. Acompañamiento por un guía de turismo teatralizado con el personaje Mariscal Sucre.</li> <li>- Logística e ingresos a por lo menos 4 establecimientos asignados en los itinerarios.</li> <li>- Transporte temático turístico para mínimo 6 personas.</li> </ul>	16-09-2022	CUMPLIÓ
Rutas turísticas	3	<p>Rutas Turísticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guianza turística teatralizada con temática de Bicentenario de la Batalla de Pichincha con 2 guías de turismo a grupos de mínimo 15 máximo 25 personas, por diversos espacios patrimoniales, culturales y turísticos del sector La Mariscal.</li> <li>- Desarrollo de 5 guiones siguiendo las rutas de los espacios culturales y patrimoniales del sector La Mariscal</li> <li>- Plataforma digital de inscripción previa</li> <li>- Souvenir para cada asistente al recorrido.</li> </ul>	17-09-2022 01-10-2022 15-10-2022	CUMPLIÓ
Workshop La Mariscal	1	<p>Workshops:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler de salón para eventos en hoteles de 4 o 5 estrellas con capacidad de 50 personas, con 25 mesas ubicadas tipo exhibidores con mantel blanco y sobre mantel.</li> <li>- 50 sillas con forro blanco y lazo azul,</li> <li>- proyector y pantalla,</li> <li>- pedestal para conferencia,</li> <li>- música ambiental,</li> <li>- decoración con arreglos florales pequeños por mesa</li> <li>- 4 arreglos florales en áreas comunes</li> <li>- 1 presentador AA durante el evento.</li> </ul>	16-09-2022	CUMPLIÓ



#### CUARTA ENTREGA

Se recibió 7 eventos programados entre los meses de noviembre a diciembre dentro del “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, referente a la cuarta entrega parcial, de acuerdo a lo especificado en los Términos de Referencia, cumpliendo el proveedor el servicio requerido a entera satisfacción.

#### ESPECIFICACIONES

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS	CUMPLIMIENTO
Ferias Gastronómicas	1	<p><b>Feria gastronómica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler de 10 mesas vestidas con mantel blanco y sobre mantel azul de 2,40 x 1,20 metros,</li> <li>- Presentación de un grupo de música tradicional con mínimo 3 integrantes con duración de una hora,</li> <li>- Animador AA durante todo el evento. Basureros de 150 libras con fundas plásticas.</li> <li>- 3 Beach flags con temática de la Feria Gastronómica.</li> <li>- Transporte, Montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (3 carpas plegables de 6,00 x 3,00 metros y 4 de 3,00 x 3,00 metros, 10 mesas plásticas, sonido y amplificación).</li> </ul>	30-11-2022	CUMPLIÓ
Press Trips	2	<p>Press Trips:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión con medios de comunicación locales para la visita a los establecimientos participantes de la Mariscal. Acompañamiento por un guía de turismo teatralizado con el personaje Mariscal Sucre.</li> <li>- Logística e ingresos a por lo menos 4 establecimientos asignados</li> </ul>	16-11-2022 03-12-2022	CUMPLIÓ





		en los itinerarios. - Transporte temático turístico para mínimo 6 personas.		
Rutas turísticas	3	Rutas Turísticas: - Guianza turística teatralizada con temática de Bicentenario de la Batalla de Pichincha con 2 guías de turismo a grupos de mínimo 15 máximo 25 personas, por diversos espacios patrimoniales, culturales y turísticos del sector La Mariscal. - Desarrollo de 5 guiones siguiendo las rutas de los espacios culturales y patrimoniales del sector La Mariscal - Plataforma digital de inscripción previa - Souvenir para cada asistente al recorrido.	13-11-2022 27-11-2022 11-12-2022	CUMPLIÓ
Exposición fotográfica	1	- 12 Impresiones e instalación de vinil laminado de 1,80 x 1,12 metros cada uno en las estructuras de la Galería al Aire Libre de la plaza El Quinde. - Presentación de grupo de música clásica de mínimo 5 integrantes. - Transporte, montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (1 carpa plegable de 6,00 x 3,00 metros, sonido y amplificación).	04-11-2022	CUMPLIÓ

Es así que, en totalidad el proveedor a cumplido con todos los servicios solicitados en los términos de referencia, de acuerdo al siguiente detalle:

