

2019

JULIO / SEPTIEMBRE

NotiTur

ACTIVIDADES DE
AMDETUR

ÓRGANO INFORMATIVO DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE
DESARROLLADORES TURÍSTICOS, A.C.



AMDETUR

CON UN ÉXITO **SIN PRECEDENTES**
Y CON **EXTRAORDINARIA**
PARTICIPACIÓN, SE LLEVA A CABO
LA **XXXIII CONVENCIÓN** DE AMDETUR

EVENTOS

- 2º FORO DEL PACÍFICO DE MERCADOTECNIA
Y VENTAS EN **MAZATLÁN**
- 6º FORO INTERNACIONAL DE MARKETING Y
VENTAS **LOS CABOS**
- 9º FORO DE MARKETING Y VENTAS: BE A
MASTER EN **CANCÚN**

DINERO

**CINCO BENEFICIOS DE BLOCKCHAIN
EN LAS EMPRESAS**





GABRIEL MACÍAS DUEÑAS

PRESIDENTE Y CEO | MEXICO GRAND HOTELS

Afiliado a Interval International desde 2004

“Nuestros complejos proveen una experiencia 100% mexicana, tomando en cuenta hasta los detalles más pequeños, como los murales de azulejos Talavera y los tradicionales tratamientos de spa Temazcal. Lujo, calidad y servicio extraordinario son parte de nuestro vocabulario diario. En Interval, hemos descubierto una compañía de intercambio que habla nuestro idioma”.

EXIJA EXCELENCIA. EXIJA INTERVAL INTERNATIONAL.

interval
INTERNATIONAL®



CONTENIDO

JULIO / SEPTIEMBRE 2019

- 03 **EDITORIAL**
MENSAJE EDITORIAL
El Lic. Juan Ignacio Rodríguez Liñero hace un balance de los logros de la XXXIII Convención 2019.
- 04 **AGENDA**
ACTIVIDADES DE AMDETUR
Las actividades de AMDETUR llevadas a cabo de abril a septiembre de 2019.
- 18 **DINERO**
CINCO BENEFICIOS DE BLOCKCHAIN EN LAS EMPRESAS.
Blockchain es la tecnología disruptiva más importante de la última década que está cambiando el mundo de los negocios. Descubra por qué.
- 20 **EVENTOS**
6° FORO INTERNACIONAL DE MARKETING Y VENTAS LOS CABOS. "SUSTENTABILIDAD EN EL TURISMO"
Llevado a cabo en Los Cabos, se contó con la participación de personajes nacionales y extranjeros de gran renombre.
- 22 **AMDETUR**
XXXIII CONVENCION & 29ª EXPO AMDETUR 2019
Con un éxito sin precedentes y con extraordinaria participación, se llevó a cabo nuestra anual convención y exposición.
- 36 **SOCIAL**
LOS CAMBIOS QUE DETONÓ CHRISTEL
Christel House es una organización de asistencia enfocada en ofrecer oportunidades a los niños de escasos recursos en México. Los resultados de esta labor son ahora tangibles.
- 38 **EVENTOS**
2° FORO DEL PACÍFICO DE MERCADOTECNIA Y VENTAS
El Foro se llevó a cabo en Mazatlán con ponentes expertos en el sector de la propiedad vacacional.
- 45 **EVENTOS**
9° FORO DE MARKETING Y VENTAS: BE A MASTER
Realizado en el Cancún International Convention Center con una asistencia de más de 900 personas.
- 47 **INDUSTRIA**
RECIBE CLUB INNTEGRA PREMIO INTERNACIONAL DE CALIDAD
La European Society of Quality Research reconoció a Club InnTEGRA con el premio "Best Quality Leadership Award 2018."

