

# NotiTur

Órgano Informativo de la Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C.  
[www.amdetur.org.mx](http://www.amdetur.org.mx)

## ¿POR QUÉ LAS EMPRESAS SE DEBEN TRANSFORMAR?

### MERCADOTECNIA

La aplicación del Neuromarketing, Neuroliderazgo, Neuroventas en la vida laboral cotidiana

### FINANZAS

Nuevos servicios, Monedas Electrónicas y Blockchain

### TECNOLOGÍA

Retroalimentación y monitoreo de las Redes Sociales es clave

### INDUSTRIA

- » 18<sup>th</sup> Annual Shared Ownership Investment Conference
- » Lasos: The Latin American Shared Ownership Summit

» **AGENDA** Actividades AMDETUR Octubre / Diciembre 2016.

» **AMDETUR** Carta del Presidente.

# EL RENDIMIENTO HACE LA DIFERENCIA

Tour Flow

Metodología

EBITDA

Ganancias

Valor por Huésped

Cuentas por Cobrar

EL DESARROLLADOR  
**VACACIONAL**  
PROMEDIO, DEJA HASTA UN  
**50% DE LAS VENTAS**  
SOBRE LA MESA.

- Recupere ese 50% de la mesa
- Incremente su EBITDA dramáticamente
- Controle su Flujo de Efectivo sin reducir Volumen
- Optimice sus Ventas, Eficiencia, Volumen y Métrica

**Optime**   
OPTIMIZING PERFORMANCE

[www.optime.com.mx](http://www.optime.com.mx)

Tel. +52 (998) 884 9550

## DIRECTORIO AMDETUR

PRESIDENTE DEL CONSEJO	<b>Mtro. Jorge Herrera Rivadeneyra</b> Unlimited Vacation Club
VICEPRESIDENTE	<b>Ing. Gerardo Rioseco Orihuela</b> PROVAC Posadas
PRESIDENTE EJECUTIVO	<b>Lic. Carlos Trujillo Balmaseda</b>
SECRETARIO	<b>Lic. Roberto Chapur Duarte</b> RCD Resorts
TESORERO	<b>Lic. Francisco Javier Aranda Bezaury</b> Club Real Resorts
VOCALES	<b>Lic. Daniel Arroyo Schoener</b> <b>Lic. Fernando González Ortega</b> <b>Lic. Francisco Medina Elizalde</b> <b>Lic. Jorge Ocaranza Freyria</b> <b>Lic. Juan Ignacio Rodríguez Liñero</b> <b>Lic. Marcos Agostini</b> <b>Lic. Rosario Rodríguez Rojo</b>
DIRECTORA	<b>Sra. Rosa de Jesús Lugo Dorantes</b>

## DIRECTORIO NOTITUR

PRESIDENTE DEL CONSEJO	<b>Mtro. Jorge Herrera Rivadeneyra</b> Unlimited Vacation Club
VICEPRESIDENTE	<b>Ing. Gerardo Rioseco Orihuela</b> PROVAC Posadas
PRESIDENTE EJECUTIVO	<b>Lic. Carlos Trujillo Balmaseda</b>
EDITOR	<b>Lic. Paul Sánchez Acosta</b>
DISEÑO	<b>Eduardo Maldonado</b> <a href="http://www.gulpdisen.com">www.gulpdisen.com</a>
PUBLICIDAD	<b>Lic. Paul Sánchez Acosta</b> <a href="mailto:paul.sanchez@amdetur.org.mx">paul.sanchez@amdetur.org.mx</a> <a href="mailto:prensa@amdetur.org.mx">prensa@amdetur.org.mx</a>

### ASOCIACIONES LOCALES

Lic. Diego Romero Sedas, Asociación de Clubes Vacacionales de Quintana Roo, A.C. / Lic. Eduardo Flores Peña, Asociación Sudcaliforniana de Desarrolladores de Tiempo Compartido, A.C. / Ing. José Luis Centeno Vélez, Asociación de Promotores de Clubes Vacacionales del Estado de Guerrero, A.C. / C.P. Fernando Alaniz Cárdenas, Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa, A.C. / Lic. Claudio Balderrama, Asociación de Desarrolladores y Operadores Turísticos de Ixtapa y Zihuatanejo, A.C. / Ing. Guillermo Dávila Espinosa, Asociación de Desarrolladores Turísticos de Manzanillo y Costa Alegre, A.C. / Lic. Carlos Ramírez Mora, Asociación de Desarrolladores y Promotores Turísticos de Tiempo Compartido, A.C. (Puerto Vallarta).

Notitur es una publicación trimestral, editada por la Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C. (AMDETUR), WTC, Montecito # 38, Piso 32, Oficinas 11 – 14, Col. Nápoles, Ciudad de México 03810, Teléfonos: (55) 5488 2028 al 31, cuyos registros son: Certificado de Licitud de Título No. 3856, de fecha 19 de abril de 1989. Certificado de Licitud de Contenido de la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas No. 3172 de fecha 19 de abril de 1989. Número de Certificado de Reserva otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor, Secretaría de Educación Pública 04-2005- 030817343600-102.

AMDETUR no se hace responsable por los anuncios y publirreportajes publicados en Notitur. En Notitur cumplimos con el tratamiento de datos personales, de acuerdo con la Ley Federal de Protección de Datos en Posesión de Personas Particulares. Para mayor información sobre este tema favor de visitar nuestra página en internet: [www.amdetur.org.mx](http://www.amdetur.org.mx)



**COMPARTIR**  
ESTA REVISTA

Si desea recibir la versión electrónica de Notitur, en español o inglés, solicítela a:  
[paul.sanchez@amdetur.org.mx](mailto:paul.sanchez@amdetur.org.mx)  
o descárguela directamente en:  
[issuu.com/notitur/](http://issuu.com/notitur/)

# CARTA DEL PRESIDENTE

La industria de los Clubes Vacacionales, ha sido un motor de desarrollo para México y la industria turística en general, ya que somos el segundo país en ventas a nivel mundial detrás de los Estados Unidos y el primer lugar a nivel Latinoamérica.

Mantenemos el 72% de ocupación en los principales destinos turísticos contra el 61% de la hotelería tradicional, asimismo somos grandes generadores de empleos bien remunerados ya sea directa e indirectamente.

Nuestro país cuenta con un gran potencial en conectividad que permite a los turistas tanto extranjeros como mexicanos trasladarse a los principales destinos turísticos donde la industria de los Clubes Vacacionales tiene presencia.

La actividad turística es uno de los principales rubros de importancia dentro de la economía de nuestro país, aportando el 8.5% del PIB nacional generando divisas por más de \$17,400 millones de dólares, lo cual ubicó a México del lugar 22 al 17 en el ranking de la OMT.

En el contexto internacional, México está posicionado como un mercado altamente competitivo siendo así uno de los destinos más atractivos para los inversionistas y esto nos convierte en el tercer mercado más importante después de Estados Unidos y Canadá.