**ENTREGA DEFINITIVA**

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS	CUMPLIMIENTO
Desfile Bicentenario de las Flores	1	Desfile Bicentenario: - 3 Carros alegóricos adornados con mínimo 8 tipos de flores ecuatorianas, entre estas deberán resaltar las rosas. - Los arreglos florales deberán ser de mínimo 3 metros de alto, desde la base de la plataforma la cual tendrá mínimo 4,90 metros de largo. - La temática de los arreglos harán alusión al Bicentenario de la Batalla de Pichincha. - 3 presentaciones de bandas de pueblo con duración mínimo de 1 hora, - 3 grupos de danza folclórica nacional, con danzas temáticas de flores mínimo 8 integrantes por grupo. - 12 Arreglos florales grandes a lo largo de la Av. Amazonas, deberán exponerse en el mobiliario provisto por la Administración La Mariscal. - Transporte, montaje y desmontaje del mobiliario e insumos logísticos provistos por la Administración La Mariscal (carretas de madera, 3 carpas plegables de 6,00 x 3,00metros y 4 carpas de 3,00 x 3,00metros, sonido y amplificación).	30-05-2022	CUMPLIÓ
Feria de Turismo La Mariscal	1	Feria Turística La Mariscal: - 20 Stands conformado por Fondo de prensa regulable de 300 x 200 cm en estructura porta publicidad regulable con bases de hierro, Impresión full HD 1440 dpi en lona mate por cada establecimiento. - Alquiler de mesas vestidas de 2,40 x 1,20 para cada stand con mantel blanco y sobre mantel 15 rojos y 15 azules que cubra la totalidad de las patas. - Alquiler de dos sillas de polipropileno vestidas de color blanco y adorno floral mediano.	30-09-2022	CUMPLIÓ





		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Animador AA que se encargue de la conducción durante todo el evento.</li> <li>- Presentación de grupo de danza folclórica con mínimo 12 integrantes y duración de 20 minutos cada una.</li> <li>- Presentación de grupo de música folclórica tradicional ecuatoriana con mínimo 3 integrantes de 1 hora de duración.</li> <li>- 2 Roll ups con temática de la Feria de Turismo.</li> <li>- Transporte, montaje, manejo y desmontaje del mobiliario e insumos logísticos provisto por la Administración La Mariscal.</li> </ul>		
Ferias Gastronómicas	2	<p>Feria gastronómica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler de 10 mesas vestidas con mantel blanco y sobre mantel azul de 2,40 x 1,20 metros,</li> <li>- Presentación de un grupo de música tradicional con mínimo 3 integrantes con duración de una hora,</li> <li>- Animador AA durante todo el evento. Basureros de 150 libras con fundas plásticas.</li> <li>- 3 Beach flags con temática de la Feria Gastronómica.</li> <li>- Transporte, Montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (3 carpas plegables de 6,00 x 3,00 metros y 4 de 3,00 x 3,00 metros, 10 mesas plásticas, sonido y amplificación).</li> </ul>	26-08-2022 30-11-2022	CUMPLIÓ
Press Trips	5	<p>Press Trips:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestión con medios de comunicación locales para la visita a los establecimientos participantes de la Mariscal. Acompañamiento por un guía de turismo teatralizado con el personaje Mariscal Sucre.</li> <li>- Logística e ingresos a por lo menos 4 establecimientos asignados en los itinerarios.</li> <li>- Transporte temático turístico para mínimo 6 personas.</li> </ul>	22-07-2022 26-08-2022 16-09-2022 16-11-2022 03-12-2022	CUMPLIÓ
Rutas turísticas	10	<p>Rutas Turísticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guianza turística teatralizada con temática de Bicentenario de la Batalla de Pichincha con 2 guías de turismo a grupos de mínimo 15 máximo 25 personas, por diversos espacios patrimoniales, culturales y turísticos del sector La Mariscal.</li> <li>- Desarrollo de 5 guiones siguiendo las rutas de los espacios culturales y patrimoniales del sector La Mariscal</li> <li>- Plataforma digital de inscripción previa</li> <li>- Souvenir para cada asistente al recorrido.</li> </ul>	24-06-2022 22-07-2022 12-08-2022 26-08-2022 17-09-2022 01-10-2022 15-10-2022 13-11-2022 27-11-2022 11-12-2022	CUMPLIÓ
Exposición fotográfica	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 12 Impresiones e instalación de vinil laminado de 1,80 x 1,12 metros cada uno en las estructuras de la Galería al Aire Libre de la plaza El Quinde.</li> <li>- Presentación de grupo de música clásica de mínimo 5 integrantes.</li> <li>- Transporte, montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (1 carpa plegable de 6,00 x 3,00 metros, sonido y amplificación).</li> </ul>	04-11-2022	CUMPLIÓ
Workshop La Mariscal	2	<p>Workshops:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alquiler de salón para eventos en hoteles de 4 o 5 estrellas con capacidad de 50 personas, con 25 mesas ubicadas tipo exhibidores con mantel blanco y sobre mantel.</li> <li>- 50 sillas con forro blanco y lazo azul,</li> <li>- proyector y pantalla,</li> <li>- pedestal para conferencia,</li> <li>- música ambiental,</li> <li>- decoración con arreglos florales pequeños por mesa</li> <li>- 4 arreglos florales en áreas comunes</li> <li>- 1 presentador AA durante el evento.</li> </ul>	25-08-2022 16-09-2022	CUMPLIÓ