NotiTur

DIRECTORIO AMDETUR

PRESIDENTE DEL CONSEJO	Juan Ignacio Rodríguez Liñero RCI Latinoamérica
VICEPRESIDENTE	Felipe Ramírez Gutiérrez Grupo Vidanta
SECRETARIO	Fernando Azcona Lizárraga. TAFER Resorts
TESORERO	Gerardo Rioseco Orihuela Posadas/ PROVAC
PRESIDENTE EJECUTIVO	Carlos Trujillo Balmaseda
VOCALES	Carlos Berdegué Sacristán El Cid Vacation Club Rodrigo de la Peña Segura Original Group Jorge Herrera Rivadeneyra Unlimited Vacation Club Carmen Carballido Starwood Vacation Ownership Carlos Vázquez Zepeda Grupo Solmar Marcos Agostini Interval International Fernando González Ortega Marival Group Alberto Coppel Tirado Grupo Pueblo Bonito Rosario Rodríguez Rojo Royal Holiday Kemil Rizk Aziz Royal Resorts Francisco Medina Elizalde Grupo Hotelero Santa Fe
DIRECTORA	Rosa de Jesús Lugo Dorantes

DIRECTORIO NOTITUR

PRESIDENTE DEL CONSEJO	Juan Ignacio Rodríguez Liñero RCI Latinoamérica
VICEPRESIDENTE	Felipe Ramírez Gutiérrez Grupo Vidanta
PRESIDENTE EJECUTIVO	Carlos Trujillo Balmaseda
EDITOR	Paul Sánchez Acosta
DISEÑO	Eduardo Maldonado eduardo@gulpdiseno.com
PUBLICIDAD	Paul Sánchez Acosta paul.sanchez@amdetur.org prensa@amdetur.org.mx

ASOCIACIONES LOCALES

Asociación de Clubes Vacacionales de Quintana Roo, A.C. (ACLUVAQ), Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa, A. C. (COSTA PACÍFICO), Asociación de Complejos Vacacionales y Turísticos A.C. (ACOTUR), Asociación de Desarrolladores Turísticos de Manzanillo y La Costa Alegre, A. C. (ADETUMAC), Asociación de Desarrolladores y Operadores Turísticos de Ixtapa y Zihuatanejo, A. C. (ADOTIZ), Asociación de Desarrolladores y Promotores Turísticos de Tiempo Compartido, A.C. (ADEPROTUR), Asociación Sudcaliforniana de Desarrolladores de Tiempo Compartido, A.C. (ASUDESTICO).



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

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 de Derechos al Uso Exclusivo otorgado por el Instituto Nacional del Derecho de Autor, Secretaría de Cultura: 04-2017-040715345500-203.

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

MENSAJE DEL PRESIDENTE

Los saludo con afecto y aprovecho la ocasión para agradecer la excelente participación durante la XXXIII Convención AMDETUR 2019 “México en las Grandes Ligas - El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo”, la cual se desarrolló los días 21, 22 y 23 de mayo en el Mazatlán International Center en el bello puerto de Mazatlán, Sinaloa.

De la misma manera, se llevó a cabo el 2º Foro del Pacífico de Mercadotecnia y Ventas en conjunto con la Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa (COSTA PACÍFICO), ambos eventos fueron todo un éxito y superaron ampliamente las expectativas de los asistentes, contando con ponentes especializados en la industria de la Propiedad Vacacional.

Gracias a la confianza que depositan nuestros asociados en AMDETUR, llevamos a cabo eventos de calidad, lo que genera una industria comprometida y fortalecida en beneficio del desarrollo de nuestro país.

Felicito de manera muy especial a los Ejecutivos y Empresas galardonadas con el Premio La Palmera de Oro 2019, a los mejores Trabajos Receptivos del 4º Diplomado en Tiempo Compartido y del 3er Máster en Comercialización, así como a los que fueron merecedores de los Reconocimientos a los Mejores Promotores, Vendedores y Cerradores por Destino y a los alumnos de las diferentes universidades que participaron en nuestro ya tradicional Programa de Vinculación Universidad-Empresa.

Agradezco al Gobierno del Estado de Sinaloa por las facilidades otorgadas para la realización de la Convención 2019, así como también a nuestros

patrocinadores y empresas que participaron en la 29ª EXPO. ¡Fue un éxito rotundo!

Por otra parte, aprovecho la oportunidad para felicitar a la Asociación Sudcaliforniana de Tiempo Compartido (ASUDESTICO) por llevar a cabo el 6º Foro de Marketing y Ventas de Los Cabos “Sustentabilidad en el Turismo”, así como a la Asociación de Clubes Vacacionales de Quintana Roo (ACLUVAQ) por la realización de su 9º Foro de Marketing y Ventas “Be a Master”. Esto nos demuestra que tenemos una industria, preocupada y ocupada en fortalecer las diferentes regiones donde el Tiempo Compartido y la Propiedad Vacacional tienen presencia.