Este 2016, estimamos cerrar con cifras 10% más en cuanto a llegadas de turistas internacionales y un incremento de 9% en captación de divisas comparado con el cierre de 2015.

AMDETUR les desea felices fiestas decembrinas y un 2017 lleno de buenos proyectos para toda la industria turística, en particular para los Clubes Vacacionales.

**MTRO. JORGE HERRERA RIVADENEYRA,**  
PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO



## EL PROGRAMA DE ASESORÍA Y CALIFICACIÓN DE PROYECTOS

FONATUR, AMDETUR y “El Programa de Asesoría y Calificación de Proyectos” te invitan a que nos envíes tu proyecto de inversión turística, para que expertos de FONATUR, te **ASESOREMOS** en la integración de tu Plan de negocios, o bien **CALIFIQUEMOS** tu proyecto y podamos acercarte a una posible Fuente de Financiamiento.

**¡ACERCATE CON NOSOTROS!**

### INFORMES:

DIRECCIÓN DE SERVICIOS DE APOYO AL SECTOR TURÍSTICO  
Subdirección de Asesoría y Calificación de Proyectos  
Tel. 5090 4289 y 5090 4261  
E-mail asesoria\_califica@fonatur.gob.mx



Tecoyotitla No. 100, 4º piso  
Col. Florida, C.P. 01030, México, D.F.

# NotiTur

## OCT / DIC 2016

### 02 AGENDA

#### ACTIVIDADES AMDETUR

Conoce las actividades y eventos en los cuales AMDETUR estuvo presente en los meses de Octubre y Noviembre, hasta el cierre de esta edición.

### 14 MERCADOTECNIA

#### LA APLICACIÓN DEL NEUROMARKETING, NEUROLIDERAZGO, NEUROVENTAS EN LA VIDA LABORAL COTIDIANA

Las técnicas de las neurociencias se han convertido en herramientas vitales que enriquecen gran parte de las actividades de trabajo. Descubre en qué consisten.

### 19 FINANZAS

#### NUEVOS SERVICIOS, MONEDAS ELECTRÓNICAS Y BLOCKCHAIN

¿Qué son las Bitcoins? ¿Cómo aprovechar los Blockchain para alcanzar a los clientes? El mundo de las finanzas y la mercadotecnia se enlazan con nuevos instrumentos tecnológicos. Aquí una explicación.

### 24 TECNOLOGÍA

#### RETROALIMENTACIÓN Y MONITOREO DE LAS REDES SOCIALES ES CLAVE

Las Redes Sociales son un instrumento insoslayable para conocer la opinión de los clientes.

### 26 INDUSTRIA

#### 18TH ANNUAL SHARED OWNERSHIP INVESTMENT CONFERENCE

Acerca de la conferencia que organizó Interval International en el Eden Roc Miami Beach Resort & Spa con más de 500 participantes.



21

### ARTÍCULO

#### ¿POR QUÉ LAS EMPRESAS SE DEBEN TRANSFORMAR?

El reto actual de las empresas es aprovechar las posibilidades de la tecnología de la información para integrarlas a todas y cada una de sus operaciones.

### 27 INDUSTRIA

#### LASOS: THE LATIN AMERICAN SHARED OWNERSHIP SUMMIT

Sobre el evento organizado por RCI en el Hard Rock Hotel & Casino Punta Cana, República Dominicana en el que reunió a 10 países de América.

# ACTIVIDADES AMDETUR

## 1<sup>ER</sup> MÁSTER EN COMERCIALIZACIÓN, AMDETUR 2016 19 DE SEPTIEMBRE

Iniciamos uno de los proyectos más interesantes de la industria, el "1<sup>er</sup> Máster en Comercialización, AMDETUR 2016". El objetivo de este 1<sup>er</sup> Máster es profesionalizar a la industria, a través de acercar a los mejores exponentes en temas específicos de la comercialización, de forma tal, que los participantes puedan adquirir los conocimientos y desarrollen las herramientas necesarias para mejorar día con día sus habilidades. Este 1er Máster tuvo una duración de 3 meses y contó con 18 diferentes exponentes, tanto nacionales como internacionales. Los asistentes quedaron muy satisfechos por la calidad de los expositores. ▼

1<sup>er</sup> Máster en  
**Comercialización**  
AMDETUR 2016  
Forma parte de esta primera generación de especialistas en comercialización

Del 19 de septiembre al 24 de noviembre de 2016

Linda Clemons  
Jim Madrid



## 3<sup>RA</sup> JUNTA DE CONSEJO DIRECTIVO DE AMDETUR 22 DE SEPTIEMBRE

Se llevó a cabo la 3<sup>ra</sup> Junta de Consejo Directivo de AMDETUR, donde se presentaron informes de actividades y financieros, de la misma manera se abordaron temas diversos de interés para nuestra industria. ▼



## EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO 22 DE SEPTIEMBRE

El segundo tema en nuestro 1er Máster fue "Evolución del Producto", impartido por Gonzalo Maqueda Cornejo de Unlimited Vacation Club.



## DESAYUNO DE TRABAJO PROFECO - AMDETUR 24 DE SEPTIEMBRE

Reunión desayuno de trabajo PROFECO - AMDETUR, con la presencia del Procurador Federal del Consumidor, Lic. Ernesto Nemer Álvarez, y los Presidentes Ejecutivos de las asociaciones AMDETUR, ASUDESTICO y ACLUVAQ. ▼





## REUNIÓN DE SEGUIMIENTO DEL CONVENIO DE COLABORACIÓN ENTRE AMDETUR Y CMIC NACIONAL 04 DE OCTUBRE

Reunión de seguimiento del Convenio de Colaboración entre AMDETUR y CMIC Nacional. Estuvieron presentes: Ing. Juan Paratore García, Ing Rafael López, Ing. Carlos Cuauhtémoc Martínez, Ing. Guillermo Leal y Fernando Díaz por parte de CMIC y el Lic. Carlos Trujillo Balmaseda, Virginia Martínez Anguiano y Paul Sánchez Acosta por parte de AMDETUR. ▼

## PERFIL DEL COMPRADOR MEXICANO 26 DE SEPTIEMBRE

"Perfil del Comprador Mexicano" fue el tercer tema de nuestro "1er Máster en Comercialización", impartido por Guillermo Dávila Espinosa de Club Innegra.



## DÍA MUNDIAL DEL TURISMO 27 DE SEPTIEMBRE

Celebramos el Día Mundial del Turismo, cuyo objetivo es sensibilizar a la comunidad internacional de la importancia del turismo y su valor social, cultural, político y económico.

## PERFIL DEL COMPRADOR EXTRANJERO 28 DE SEPTIEMBRE

Ana Cristina Marín de Interval International, impartió el tema "Perfil del Comprador Extranjero" en nuestro 1er Máster en Comercialización.