**CONDICIONES OPERATIVAS**

Mediante la presente se deja constancia que la señora MOLINA SANCHEZ MARIA AUGUSTA con número de RUC 1711063170001, entregó el “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, bajo el siguiente detalle:

- El proveedor proporcionó el personal logístico y tecnológico especializado, así como los insumos y materiales requeridos para la ejecución de las actividades, de conformidad a los horarios y fechas establecidas en el cronograma.
- Cumplió con lo establecido en los Términos de Referencia.
- Mantuvo reuniones de trabajo con el administrador de contrato con el fin de coordinar la ejecución de los eventos.
- Presentó un plan de ejecución de los eventos, los cuales, serán programados con el administrador de contrato.
- Coordinó con el Administrador de Contrato, para realizar una avanzada a los lugares y espacios donde se realizarán los eventos.
- El proveedor se encargó de gestionar las entradas y visitas a los establecimientos y sitios destinados para cada evento.
- Previó los mecanismos para salvaguardar la integridad de los materiales y equipos a ser utilizados en la prestación del servicio, siendo ésta de responsabilidad del proveedor.
- Proveyó los servicios de montaje y desmontaje de la infraestructura necesaria para la correcta ejecución del servicio programado ya sean propios o provistos por la Administración La Mariscal.
- El proveedor dejó los espacios públicos donde se realizó cada actividad, en las mismas condiciones que se los encontró.
- Asumió los gastos de movilización, instalación y personal de apoyo. Cabe recalcar que, la entidad contratante no tienen responsabilidad laboral con el personal requerido.
- Gestionó el permiso correspondiente con los propietarios de los bienes inmuebles, establecimientos y sitios donde se realizan las intervenciones y acciones.
- Presentó un informe detallado de las actividades del servicio ejecutado.
- Generó las artes que sean necesarias para elaborar el material comunicacional por parte de la Administración Especial Turística La Mariscal.

**LIQUIDACIÓN ECONÓMICA:**

**Monto de Contratación:**

1	VALOR DEL CONTRATO TOTAL	\$ 16.888,00 (Valor que no incluye IVA)
2	VALOR DE PRIMER PAGO	\$ 4.248,00 (Valor que no incluye IVA)
3	VALOR DE SEGUNDO PAGO	\$ 4.000,00 (Valor que no incluye IVA)
4	VALOR DEL TERCER PAGO	\$ 5.260,00 (Valor que no incluye IVA)
5	VALOR DEL CUARTO PAGO	\$ 3.380,00 (Valor que no incluye IVA)
6	( - ) MULTAS	N/A
7	Saldo de Contrato	\$ 0,00

**Forma de pago:**

La CONTRATANTE pagará a la CONTRATISTA, en cuatro pagos, el primero contra entrega de los servicios recibidos hasta el mes de mayo, el segundo contra entrega de los servicios recibidos hasta el mes de agosto; el tercero contra entrega de los servicios recibidos hasta el mes de octubre; y, el cuarto contra entrega de los servicios recibidos hasta el mes de diciembre y conforme las condiciones establecidas en los numerales 13.1 y 13.2 de los términos de referencia que son parte integrante del presente contrato.