En lo que se refiere a los esfuerzos de profesionalización que lleva a cabo AMDETUR, finalizamos el 5º Diplomado en Tiempo Compartido 2019, el cual fue avalado por la Universidad Anáhuac. ¡Felicito a los alumnos graduados! Además, iniciamos exitosamente el 4º Máster en Comercialización 2019 en coordinación con la Asociación de Complejos Vacacionales y Turísticos (ACOTUR) en la Riviera Maya, rompiendo récord de participación. Estos programas de capacitación se llevan a cabo gracias al interés de la industria por contar con verdaderos profesionales para desempeñar su trabajo con calidad.

El esfuerzo y la unidad de todos los que formamos parte de AMDETUR, se ve reflejado en el trabajo conjunto y en el crecimiento que ha mantenido la industria estos últimos años posicionándonos como un referente mundial.

Muchas Gracias.

LIC. JUAN IGNACIO RODRÍGUEZ LIÑERO

Presidente del Consejo Directivo
AMDETUR

ACTIVIDADES DE AMDETUR

ABRIL 2019 - SEPTIEMBRE 2019



11 de Abril

PANEL AMDETUR & LATIN AMERICA UPDATE EN ARDA WORLD 2019.



25 de Abril

OPERACIÓN ON SITE DE UN CLUB VACACIONAL.

Participación de Eliana Jones en el 5° Diplomado en Tiempo Compartido.



24 de Abril

MANEJO DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN.

Impartido por Jorge Quiroz Rodríguez en el 5° Diplomado en Tiempo Compartido.



30 de Abril

NEUROLIDERAZGO.

Tema de Arturo Ruiz Velasco expuesto en el 5° Diplomado en Tiempo Compartido.



2 de Mayo

DESARROLLO ORGANIZACIONAL.

Ponencia de Miguel Ortiz en el 5° Diplomado en Tiempo Compartido.



8 de Mayo

ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL.

Impartido por Lilia Anciola Guajardo para el 5° Diplomado en Tiempo Compartido.



4 al 6 Mayo

CONFERENCIA ANUAL DE CARE (COOPERATIVE ASSOCIATION OF RESORT EXCHANGE) EN INDIANÁPOLIS.



14 de Mayo

CONFERENCIA DE PRENSA XXXIII CONVENCIÓN ANUAL AMDETUR 2019.



6 de Mayo

CONSOLIDANDO RELACIONES.

Tema de Erick Rodríguez Velasco para el 5° Diplomado en Tiempo Compartido.



19 de Mayo

PREPARATIVOS DE LA XXXIII CONVENCIÓN ANUAL AMDETUR 2019 EN MAZATLÁN.



20 de Mayo

REUNIONES DE TRABAJO

Efectuadas con todos los proveedores e instituciones participantes para organizar la XXXIII Convención Anual AMDETUR 2019 en Mazatlán.



21 de Mayo

PANEL OPINIONES DEL TURISMO.

Con la participación del subsecretario Humberto Hernandez-Haddad.



21 de Mayo

PROGRAMA DE VINCULACIÓN UNIVERSIDAD - EMPRESA.

Patrocinado por Fiesta Americana Vacation Club.



21 de Mayo

29ª EXPO AMDETUR 2019.



21 de Mayo

CORTE DE LISTÓN E INAUGURACIÓN.

Inicio de nuestra XXXIII Convención & 29a EXPO AMDETUR 2019, "México en las Grandes Ligas - El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo".



21 de Mayo

PANEL LIDERAZGO TURÍSTICO - RETOS Y OPORTUNIDADES.

Patrocinado por Timeshare Equity Services.



21 de Mayo
COCTEL DE GALA, PREMIOS LA PALMERA DE ORO Y SHOW.



22 de Mayo
ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS.
 Al mejor promotor, vendedor y cerrador por destino turístico de la industria.



22 de Mayo
DESAYUNO PATROCINADO POR INTERVAL INTERNATIONAL.



22 de Mayo
HOMENAJES A LIC. RICARDO MONTAUDON CORRY Y HOWARD NUSBAUM (ARDA).



22 de Mayo
PANEL TECNOLOGÍA MÓVIL PARA VIAJEROS.
 Patrocinado por Timeshareware.