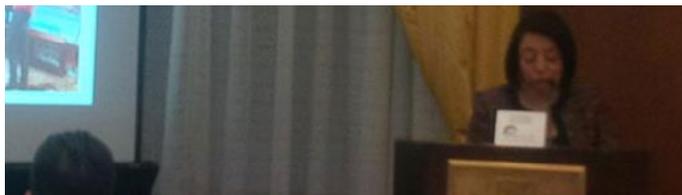
## NEUROMARKETING 03 Y 04 DE OCTUBRE

Raúl Miranda Rodríguez de la empresa Forma de Vida, presentó durante dos días el tema "Neuromarketing".



## JORNADA DE CONSULTORÍA DE LA CÁMARA NACIONAL DE EMPRESAS DE CONSULTORÍA 29 DE SEPTIEMBRE

Se realizó la Jornada de Consultoría de la Cámara Nacional de Empresas de Consultoría - Oportunidades para la Consultoría en el Sector Turismo, con la participación de la Subsecretaria de Planeación y Política Turística de SECTUR, Mtra. María Teresa Solís Trejo. ▼



## TOMA DE PROTESTA DE LA CONFEDERACIÓN PANAMERICANA DE ESCUELAS DE HOTELERÍA, GASTRONOMÍA Y TURISMO 07 DE OCTUBRE

Toma de Protesta de la Confederación Panamericana de Escuelas de Hotelería, Gastronomía y Turismo (CONPETH), con la presencia del Secretario de Turismo de SECTUR CDMX, Lic. Miguel Torruco Marqués. Asumió la Presidencia para este trienio, la Maestra Guadalupe Vargas Jacobo, Directora de la Escuela Superior de Turismo del Instituto Politécnico Nacional. ▼





Felicidades al Mtro. Jorge Herrera Rivadeneyra, Director General de Unlimited Vacation Club, por su destacada conferencia magistral en la "XXVII Cátedra de Turismo Miguel Alemán Valdés" con el tema: "Unlimited Vacation Club, Un Nuevo Modelo de Negocio".

## XXVII CÁTEDRA DE TURISMO MIGUEL ALEMÁN VALDÉS 11 DE OCTUBRE

Desayuno previo a la presentación de la "XXVII Cátedra de Turismo Miguel Alemán Valdés", a cargo del Mtro. Jorge Herrera Rivadeneyra, Director General de Unlimited Vacation Club. Estuvieron presentes el Dr. Alejandro Carrillo, Presidente de la Fundación; Lic. Dominique Berthelot, Vice Presidente de la Comisión de Turismo de la Fundación; Jean Berthelot, prestigioso hotelero de la industria y miembro de la Fundación; Alejandro Morones Ochoa, Ex Subsecretario de Turismo; Luis Walton, reconocido abogado del medio y Ricardo Montaudon de RCI. ▼



## PROSPECTACIÓN 11, 12 Y 13 DE OCTUBRE

Miguel Osuna Bertotti de Unlimited Vacation Club, nos habló de la "Prospectación" en nuestro "1er Máster en Comercialización".



## CATEDRA DE TURISMO 12 DE OCTUBRE

El Mtro. Jorge Herrera Rivadeneyra, presentó ante alumnos del Centro de Estudios Superiores de San Ángel (CESSA), una "Catedra de Turismo"; lo anterior como parte del programa de actividades de la Fundación Miguel Alemán.



## MADRID, DESTINO 7 ESTRELLAS 18 DE OCTUBRE

Se llevó a cabo la presentación, "Madrid, Destino 7 Estrellas", campaña creada para posicionar Madrid como destino de compras, a través del fomento de los ejes comerciales de mayor afluencia de turistas de aquella ciudad. Se contó con la presencia del Embajador de España en México, D. Luis Fernández Cid; Isabel Alonso, Directora de la Oficina Española de Turismo y Miguel Bufalá de la Cámara de Comercio de Madrid.



## OBSERVATORIO TURÍSTICO DE LA CIUDAD DE MÉXICO 18 DE OCTUBRE

AMDETUR participó en el Grupo de Trabajo del Observatorio Turístico de la Ciudad de México, con el que se pretende monitorear 8 diferentes dimensiones: Vulnerabilidad, Rentabilidad, Diversificación, Calidad, Profesionalización, Gobernanza, Territorio e Innovación. ▼



## VENDER A LA MENTE 19 DE OCTUBRE

El siguiente tema en el "1er Máster en Comercialización", fue "Vender a la Mente" que presentó Bernardo Vásquez Kuri de Royal Holiday.



## COMPARECENCIA DEL LIC. MIGUEL TORRUCO MARQUÉS

Se llevó a cabo la comparecencia del Lic. Miguel Torruco Marqués, Secretario de Turismo de la Ciudad de México, ante las Comisiones Unidas de Fomento al Comercio y Turismo de la Asamblea Legislativa de la CDMX. ▼



## IX ASAMBLEA GENERAL DE MIEMBROS DEL CONAET 20 DE OCTUBRE

Estuvimos presentes en la IX Asamblea General de Miembros del Consejo Nacional para la Calidad de la Educación Turística (CONAET). AMDETUR es miembro fundador de este Consejo. ▼





**ENTREVISTA AL MTR. JORGE HERRERA RIVADENEYRA 20 DE OCTUBRE ▲**

La revista "Líderes Mexicanos" entrevistó a nuestro Presidente del Consejo, Mtro. Jorge Herrera Rivadeneira.

**ASAMBLEA DEL CONSEJO NACIONAL EMPRESARIAL TURÍSTICO 24 DE OCTUBRE**

Se llevó a cabo la Asamblea del Consejo Nacional Empresarial Turístico (CNET), con la presencia de la Lic. Lourdes Berho, Directora del Consejo de Promoción Turística de México (CPTM). ▼



**BODY LANGUAGE 26 DE OCTUBRE**

Linda Clemons de la empresa Sisterpreneur, Inc., habló del poder de las palabras y la comunicación no verbal, en su presentación "Body Language". ▼



**XXVII PREMIO NACIONAL TLACAÉLEL DE CONSULTORÍA ECONÓMICA 27 DE OCTUBRE**

XXVII PREMIO NACIONAL TLACAÉLEL DE CONSULTORÍA ECONÓMICA. Con la presencia del Dr. José Antonio Meade Kuribreña, Secretario de Hacienda y Crédito Público; Lic. Julio A. Millán Bojalil, Presidente de Consultores Internacionales; Ing. Enrique Solana Senties, Presidente de CONCANACO y el Dr. Abelino Torres Montes de Oca, Director de Economía de la Benemérita Universidad de Guadalajara. ▼



**DÍA INTERNACIONAL DEL TIEMPO COMPARTIDO 1 DE NOVIEMBRE**

¡Muchas Felicidades a todos los que forman parte de ésta gran industria!