**LIQUIDACIÓN DE PLAZOS:**

El plazo para la prestación del servicio es de DOSCIENTOS CUARENTA (240) DÍAS, contados desde la suscripción del contrato.

ACCIÓN	FECHA
FECHA DE SUSCRIPCIÓN DE CONTRATO	27 de mayo de 2022
FECHA DE INICIO	27 de mayo de 2022
FECHA DE EJECUCIÓN PRIMER SERVICIO	27 de mayo al 30 de junio del 2022
FECHA DE EJECUCIÓN SEGUNDO SERVICIO	1 de julio al 31 de agosto
FECHA DE EJECUCIÓN TERCER SERVICIO	1 septiembre al 31 de octubre
FECHA DE EJECUCIÓN CUARTO SERVICIO	1 noviembre al 31 de diciembre

En conclusión, el proceso de “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM”, de acuerdo a los Términos de referencia, se determina lo siguiente:

Habiéndose cumplido el Objeto del contrato y presentado los documentos, informes y registros en físico, se presenta el informe final favorable según se desprende de la documentación presentada por el contratista.

Dejo en constancia que se ha cumplido con responsabilidad y a cabalidad del contrato Nro. GADDMQ-AETLM-2022-004 que tiene por objeto el “SERVICIO DE PRODUCCION Y EJECUCION DE LA AGENDA TURISTICA DE LA MARISCAL CDT-AZM” y recomiendo realizar el cuarto y último pago de 3.380,00 (tres mil trescientos ochenta con 00/00 dólares de los Estados Unidos de Norteamérica), Valor que no incluye IVA. Adjunto documentación, informes y registros, para confirmar lo dicho y se procede a la realización del acta entrega recepción definitiva.

**Elaborado por:**

**Ing. David Vaca Barros.**

**ADMINISTRADOR DEL CONTRATO N° GADDMQ-AETLM-2022-004**

**ADMINISTRACIÓN ESPECIAL TURÍSTICA LA MARISCAL**



ANEXO FOTOGRÁFICO  
PRIMERA ENTREGA

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS	CUMPLIMIENTO
Desfile Bicentenario de las Flores	1	<p>Desfile Bicentenario:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 3 Carros alegóricos adornados con mínimo 8 tipos de flores ecuatorianas, entre estas deberán resaltar las rosas.</li><li>- Los arreglos florales deberán ser de mínimo 3 metros de alto, desde la base de la plataforma la cual tendrá mínimo 4,90 metros de largo.</li><li>- La temática de los arreglos harán alusión al Bicentenario de la Batalla de Pichincha.</li><li>- 3 presentaciones de bandas de pueblo con duración mínimo de 1 hora,</li><li>- 3 grupos de danza folclórica nacional, con danzas temáticas de flores mínimo 8 integrantes por grupo.</li><li>- 12 Arreglos florales grandes a lo largo de la Av. Amazonas, deberán exponerse en el mobiliario provisto por la Administración La Mariscal.</li><li>- Transporte, montaje y desmontaje del mobiliario e insumos logísticos provistos por la Administración La Mariscal (carretas de madera, 3 carpas plegables de 6,00 x 3,00metros y 4 carpas de 3,00 x 3,00metros, sonido y amplificación).</li></ul>	30-05-2022	CUMPLIÓ





**Municipio  
de Quito**



- 3 grupos de danza folclórica nacional, con danzas temáticas de flores mínimo 8 integrantes por grupo.