22 de Mayo
FACTOR HUMANO - LA ESENCIA DE UNA ORGANIZACIÓN.



22 de Mayo
CONVERSACIONES DE LA INDUSTRIA.
Patrocinado por BANCOMEXT. Panel Conceptos.



22 de Mayo
CONFERENCIA MAGISTRAL
Mauricio Enrique Candiani Galaz. Co patrocinado por AMDETUR y RCI.



22 de Mayo
PANEL INFLUENCERS TURÍSTICOS: EL ARTE DE CONECTAR AUDIENCIAS.
Patrocinada por RCI.



22 de Mayo
COCTEL Y CARNAVAL
PATROCINADOS POR RCI.



22 de Mayo
CONFERENCIA DE SECTUR SINALOA Y COMIDA.
Co patrocinados por ALFABAI Y AMDETUR.



23 de Mayo
CONVERSACIONES DE LA INDUSTRIA.
Panel Sustentabilidad.



23 de Mayo
CONVERSACIONES DE LA INDUSTRIA.
 Panel Destino/Experiencia. Patrocinado por Customer Count



6 de Junio
PANEL DE TIEMPO COMPARTIDO.
 Con la participación del Lic. Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Presidente del Consejo Directivo de AMDETUR en el ADIT Share 2019



23 de Mayo
CONFERENCIA DE PAOLA LONGORIA.



7 de Junio
ENTREGA DE LA PALMERA DE ORO
 Mejor Trabajo Recepcional del "3er Máster en Comercialización AMDETUR - ACOTUR 2018" a la maestra Eréndira Torres Sánchez, docente académica de Administración y Mercadotecnia del I.P.N.



23 de Mayo
2º FORO DEL PACÍFICO DE MERCADOTECNIA Y VENTAS.



13 de Junio
1ER SEMINARIO DE TURISMO Y GASTRONOMÍA: ¿QUÉ ES LA PROPIEDAD VACACIONAL? UNITEC-AMDETUR



18 de Junio

RUTA VITIVINÍCOLA Y PALEONTOLÓGICA

El Alcalde de Saltillo, Manolo Jiménez presentó la ruta llamada "Vinos y Dinos" de Saltillo, Arteaga, Parras y General Cepeda del Estado de Coahuila.



27 de Junio

OXFORD BUSINESS GROUP

Entrevista al Lic. Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Presidente del Consejo Directivo de AMDETUR para la publicación "The Report: México 2019".



20 de Junio

ASAMBLEA CNET

En donde estuvo presente nuestro presidente del Consejo Directivo, Lic. Juan Ignacio Rodríguez Liñero.



26 de Junio

PLATICA SOBRE PROPIEDAD VACACIONAL

Impartida por Carlos Trujillo Balmaseda, Presidente Ejecutivo de AMDETUR a alumnos de la Universidad Anáhuac Campus Norte.



27 de Junio

SEMINARIO DE LA PROPIEDAD VACACIONAL AMDETUR- UNITEC CAMPUS ECATEPEC

Donde participaron Carlos Trujillo Balmaseda, Presidente Ejecutivo de AMDETUR y Emmanuel Gracida de International Cruise & Excursions, Inc. - ICE.



28 de Junio
1ª SESIÓN EXTRAORDINARIA
2019 DEL CONSEJO CONSULTIVO
NACIONAL DE NORMALIZACIÓN
TURÍSTICA DE SECTUR

Revisión NOM 10.



11 de julio
REUNIÓN DEL CONSEJO
CONSULTIVO NACIONAL DE
NORMALIZACIÓN TURÍSTICA

Revisión de la norma PROY-NOM-010-TUR-2018.



28 de Junio
PRIMERA REUNIÓN DE VINCULACIÓN
CONALEP ÁLVARO OBREGÓN I



2 de Julio
ASAMBLEA DE CONDÓMINOS DEL
WTC

Donde AMDETUR tiene sus oficinas sede en la CDMX.



11 de Julio
INSTALACIÓN DEL CONSEJO DE
DIPLOMACIA TURÍSTICA

Encabezado por el Secretario de Turismo del Gobierno de México, Lic. Miguel Torruco y el Canciller Lic. Marcelo Ebrard.