**CLOSER'S WORKSHOP 31 DE OCTUBRE, 1 Y 2 DE NOVIEMBRE**

Felipe Vargas de Sirenis Premium Travelers International, presentó la nueva tendencia "New School", con el tema "Closer's Workshop", en el "1er Máster en Comercialización". ▼





**TECNOLOGÍA AVANZADA EN MENTAL TRAINING 4 DE NOVIEMBRE**

"Tecnología Avanzada en Mental Training", fue el siguiente tema de nuestro Máster, impartido por Jim Madrid de Advance Sports Technology, Inc.

**EL ABC DE UNA OPERACIÓN EFICIENTE DEL CLUB**

**10 DE NOVIEMBRE**

Esteban Arce de RCI, expuso en su presentación "El ABC de una Operación Eficiente del Club", los indicadores críticos de gestión, la administración del capital humano, administración del servicio postventa.



**99 REUNIÓN CONCANACO-SERVYTUR**

**11 DE NOVIEMBRE**

El Presidente de la República, Lic. Enrique Peña Nieto, asistió a la 99 Reunión CONCANACO-SERVYTUR, evento en el que fue galardonado en la categoría "Turismo", el Ing. José Antonio Chapur, Presidente de Palace Resorts. ▼



**CONSOLIDANDO RELACIONES**

**8 DE NOVIEMBRE**

Gonzalo Seemann de RCI, nos habló de las necesidades del consumidor actual y la importancia de la tecnología en el entorno, con la presentación "Consolidando Relaciones".



**ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES**

**9 DE NOVIEMBRE**

AMDETUR asistió a la presentación "Zonas Económicas Especiales", que ofreció el Lic. Gerardo Gutierrez Candiani, Titular de la Autoridad Federal a cargo de las ZEE's.



**REUNIÓN DE TRABAJO PROFECO - AMDETUR**

**14 DE NOVIEMBRE**

Reunión de Trabajo PROFECO - AMDETUR, con la presencia del Sub Procurador Jurídico, Lic. Rafael Ochoa, el Sub Procurador de Verificaciones, Salvador Farías; así como el Director General Jurídico Consultivo, Lic. Raúl Muñoz, y la Directora General de Contratos, Dra. Maricruz Santana. ▼



**REVENUE MANAGEMENT**

Carlos Pérez y Pérez de RCI, presentó el tema "Revenue Management" en el "1er Máster en Comercialización", en donde habló de las estrategias y métricas para la maximización de ingresos en el club.



**EXPO NEGOCIOS INMOBILIARIOS**

**9 DE NOVIEMBRE**

Asistimos a la "Expo Negocios Inmobiliarios", la cual contó con la presencia del Director General del Infonavit, el Lic. David Penchyna Grub.





**JAMAICA PROMOTIONS CORPORATION**  
**15 DE NOVIEMBRE ▲**

Reunión de trabajo con "Jamaica Promotions Corporation" (JAMPRO), con la presencia de Diane Edwards y Nicholas Sutherland y representantes de AMDETUR, Lic. Carlos Trujillo Balmaseda, Rosa de Jesús Lugo Dorantes y Lic. Paul Sánchez Acosta.

**TÉCNICAS DE CONTRATACIÓN-PERFILES**

"Técnicas de Contratación-Perfiles", fue el tema presentado por Ana María Díaz de Royal Holiday, en nuestro Máster, en el que habló de los retos y desafíos del reclutamiento y de la atracción de talento.



**BANDERAZO DE SALIDA**  
**16 DE NOVIEMBRE**

El Dr. Miguel Ángel Mancera, Jefe de Gobierno de la Ciudad de México y el Lic. Miguel Torruco Marqués, Secretario de Turismo CDMX, dieron el "Banderazo de Salida" a 10 nuevas unidades de Turibus. ▼



**NEUROLIDERAZGO**  
**16 DE NOVIEMBRE**

Arturo Ruíz-Velasco Romero de OM Capital Humano, presentó el tema "Neuroliderazgo", en el que se identificaron las diferencias entre liderazgo positivo y liderazgo ejemplar.



**AL RESCATE 16 DE NOVIEMBRE**

Se llevó a cabo la reunión sobre la Iniciativa "Al Rescate", para la creación de Bancos de Alimentos, con la presencia del Mtro. Enrique de la Madrid Cordero, Secretario de Turismo del Gobierno de la República. ▼



**11º ANIVERSARIO DE "EN CONCRETO"**  
**16 DE NOVIEMBRE**

Asistimos al 11º Aniversario de "En Concreto"; en donde además de premiar a lo más destacado de la vivienda y el turismo, se hizo un homenaje póstumo al Ing. Luis Zárate Rocha, quien fuera Director General de la Fundación ICA y ex líder de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), con el cual AMDETUR celebró el primer y segundo convenio de colaboración. ▼



**4ª. ENTREGA DE PREMIOS POCHTECA DE PLATA**  
**17 DE NOVIEMBRE**

El Secretario de Turismo de la SECTUR CDMX, Lic. Miguel Torruco Marqués, presidió la Ceremonia de la "4a. Entrega de Premios Pochteca de Plata", a lo más destacado del turismo CDMX. El premio se entrega a escuelas de turismo, personalidades que trabajan en pro del turismo, policías turísticos, artesanos, y sitios turísticos culturales. ▼





## EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO 17 DE NOVIEMBRE ▲

Francisco Contreras Rodríguez de Digital Smart Image, presentó el tema "Equipos de Alto Rendimiento" en el "1er Máster en Comercialización".

## TECNOLOGÍA HUMANA 21 DE NOVIEMBRE

Carlos Salinas de CEDECCO, habló de la "Tecnología Humana" y la teoría de los marcos relacionales y la activación conductual en nuestro Máster. ▼



## SEGUNDA SESIÓN ORDINARIA 2016 DEL COMITÉ CONSULTIVO NACIONAL DE NORMALIZACIÓN TURÍSTICA 22 DE NOVIEMBRE

AMDETUR acudió a la reunión de la Segunda Sesión Ordinaria 2016 del Comité Consultivo Nacional de Normalización Turística. ▼



## 40ª. FERIA DEL ATLÁNTICO 24 AL 27 DE NOVIEMBRE ▲

Estuvimos presentes en la ceremonia de inauguración e izamiento de banderas de la "40a. Feria del Atlántico", que estuvieron a cargo del Director General de la Institución Ferial de Canarias (INFECAR), D. Manuel Mora Mourido. Asimismo, se llevó a cabo una reunión de trabajo entre Representantes Patronales Canarios y los Representantes de Latinoamérica invitados. ▼





# Afíliate con nosotros

La Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos (AMDETUR) reúne al 90% de las empresas desarrolladoras dedicadas al Tiempo Compartido, actividad que se ha convertido en un pilar importante en el turismo en México.