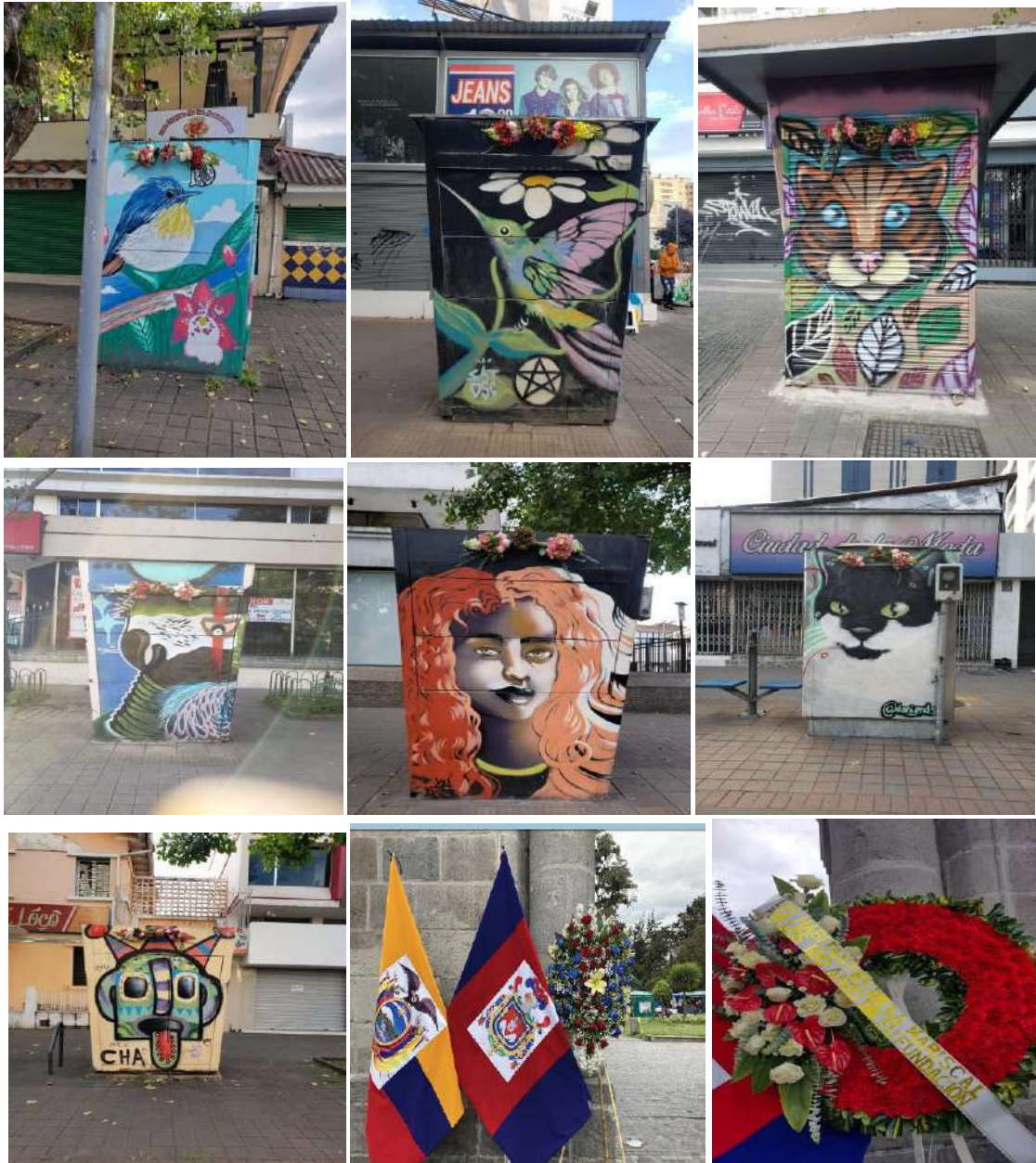
Municipio  
de Quito







Municipio  
de Quito



- Transporte, montaje y desmontaje del mobiliario e insumos logísticos provistos por la Administración La Mariscal (carretas de madera, 3 carpas plegables de 6,00 x 3,00metros y 4 carpas de 3,00 x 3,00metros, sonido y amplificación).





Municipio  
de Quito



Municipio  
de Quito

Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL

**SEGUNDA ENTREGA  
ANEXO FOTOGRÁFICO**

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Ferias Gastronómicas	1	Feria gastronómica: - Alquiler de 10 mesas vestidas con mantel blanco y sobre mantel azul de 2,40 x 1,20 metros, - Presentación de un grupo de música tradicional con mínimo 3 integrantes con duración de una hora, - Animador AA durante todo el evento. Basureros de 150 libras con fundas plásticas. - 3 Beach flags con temática de la Feria Gastronómica. - Transporte, Montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (3 carpas plegables de 6,00 x 3,00 metros y 4 de 3,00 x 3,00 metros, 10 mesas plásticas, sonido y amplificación).	26-08-2022