01 de Agosto
1ER SEMINARIO DE LA PROPIEDAD VACACIONAL UNITEC CAMPUS TOLUCA-AMDETUR

Ponentes: Carlos Trujillo Balmaseda, Presidente Ejecutivo de AMDETUR, Emmanuel Gracida de International Cruise & Excursions, Inc. - ICE Itzel Orozco de RCI.



08 de Agosto
3ERA REUNIÓN PLENARIA DEL GRUPO DE TURISMO DE LA CANACO CDMX.

Con la participación del Director General del Consejo de la Diplomacia Turística, Arq. Ignacio Cabrera Fernández. Cámara de Comercio de la Ciudad de México (CANACO).



07 de Agosto
CEREMONIA DE CLAUSURA DEL 5 DIPLOMADO EN TIEMPO COMPARTIDO 2019 AMDETUR-ANÁHUAC.



08 de Agosto
#ABASTUR2019

Sesión informativa por parte de María Elena Villegas, Directora General de ANEKA y Panel de expertos de Marketing, Ventas y Revenue Management.



15 de Agosto
1ª JUNTA DE CONSEJO DIRECTIVO 2019



23 y 24 de Agosto
DIPLOMADO EN TIEMPO COMPARTIDO DE LA ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LA PROPIEDAD VACACIONAL (ASTIEMPO).

Donde participó Miguel Osuna Bertotti con el tema: "Prospección y Marketing de la Industria de la Propiedad Vacacional". El Diplomado se lleva a cabo entre ASTIEMPO y la Universidad Externado de Colombia con el apoyo de AMDETUR.



26 de Agosto

INICIO DE NUESTRO 4 MASTER EN COMERCIALIZACIÓN 2019.

Con el tema Tecnología Humana que imparte Carlos Salinas



4 de Septiembre

PANORAMA DEL TURISMO EN MÉXICO Y EL MUNDO

Imparte: Carlos Trujillo Balmaseda dentro de nuestro 4º Máster en Comercialización



28 y 29 de Agosto

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Ponente Pedro Arredondo para nuestro 4º Máster en Comercialización



5 de Septiembre

TERMINOLOGÍA

Tema de Carlos Trujillo Balmaseda para el 4º Máster en Comercialización



3 de Septiembre

SEMINARIO DE LA PROPIEDAD VACACIONAL EN LA UNIVERSIDAD LA SALLE CANCÚN - AMDETUR.



6 de Septiembre

SEMINARIO DE LA PROPIEDAD VACACIONAL EN LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE CANCÚN.



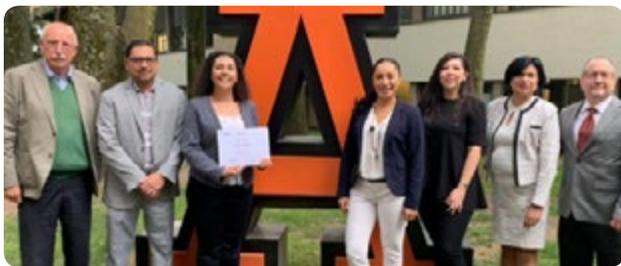
6 y 7 de Septiembre
DIPLOMADO EN TIEMPO COMPARTIDO DE LA ASOCIACIÓN COLOMBIANA DE LA PROPIEDAD VACACIONAL (ASTIEMPO).

Donde participó Alejandro Carrillo con el tema "El Proceso Comercial Efectivo". El Diplomado se lleva a cabo entre ASTIEMPO y la Universidad Externado de Colombia con el apoyo de AMDETUR.



10 de Septiembre
PERFIL DEL COMPRADOR MEXICANO Y EXTRANJERO.

Impartieron: Guillermo Dávila y Manuel Palomera dentro del 4º Máster en Comercialización



9 de Septiembre
ENTREGA DE BECA POR PARTE DE ROYAL HOLIDAY.

Para cursar el 4º Máster en Comercialización a Argelia Salazar Estrada, estudiante de Posgrado de la Universidad Anáhuac Campus Norte.



11 de Septiembre
MARKETING DIGITAL

Impartido por Alejandro Sánchez dentro del 4º Máster en Comercialización



9 de Septiembre
SEMINARIO DE LA PROPIEDAD VACACIONAL EN LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC CAMPUS NORTE.