Si usted es un desarrollador turístico o su negocio está involucrado con esta industria lo invitamos a ser parte de nuestra asociación. Favorezca el crecimiento de su empresa y disfrute de amplios beneficios al ser socio de AMDETUR.

[www.amdetur.org.mx](http://www.amdetur.org.mx)

 /amdeturmx  @AMDETUR

 AMDETUR

# INM•BILIARE

LATAM

DESCARGA LA REVISTA

[www.inmobiliare.com](http://www.inmobiliare.com)

# Suscríbete

con un costo de \$500  
y recibe la revista bimestralmente



Descarga la edición en formato PDF y léela donde quieras

 INMOBILIARE

 @INMOBILIARE

 INMOBILIARE\_LATAM



AMDETUR desea externar su más sincero agradecimiento a cada uno de los alumnos e instructores por su valiosa participación.

## FINALIZACIÓN DEL 1<sup>ER</sup> MÁSTER EN COMERCIALIZACIÓN, AMDETUR 2016

**23 DE NOVIEMBRE ▲**

Concluimos nuestro "1er Máster en Comercialización, AMDETUR 2016", con el tema "Rompiendo Paradigmas", que impartió Tony Martínez de Success Is The Movement.



## CONFERENCIA DE PRENSA CONJUNTA AMDETUR-ADEPROTUR

**30 DE NOVIEMBRE**

Conferencia de prensa conjunta AMDETUR-ADEPROTUR, donde se dieron a conocer cifras de nuestra industria a medios locales, asimismo se anunció a Puerto Vallarta como sede de la XXXI Convención 2017 & 27ª Expo AMDETUR. ▼

## MEXICO INFRASTRUCTURE FORUM 2016

**23 DE NOVIEMBRE**

Asistimos como invitados al evento "Mexico Infrastructure Forum 2016". ▼



## 4ª. JUNTA DE CONSEJO DIRECTIVO AMDETUR 2016

4ª. Junta de Consejo Directivo AMDETUR 2016, donde se presentó el informe de actividades de nuestra asociación y se trataron temas de interés para la industria. ▼

## REUNIÓN AMDETUR Y ADEPROTUR

**29 DE NOVIEMBRE**

Reunión de coordinación para la rueda de prensa que realizaron conjuntamente AMDETUR y ADEPROTUR, así como la Junta de Consejo Directivo de AMDETUR. ▼



Para mayor información sobre estas actividades, favor de comunicarse a las oficinas de AMDETUR.



# INCREMENTE SUSTANCIALMENTE SUS VENTAS



**FORMA DE VIDA  
CONSULTORÍA Y  
CONCIENTIZACIÓN, S.C.**

# Afíliate 2017

**Fortalece a tu empresa perteneciendo a la  
Cámara Nacional de Empresas de Consultoría**

- 
- Representatividad y defensa de los intereses de la consultoría.
  - Networking con lo más destacado del sector.
  - Relación con grandes clientes del sector público y privado.
  - Precio preferencial en Jornadas de Consultoría presentadas por funcionarios de primer nivel.
  - Descuentos en capacitación, avalada por la STPS.
  - Costo preferencial en certificación documental bajo la norma ISO/IEC-17040.
  - Envío mensual de la revista Consultoría Industria del Conocimiento.
  - Tarifas especiales para publicidad en medios de la CNEC.

**Afíliate ahora y goza de los beneficios de tu inversión**



# LA APLICACIÓN DEL NEUROMARKETING, NEUROLIDERAZGO, NEUROVENTAS EN LA VIDA LABORAL COTIDIANA

Por **Raul Miranda Rodríguez**

Director General

Forma de Vida Consultoría y Concientización, S.C.

[www.formadevida.com.mx](http://www.formadevida.com.mx)



**E**l neuromarketing consiste en la aplicación de técnicas que pertenecen a las neurociencias y al ámbito del marketing, analizando los niveles de emoción, atención y memoria que poseen los diferentes estímulos que perciben las personas, con la intención de mejorar la gestión de recursos en las empresas, sin aumentar los gastos e incrementando la comercialización de los productos, servicios y bienes que existen en el mercado. Esto permite a los asesores de venta conocer la forma en que trabaja el inconsciente del ser humano y así se logra mayor empatía y confianza en los clientes, impulsando la decisión de compra en forma inmediata.



Foto: John Baldessari, *Brain/Cloud* (2009), [www.baldessari.org](http://www.baldessari.org)

Por otro lado, la neuroventa se focaliza en los procesos cerebrales que se desencadenan en cada momento de la relación prospecto/cliente - vendedor. El objetivo es enriquecer las habilidades, competencias y destrezas mentales que debe poseer un vendedor profesional altamente exitoso, empleando los adecuados impactos subliminales direccionados al inconsciente de los consumidores, calificando al cliente de forma precisa, de manera que le permite vender características, beneficios y cualidades de sus productos, servicios o bienes, potencializando el proceso de ventas en sus 7 etapas.

Los códigos faciales, las miradas, la gestualidad y el adecuado manejo de las manos permiten que el lenguaje corporal cobre gran relevancia en la toma de decisiones, adicionalmente por medio de la comunicación verbal y el uso adecuado de la gramática generativa, a través de conectores, imperativos, y frases de alto impacto, para fomentar la necesidad de compra de forma inmediata, de tal manera que el vendedor genere confianza en el consumidor, superando su expectativa de compra, permitiéndole ser más asertivo entre su ser y hacer al momento de vender.

***El neuroliderazgo es la disciplina que mejora la efectividad de los líderes en la toma de decisiones.***

El neuroliderazgo es la disciplina que mejora la efectividad de los líderes teniendo como apoyo los procesos cerebrales vinculados al mundo organizacional y el ejercicio del liderazgo, para la solución de problemas y toma de decisiones; innovación y creatividad; regulación emocional; colaboración e influencia, al igual que la gestión del cambio.

De esta manera, el líder se desarrolla eficazmente aumentando su asertividad en la toma de decisiones, incrementando así su capacidad creativa en la organización. ◀

A DONDE QUIERA  
QUE GIRE,  
AHÍ ESTAREMOS  
PARA ENTREGARLE  
PODEROSAS  
SOLUCIONES  
DE NEGOCIOS.