Municipio de Quito



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Press Trips	2	Press Trips: - Gestión con medios de comunicación locales para la visita a los establecimientos participantes de la Mariscal. Acompañamiento por un guía de turismo teatralizado con el personaje Mariscal Sucre. - Logística e ingresos a por lo menos 4 establecimientos asignados en los itinerarios. - Transporte temático turístico para mínimo 6 personas.	22-07-2022 26-08-2022



Municipio de Quito

Administración Especial Turística LA MARISCAL



Municipio  
de Quito



Municipio  
de Quito

Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL



**Municipio  
de Quito**



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Rutas turísticas	4	Rutas Turísticas: - Guianza turística teatralizada con temática de Bicentenario de la Batalla de Pichincha con 2 guías de turismo a grupos de mínimo 15 máximo 25 personas, por diversos espacios patrimoniales, culturales y turísticos del sector La Mariscal. - Desarrollo de 5 guiones siguiendo las rutas de los espacios culturales y patrimoniales del sector La Mariscal - Plataforma digital de inscripción previa - Souvenir para cada asistente al recorrido.	24-06-2022 22-07-2022 12-08-2022 26-08-2022





Municipio  
de Quito



Municipio  
de Quito

Administración  
Especial Turística  
**LA MARISCAL**



Municipio  
de Quito



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Workshops La Mariscal	1	Workshops: - Alquiler de salón para eventos en hoteles de 4 o 5 estrellas con capacidad de 50 personas, con 25 mesas ubicadas tipo exhibidores con mantel blanco y sobre mantel. - 50 sillas con forro blanco y lazo azul, - proyector y pantalla, - pedestal para conferencia, - música ambiental, - decoración con arreglos florales pequeños por mesa - 4 arreglos florales en áreas comunes - 1 presentador AA durante el evento.	25-08-2022







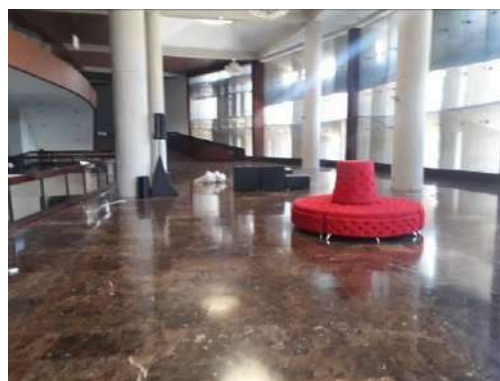
Municipio  
de Quito





TERCERA ENTREGA  
ANEXO FOTOGRÁFICO

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Feria de Turismo La Mariscal	1	<b>Feria Turística La Mariscal:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- 20 Stands conformado por Fondo de prensa regulable de 300 x 200 cm en estructura porta publicidad regulable con bases de hierro, Impresión full HD 1440 dpi en lona mate por cada establecimiento.</li><li>- Alquiler de mesas vestidas de 2,40 x 1,20 para cada stand con mantel blanco y sobre mantel 15 rojos y 15 azules que cubra la totalidad de las patas.</li><li>- Alquiler de dos sillas de polipropileno vestidas de color blanco y adorno floral mediano.</li><li>- Animador AA que se encargue de la conducción durante todo el evento.</li><li>- Presentación de grupo de danza folclórica con mínimo 12 integrantes y duración de 20 minutos cada una.</li><li>- Presentación de grupo de música folclórica tradicional ecuatoriana con mínimo 3 integrantes de 1 hora de duración.</li><li>- 2 Roll ups con temática de la Feria de Turismo.</li><li>- Transporte, montaje, manejo y desmontaje del mobiliario e insumos logísticos provisto por la Administración La Mariscal.</li></ul>	30-09-2022





Municipio  
de Quito





Municipio  
de Quito





Municipio  
de Quito



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Press Trips	1	Press Trips: - Gestión con medios de comunicación locales para la visita a los establecimientos participantes de la Mariscal. Acompañamiento por un guía de turismo teatralizado con el personaje Mariscal Sucre. - Logística e ingresos a por lo menos 4 establecimientos asignados en los itinerarios. - Transporte temático turístico para mínimo 6 personas.	16-09-2022