13 de Septiembre
SEMINARIO DE LA PROPIEDAD VACACIONAL Y FERIA DE LA EMPLEABILIDAD EN LA UVM CAMPUS SAN RAFAEL

Valor **APARENTE** vs. valor **REAL** –

¿Cuál es la mejor estrategia en programas de lealtad para la industria de propiedad vacacional?

¡Pregúntanos!



Ganador de Premios año tras año, incluyendo premio al Mejor Programa de Membresía, Mejor Producto al Consumidor, Mejor Servicio, Mejor Tecnología, Mejor Innovación, Mejor Desarrollo de Productos, Mejor Producto de Negocios, ¡y muchos más!

Holiday
Systems
INTERNATIONAL

A menudo copiado, pero nunca igualado. ¡Comience una conversación hoy!



4

en

COMER CIA LIZA CIÓN 2019

MÁSTER

AMDETUR-ACOTUR

ACOTUR
ASOCIACIÓN DE COMPLEJOS VACACIONALES Y TURÍSTICOS A.C.

 **AMDETUR**
Asociación Mexicana
de Desarrolladores Turísticos

CNET CONSEJO NACIONAL
EMPRESARIAL
TURÍSTICO

Inicio: Agosto - Noviembre

Modalidad: Presencial y en línea,
con valor curricular.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

Información: virginia@amdetur.com.mx

Tels.: 5488 2028 al 31

Sede: Hotel Hilton, Playa del Carmen

¡Una nueva comunidad se ha formado!



NUESTRO OBJETIVO

Contar con un programa de ayuda a la Comunidad, que dé respuesta inmediata a contingencias en los destinos afectados por fenómenos hidrometeorológicos o por desastres naturales en donde AMDETUR y sus socios tienen presencia; así como también, impulsar la calidad educativa de las instituciones de turismo, tanto de nivel medio superior como superior del país.

NUESTRA MISIÓN

Apoyar a los grupos vulnerables que tengan una relación directa con el sector, para recuperar ya sea niveles de calidad de vida aceptables o para alcanzar niveles de calidad educativa deseables.

NUESTRA VISIÓN

Ser un programa de enlace entre AMDETUR y la comunidad afectada, así como un medio para fomentar la calidad de las instituciones educativas de turismo.

NUESTRO PRIMER PROYECTO

Remodelación del Laboratorio de Hospitalidad CONALEP Plantel Álvaro Obregón I.
La meta \$1'100,000.00 MXN.

Más información en:

www.amdetur.org.mx

Asociación Mexicana De Desarrolladores Turísticos, A.C.

Torre WTC. Montecito N° 38, Piso 32 Oficinas 13 y 14 Col. Nápoles C.P. 03810, Ciudad de México.

Teléfonos: 01 55 5488 2028 al 31, contacto@amdetur.org.mx

CINCO BENEFICIOS DE BLOCKCHAIN EN LAS EMPRESAS



Por **Nicolás Olea**, Socio Líder de Administración de Riesgos Financieros, y **Daniel Vega**, Director de Servicios Financieros, especialista en Blockchain
asesoria@kpmg.com.mx, www.delineandoestrategias.com

Blockchain, la tecnología disruptiva posiblemente más importante de la última década que está cambiando poco a poco el mundo de los negocios, permite registrar transacciones de manera permanente dentro de una red descentralizada, la cual utiliza un registro distribuido, lo que significa que todos sus participantes son dueños de la información. A esto se le conoce como “cadena de bloques”, es decir, información cronológicamente ligada por medio de un hash o código criptográfico.

Una plataforma blockchain es dinámica, debido a que sus participantes se encuentran constantemente registrando nueva información; y es automatizada porque, por medio de algoritmos, se puede programar la ocurrencia de determinadas acciones previamente establecidas por las partes. Esto último se logra a través de los contratos inteligentes, que son protocolos autoejecutables dispuestos para hacer cumplir el funcionamiento de un acuerdo entre las partes mediante tres pasos clave:



Características principales

A medida que más participantes adopten esta tecnología, se crearán nuevas oportunidades, así como también surgirán nuevos riesgos que deberán ser claramente analizados por las empresas. Algunas de las características que convierten a esta red en una tecnología segura y transparente se resumen con las siguientes palabras: encriptación, distribución descentralizada, seguridad, inmutabilidad, confiabilidad, trazabilidad, marca de tiempo y anonimato.

¿Por qué implementarlo?