**RCI**<sup>®</sup> **360**<sup>°</sup>

**FULL CIRCLE SUPPORT**<sup>SM</sup>



**LEADS**

- RCI Referrals
- RCI Fun Pack Tour Incentive
- Endless Vacation Rentals
- RCI TV

**SALES**

- RCI Trials Program
- RCI Experience Program
- RCI First Day Incentive
- RCI LiveStream
- RCI Presenter
- RCI Elite Rewards
- Clouds & Destinations
- RCI Vacation Trends

**OWNERS**

- RCI Weeks / RCI Points
- The Registry Collection
- RCI Platinum
- RCI.com
- Endless Vacation Magazine

**OPERATIONS**

- Resort Services Solutions
- TORE (Tourism Oriented Real Estate Advisory and Consulting)
- Direct Marketing Services
- Inventory Management Advisory
- TOLC (Timeshare Online Listening Center)
- RCIAffiliates.com



# resort SERVICES SOLUTIONS

## “One Stop Shop”

PROCESO DE TERCERIZACIÓN DE NEGOCIO



Resort Services Solutions, es la unidad de negocios de Wyndham Destination Network especializada en la tercerización de procesos de negocio, la cual brinda las mejores soluciones para administrar con los más elevados estándares de productividad y calidad, el activo más importante del negocio: **sus clientes.**

**+** de 1,500,000  
contactos anuales.

Infraestructura  
tecnológica de  
vanguardia.

**+** de 15 años de experiencia  
en la industria turística.

Servicios en  
4 idiomas

(Español, Inglés,  
Francés y Portugués)

**+** de 250,000  
propietarios atendidos

Somos expertos en el modelo de negocio. Entendemos sus necesidades de pre-venta, venta y post-venta, asegurándole la generación de prospectos calificados, herramientas para su cierre de ventas y una experiencia de servicio inigualable para sus Socios.

nos respaldan como *la mejor opción*  
en servicios especializados.

Contacto: **Esteban Arce - RSS Business Development Director**  
E-mail: **esteban.arce@latam.rci.com** Teléfono: **5255 5283 1029**



La Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos A.C.

## Felicita a:

Sandra De Leeuw Menéndez	Luis Eduardo Escobar Morán
Griselda Diarte Aréchiga	Víctor Moshe Schwartz
Aldo Morán García	Isaac Valencia López
José Juan Chiriboga Rojas	Aristides Horacio Muñiz Ruiz
Oscar Ávila Mendoza	Jaime Ducoing Ramírez
Adriana Quiñones Vázquez	Enrique Gallardo Rodríguez
Nayeli Yasmín Castillo Carrillo	Mladen Lukac
Rebeca Acosta Sánchez	Eduardo Peña Vega
Elizabeth Becerril Quintero	Clarisa Silva García
Yessica Altamirano Hernández	Giovanna Camacho Terán
Patricia Rosales Vizzuett	Patricia del Río Camargo

Por ser parte de la Primera Generación del

# 1<sup>er</sup> Máster en Comercialización

así como a los premiados de los Trabajos Recepcionales:

Mariano A. Fernández Shelley, 1<sup>er</sup> lugar, Los Cabos

Ricardo Rodríguez Jiménez, 2<sup>o</sup> lugar, Cancún

Luis Alberto Villuendas Mar, 3<sup>er</sup> lugar, Cancún

PATROCINADORES



[www.amdetur.org.mx](http://www.amdetur.org.mx)



# NUEVOS SERVICIOS, MONEDAS ELECTRÓNICAS Y BLOCKCHAIN

Por **Juan Carlos del Castillo**  
Director Técnico del Consejo para la Acreditación de la  
Educación Superior, A.C., Copaes  
[jcdelcasti@gmail.com](mailto:jcdelcasti@gmail.com)



**E**stamos al borde de un cambio de paradigma en cuanto a servicios comerciales y financieros se refiere; vemos que empieza a utilizarse una tecnología que hoy se denomina blockchain (o bloques de datos), consistente en una cadena de registros basadas en series numéricas, lo que la vuelve muy segura y prácticamente inviolable.

En los servicios turísticos, el blockchain puede tener un sinfín de usos, como el registro de transacciones, del comportamiento de clientes, así como de sus preferencias y otros registros relativos su actividad; con estos se pueden identificar tendencias para generar mejoras.

La tecnología basada en blockchain se puede sincronizar con dispositivos especializados como pulseras inteligentes, detectores y puntos de venta, los cuales generan información que se concentra en una base de datos con las actividades de los usuarios.

**Toda la información generada se deposita en bases de datos especializadas que pueden ser analizadas y aprovechadas para la toma de decisiones.**

Otra adición importante son los monederos inteligentes basados en monedas electrónicas o criptomonedas, que permitan a los clientes realizar sus compras y pagos dentro del desarrollo turístico; incluso si se utilizan monedas electrónicas como **bitcoins** o **bankcoins**, esta misma pulsera podría servir para hacer pagos fuera del desarrollo en comercios que acepten este tipo de criptomonedas, o bien realizar cambios en los cajeros automáticos de estas criptomonedas.

Una de las grandes ventajas de contar con pulseras inteligentes, es que estas realizan un monitoreo permanente del cliente, sus gustos y rutas, además de que se puede realizar una identificación de cada persona que la porte, lo que permite ofrecerles un servicio y trato personalizado y de mayor calidad, por ejemplo al llamarlos por su nombre

cuando ingresan a una zona, saber si tienen alguna preferencia por algún alimento, o enviarles promociones específicas cuando están pasando por alguna zona.

También es viable conectar esta información con una serie de nuevos servicios como telefonía, canales de televisión, acceso a zonas especiales, alarmas personalizadas, intercomunicación entre pulseras, asignación de controles de padres, apertura de llaves de acceso, geolocalización, entre otras.

Toda esta información generada se deposita en bases de datos especializadas que pueden ser analizadas y aprovechadas para la toma de decisiones.

Finalmente, en relación a las criptomonedas, vemos que son una tendencia que está avanzando rápidamente en todo el mundo, por lo que vale la pena empezar a abrir canales para recibir pagos en este tipo de monedas electrónicas para atraer a nuevos clientes de diferentes partes del mundo que ya las utilizan como un medio de pago.

En México la compañía **BANKCOIN.global** es una startup que está innovando en tema de blockchain y las monedas electrónicas; una de sus líneas de trabajo es aplicar esta tecnología avanzada a soluciones y nuevos servicios para sistemas turísticos. ◀



SAVE THE DATE

**30** AMETUR  
aniversario

XXXI Convención Anual & 27a Expo

Junio 20, 21 y 22, 2017

Hotel Sheraton Baganvillas

Puerto Vallarta, Jal.

**adeprotur**  
Invested in Excellence

# ¿POR QUÉ LAS EMPRESAS SE DEBEN TRANSFORMAR?

Por **Rolando Garay**  
Socio Líder de Tecnologías de la Información  
KPMG en México  
asesoria@kpmg.com.mx  
[www.delineandoestrategias.com](http://www.delineandoestrategias.com)



**E**n medio de entornos desafiantes, en los que los clientes demandan de las empresas nuevas formas de satisfacer sus necesidades, las organizaciones están obligadas a embarcarse en proyectos de transformación del negocio, invirtiendo en programas de innovación y tecnología para ser más competitivas. No cuestionar el modelo actual de operación marca la diferencia entre las empresas que fracasan y las que son exitosas.