Municipio  
de Quito

Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL



Municipio  
de Quito





**Municipio  
de Quito**



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Rutas turísticas	4	<p>Rutas Turísticas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Guianza turística teatralizada con temática de Bicentenario de la Batalla de Pichincha con 2 guías de turismo a grupos de mínimo 15 máximo 25 personas, por diversos espacios patrimoniales, culturales y turísticos del sector La Mariscal.</li> <li>- Desarrollo de 5 guiones siguiendo las rutas de los espacios culturales y patrimoniales del sector La Mariscal</li> <li>- Plataforma digital de inscripción previa</li> <li>- Souvenir para cada asistente al recorrido.</li> </ul>	<p>17-09-2022 01-10-2022 15-10-2022</p>



**Municipio  
de Quito**

**Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL**



Municipio  
de Quito



Municipio  
de Quito

Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL





**Municipio  
de Quito**



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Workshops La Mariscal	1	Workshops: - Alquiler de salón para eventos en hoteles de 4 o 5 estrellas con capacidad de 50 personas, con 25 mesas ubicadas tipo exhibidores con mantel blanco y sobre mantel. - 50 sillas con forro blanco y lazo azul, - proyector y pantalla, - pedestal para conferencia, - música ambiental, - decoración con arreglos florales pequeños por mesa - 4 arreglos florales en áreas comunes - 1 presentador AA durante el evento.	16-09-2022



**Municipio  
de Quito**

**Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL**



Municipio  
de Quito





Municipio  
de Quito





CUARTA ENTREGA  
ANEXO FOTOGRÁFICO

EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Ferias Gastronómicas	1	<b>Feria gastronómica:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Alquiler de 10 mesas vestidas con mantel blanco y sobre mantel azul de 2,40 x 1,20 metros,</li><li>- Presentación de un grupo de música tradicional con mínimo 3 integrantes con duración de una hora,</li><li>- Animador AA durante todo el evento. Basureros de 150 libras con fundas plásticas.</li><li>- 3 Beach flags con temática de la Feria Gastronómica.</li><li>- Transporte, Montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (3 carpas plegables de 6,00 x 3,00 metros y 4 de 3,00 x 3,00 metros, 10 mesas plásticas, sonido y amplificación).</li></ul>	30-11-2022





**Municipio  
de Quito**



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Press Trips	2	Press Trips: - Gestión con medios de comunicación locales para la visita a los establecimientos participantes de la Mariscal. Acompañamiento por un guía de turismo teatralizado con el personaje Mariscal Sucre. - Logística e ingresos a por lo menos 4 establecimientos asignados en los itinerarios. - Transporte temático turístico para mínimo 6 personas.	16-11-2022 03-12-2022



**Municipio  
de Quito**

**Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL**



Municipio  
de Quito





Municipio  
de Quito



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Rutas turísticas	3	<p>Rutas Turísticas:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Guianza turística teatralizada con temática de Bicentenario de la Batalla de Pichincha con 2 guías de turismo a grupos de mínimo 15 máximo 25 personas, por diversos espacios patrimoniales, culturales y turísticos del sector La Mariscal.</li><li>- Desarrollo de 5 guiones siguiendo las rutas de los espacios culturales y patrimoniales del sector La Mariscal</li><li>- Plataforma digital de inscripción previa</li><li>- Souvenir para cada asistente al recorrido.</li></ul>	13-11-2022 27-11-2022 11-12-2022





Municipio  
de Quito



Municipio  
de Quito

Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL





**Municipio  
de Quito**



EVENTO	CANTIDAD	REQUERIMIENTO	FECHAS
Exposición fotográfica	1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 12 Impresiones e instalación de vinil laminado de 1,80 x 1,12 metros cada uno en las estructuras de la Galería al Aire Libre de la plaza El Quinde.</li> <li>- Presentación de grupo de música clásica de mínimo 5 integrantes.</li> <li>- Transporte, montaje y desmontaje del mobiliario provisto por la Administración La Mariscal (1 carpa plegable de 6,00 x 3,00 metros, sonido y amplificación).</li> </ul>	04-11-2022



**Municipio  
de Quito**

**Administración  
Especial Turística  
LA MARISCAL**



Municipio  
de Quito



Municipio  
de Quito

Administración  
Especial Turística  
**LA MARISCAL**



Municipio  
de Quito