Hasta hace algunos años, existía la percepción de que este tipo de proyectos solo involucraba a las áreas de Tecnología. Sin embargo, la lección –que muchas han aprendido luego de tropiezos y que otras apenas comienzan a adoptar– es que el objetivo es la transformación del negocio y que la tecnología es un vehículo para ejecutar el cambio. Proyectos de ese estilo requieren el compromiso de la Alta Dirección y el respaldo de todas las áreas del negocio y el apoyo de las Tecnologías de la Información (TI).



### Defina el rumbo

Un proceso de cambio de estas dimensiones no llevará a la empresa a ninguna parte si la Alta Dirección no define su rumbo. Generalmente, una transformación persigue resultados en al menos uno de los siguientes ejes:

Obtener crecimiento

Aumentar la productividad y/o eficiencia

Ganar posición de mercado y/o relacionamiento con clientes

Mitigar los riesgos

Optimizar la eficiencia, solucionar retos competitivos, visualizar oportunidades que otros no han abordado, prevenir la obsolescencia tecnológica y dispersar riesgos regulatorios o de mercado son algunos de los retos que persigue la transformación en una empresa y las TI serán necesarias para determinar su alcance.



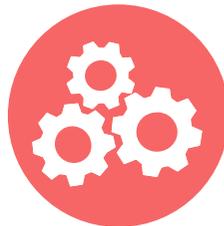
### Factores del cambio

Un proyecto de transformación no será exitoso si no logra alinear tres factores en torno a la estrategia. Nos referimos a:



#### Gente

Alinear, comunicar la necesidad del cambio, convencer y entrenar a los colaboradores alrededor de la transformación es fundamental, pues estos proyectos suelen cambiar los roles que ellos juegan en una organización e incluso, sus carreras.



#### Procesos

Son el conjunto de actividades necesarias para realizar una función de negocio. Los nuevos sistemas de información que no modifican procesos, difícilmente pueden arrojar resultados. En algunos casos mal planeados, los sistemas automatizan procesos ineficientes. Una buena definición de ellos provoca que las empresas funcionen con eficiencia.



#### Tecnología

Es el vehículo que soporta el cambio en una organización. Es vital destacar que la decisión sobre qué tecnología implementará una organización es posterior a la discusión sobre cuál es la visión estratégica de la transformación. Es decir: primero se define hacia dónde iremos; después, qué tecnología nos llevará hacia allá.



El ambiente competitivo en los negocios empuja a las empresas a cuestionar constantemente su modelo de operación. Una adecuada estrategia de transformación supone que la empresa conozca dónde está hoy y dónde quiere estar mañana.

Mientras más rápido la empresa aplique las mejoras, mayores serán las posibilidades de éxito. Sin duda, las que no cuestionen su modelo de negocio, enfrentarán riesgos más complejos. Perder oportunidades valiosas para crecer en el negocio o -peor aún- desaparecer del mercado, pueden ser dos de los riesgos que corren aquellas organizaciones que posterguen la decisión de cambiar. ◀



La Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos A.C.

## Felicita a:

Gerardo Criado Bonilla

Neiby Aurora Echeverría Valle

Gregorio Hernández Estrada

Karina Delgadillo Inda

Rafael Martínez Paredes

Mario Alberto Díaz Reyna

Leonardo Pereira Nunes  
Rodrigues Borges

Camila Haido

Lilliane Holanda  
De Carvalho Costa

Pedro Henrique Reategui Pires

Esaú Mosqueira Nuño

Marvelis Radilla Treviño

Víctor Manuel Acuña Díaz

Félix Daniel Villa Corrales

Alicia Arriaga Vielma

Ruth Elizabeth Vázquez Belina

Oswaldo Federico Garmes

Heathcliff Tadeo Moreno Catarí

Sandra Pelagio Damacio

Diana Gabriela Kelly García

Ma. Guadalupe Mora Navarrete

Judith Florencia Herrera Pech

Patricia Vizzuet Martínez

Por su participación en los módulos del

# 1<sup>er</sup> Máster en Comercialización

PATROCINADORES



[www.amdetur.org.mx](http://www.amdetur.org.mx)



**AMDETUR**



CONSEJO NACIONAL  
EMPRESARIAL  
TURÍSTICO



## RETROALIMENTACIÓN Y MONITOREO DE LAS REDES SOCIALES ES CLAVE



**Robert A. Kobek**, RRP es el Presidente de CustomerCount y es reconocido como un experto en materia de retroalimentación empresarial de clientes en línea, así como en el monitoreo y gestión de la medición de las experiencias de los clientes y huéspedes.

**S**in duda, su complejo vacacional o resort está siendo evaluado constantemente por alguna persona.

Por muchos años ha sido práctica de la industria hotelera encuestar a sus clientes para medir su experiencia vacacional. Uno de los sistemas de retroalimentación más conocidos y representativos en la industria de tiempo compartido y el intercambio vacacional son las encuestas por internet. La mayoría de los clientes utilizan la información recopilada con la finalidad de realizar mejoras en cada departamento y como un punto de contacto con el propietario/huésped.

Es muy importante destacar que soy fan de los servicios de calificación de las redes sociales. De hecho, algunas encuestas incorporan el "TA widget".

Como muchos viajeros y turistas cuando estoy buscando lugares fuera de la ciudad para alojamiento o quizás un nuevo restaurante para cenar; ahora reviso las puntuaciones en cualquiera de los cientos de herramientas de calificación en línea como los destacados Yelp! [www.yelp.com](http://www.yelp.com) y TripAdvisor [www.tripadvisor.com](http://www.tripadvisor.com)



Bueno, que les puedo decir, he sido engañado muchas veces. En mi prisa por encontrar los de clasificación 4-5 estrellas (en realidad, mayormente me conformo con 3) he visitado lugares que de alguna manera han logrado burlar el sistema. ¡Sin embargo, TripAdvisor y Yelp! cuentan con procesos para asegurar que sea muy difícil burlar el sistema y que pueda dañar tu reputación si no se juega con las reglas establecidas.

Además, estoy expuesto a varias organizaciones que "empujan" a un sitio de calificación e ignoran completamente la medición de elementos críticos en una experiencia de cliente. La creencia es que un sin número de calificaciones es el principal conductor, de manera que 1,000 puntuaciones de 2.5 es mejor que 400 de 4.0? Lo sé, lo entiendo, sacrificar datos de retroalimentación de los clientes por comentarios en línea no es una buena práctica.

Hay una constante que encuentro como parte del proceso para las empresas clasificadas por el consumidor como 4-5 estrellas, todos tienen un énfasis significativo en la retroalimentación de los clientes. Hay una ficha de comentarios o un código QR colocado estratégicamente en todo el recinto o existe la posibilidad de recolectar un correo electrónico, esencialmente una tarjeta de comentarios en línea.

Si a usted no le importa, ¿por qué debería importarle a sus clientes? Ellos no tienen que regresar y si el servicio proporcionado fue bastante malo, usted está casi seguro que lo verá en el mundo de las redes sociales, sin haberlo pedido en ninguna parte, se lo prometo.

Recomendamos a nuestros clientes medir y monitorear, es muy básico, mientras menos indicadores necesiten atención, mejor serán las calificaciones. Es tan sencillo como eso. ◀

**CustomerCount** es una solución de encuestas por internet, (cloud based) con valiosas características que proporcionan informes intuitivos en tiempo real, tiempo de respuesta rápida en cambios solicitados, capacidades de recopilación de datos de manera detallada y dinámica para apoyar los esfuerzos de mejora de procesos, creación de clientes leales y mejorar sus resultados. Desarrollado y gestionado por Mobius Vendors Partners, CustomerCount fue diseñado inicialmente para la industria de tiempo compartido e intercambio vacacional y de centros de contacto y ahora es utilizado por diferentes organizaciones, a través de numerosos mercados e industrias verticales. Para mayor información puede solicitar un demo en [www.customercount.com](http://www.customercount.com) o a través del correo electrónico [bobkobek@customercount.com](mailto:bobkobek@customercount.com)



# 18TH ANNUAL SHARED OWNERSHIP INVESTMENT CONFERENCE

Miami, FL, 2 de noviembre de 2016

**Interval International** prominente proveedor mundial de servicios vacacionales, celebró recientemente la 18ª Conferencia Internacional de Inversión en Propiedades Compartidas en el Eden Roc Miami Beach Resort & Spa del 24 al 26 de octubre. Más de 500 participantes de casi 30 países asistieron a presentaciones sobre tendencias del tiempo compartido, presentaciones de ventas, servicios e instalaciones en complejos turísticos y estrategias mediáticas, entre otros temas. En la conferencia se destacó la participación de los conferencistas invitados Scott Stratten, un experto en marketing viral, social y auténtico; y Adriana Grineberg, directora regional de Facebook. Otro momento destacado en los dos días de presentaciones fue "The View from the C-Suite" (El Panorama desde la Alta Gerencia), en la que altos ejecutivos ofrecieron perspectivas únicas de la evolución del sector.

## Acerca de la Conferencia Internacional de Inversión en Propiedades Compartidas

Producida y patrocinada por Interval International, la Conferencia de Inversión en Propiedades Compartidas y sus seminarios ofrecen un foro para que los participantes puedan explorar las tendencias y las oportunidades y los diversos modelos comerciales de propiedad compartida. Desde 1998, estos eventos han ofrecido a los asistentes en África, el Caribe, Europa, el Oriente Medio, América del Norte y del Sur, y Asia un valioso conocimiento del sector en temas desde financiamiento, marketing y desarrollo hasta conversiones, complejos turísticos de uso mixto y regulaciones gubernamentales. La 19ª Conferencia Anual de Inversión en Propiedades Compartidas se celebrará del 23 al 25 de octubre de 2017 en el Eden Roc Resort Miami Beach. Para más información, visite [www.sharedownershipinvestment.com](http://www.sharedownershipinvestment.com)

En la imagen: Participantes en la sesión "The View from the C-Suite", durante la 18ª Conferencia Anual de Inversión en Propiedades Compartidas en Miami Beach, Florida. Desde la izquierda: Roy Peires, fundador y presidente de la junta de directores de CLC World Resorts & Hotels; Stephen Weisz, presidente y director ejecutivo de Marriott Vacations Worldwide Corp.; Peter Yesawich, vicepresidente emérito de la junta de directores de MMGY Global; Craig Nash, presidente y director ejecutivo de ILG; y Howard Nusbaum, presidente y director ejecutivo de American Resort Development Association.



**LASOS**  
LATIN AMERICAN  
SHARED OWNERSHIP  
SUMMIT

# LASOS: THE LATIN AMERICAN SHARED OWNERSHIP SUMMIT

RCI®, líder mundial en la Industria de la Propiedad Vacacional y Bienes Raíces Orientados al Turismo, celebró el pasado 25, 26 y 27 de octubre el evento más importante y reconocido de la Industria de la Propiedad Vacacional en Latinoamérica: LASOS-The Latin American Shared Ownership Summit.

Este evento creado por RCI® reunió en el Hard Rock Hotel & Casino Punta Cana, República Dominicana, a más de 80 organizaciones de más de 10 países, tales como: Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Estados Unidos, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela. De la misma forma, contó con la presencia de las personalidades más importantes y destacadas de la Industria Turística, como desarrolladores, inversionistas, empresarios, gobierno, asociaciones, cadenas hoteleras, y proveedores.

Más de 50 speakers de talla internacional, los cuales compartieron su experiencia, profesionalismo y conocimientos a través de diversos temas que facilitaron el análisis de las tendencias, desde la creación de nuevas soluciones, la generación de lealtad, creación de experiencias, el afrontar la economía actual, el ser innovador y resiliente, el desarrollo del marketing efectivo, hasta la diversificación de los productos y mercados con el fin de mantener el crecimiento de la Industria de la Propiedad Vacacional y así seguir fortaleciendo el sector turístico a nivel Latinoamérica.

Este evento tuvo la participación de grandes personalidades de la industria, que gracias a su trabajo y esfuerzo han

logrado posicionarse como líderes del sector hotelero y han mantenido un gran nivel de estabilidad y crecimiento a nivel Latinoamérica.

Algunos de los keynote speakers que estuvieron presentes durante esta importante edición fueron: Alberto Jones, Presidente y Director General Moody's México, Miguel Ángel Dávila, Señor y Socio Director de Liv Capital y Fundador de Cinemex, Carlos Muñoz, Chief Future Officer así como Miguel Baigts, CEO de Consulting Media, destacado speaker a nivel mundial y un gran conocedor de las redes sociales.

En esta edición, el tema central se basó en la búsqueda por reconstruir, reescribir y replantear la historia de la industria turística con base a la innovación; esto a través de conferencias, paneles de discusión y mesas de trabajo, las cuales brindaron a los asistentes el conocimiento necesario para fortalecer el crecimiento de la Industria de la Propiedad Vacacional.

De la misma forma, así como en ediciones pasadas, un día previo a este importante evento, se celebró Leisure Real Estate University, un foro en el cual a través de conferencias, paneles de discusión y visitas técnicas a los principales desarrollos de Punta Cana, se tuvo la oportunidad de conocer y experimentar modelos de negocio que han aportado significativamente a la evolución de la Industria Turística en Latinoamérica.

Con el objetivo de seguir creciendo la gran industria turística de la región de Latinoamérica, LASOS 2017 se realizará en la ciudad de Buenos Aires en Argentina.





# NotiTur

Las noticias más importantes del **sector turístico** a tu alcance.

Descárgala todas las ediciones de Notitur en:

[www.amdetur.org.mx](http://www.amdetur.org.mx)

 **AMDETUR**  
Asociación Mexicana  
de Desarrolladores Turísticos