La respuesta es porque las empresas pueden lograr importantes ventajas competitivas. Con esta plataforma, las organizaciones tienen acceso a una herramienta confiable para transacciones financieras y comerciales. A continuación, compartimos cinco beneficios que aporta blockchain a las empresas.

**Nota: las ideas y opiniones expresadas en este escrito son del autor y no necesariamente representan las ideas y opiniones de KPMG en México.*



Creación de nuevos mercados:

Con la llegada de esta plataforma, se abre el mercado del internet de la verdad. Con él, los diferentes proveedores podrán satisfacer las demandas de bases de datos incorruptibles, descentralizadas e inmediatas que necesitan las organizaciones de todas las industrias.

Hoy en día, el sector financiero es una de las áreas donde se investiga y prueba este recurso tecnológico debido a que sus propiedades

prometen brindar mayor seguridad, transparencia, eficiencia, automatización y ventajas competitivas en las operaciones.

Digitalización: Todos los datos en la plataforma están basados en tecnología de registro distribuido, los participantes pueden tener acceso remoto e inmediato a documentos o transacciones. Este acceso digital y descentralizado crea una huella auditable que, por la inmutabilidad y seguimiento de los datos, crea "una sola verdad", también conocida como one truth, para la información.

Menor riesgo operativo: Al ser un proceso descentralizado e incorruptible, blockchain reduce los riesgos operacionales de las empresas. Asimismo, las soluciones de depuración son hechas en tiempo real, sin riesgos a errores gracias a los contratos inteligentes que permiten programar y codificar las transacciones.

Reducción de pérdidas: La creación de información basada en esta red, considerada one truth, permite reducir el número de conciliaciones, dado que cada bloque se basa en los pasados, blockchain facilita conciliaciones automatizadas y la reducción de errores humanos en dicho proceso.

Ahorro en costos: Como resultado de la digitalización y automatización inherente a blockchain, esta tecnología mejora la eficiencia operativa, reduce el costo de capital debido a una menor exposición del balance general, genera menores costos de cumplimiento y cobertura regulatoria y disminuye los costos de administración de riesgos.

Directivos de bancos e instituciones financieras han aceptado su potencial, por lo que están implementando diversas pruebas de concepto y desarrollando productos mínimos viables sobre temas como identidad digital, conocimiento del cliente (KYC, por sus siglas en inglés), así como prevención de lavado de dinero (AML, por sus siglas en inglés) y evasión fiscal. No obstante, la tecnología también está pensada para otros sectores, como gobierno, salud, asegurador y retail. La Alta Dirección de las organizaciones debe explorar sus características y beneficios que aporta, para que sus empresas estén alineadas a las tendencias globales.*

Sobre KPMG International. KPMG es una red global de firmas profesionales que proveen servicios de auditoría, impuestos y asesoría. Operamos en 153 países y tenemos más de 207,000 profesionales que trabajan en las firmas miembro alrededor del mundo. Las firmas miembro independientes de la red de KPMG están afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), una entidad suiza. Cada firma miembro de KPMG es una entidad legal separada e independiente y cada una se describe a sí misma como tal.

Sobre KPMG en México. KPMG en México cuenta con 190 Socios y 3,000 profesionales en 18 oficinas ubicadas estratégicamente en las ciudades más importantes, para ofrecer servicios de asesoría a clientes locales, nacionales y multinacionales.

Para más información visite: www.kpmg.com.mx



6° FORO INTERNACIONAL DE MARKETING Y VENTAS LOS CABOS "SUSTENTABILIDAD EN EL TURISMO"

Por: **Yanett Rico Luna**, Gerente Administrativa de ASUDESTICO

Los días 12 y 13 de junio pasados ASUDESTICO realizó su sexto Foro con sede en el Hotel Sheraton Hacienda del Mar del Municipio de Los Cabos, B.C.S.

El día miércoles 12 de junio inauguramos los trabajos del sexto Foro Internacional de Marketing y Ventas Los Cabos, contando con la presencia de personalidades del Gobierno del Estado, Gobierno Municipal, SETUES, FITURCA, Asociación de Hoteles y ASUDESTICO para el corte del listón y la inauguración comenzando con la entrega de Reconocimientos con el apoyo de la Universidad del Golfo de California, Secretaría de



Turismo y ASUDESTICO a los 24 alumnos que se graduaron del 8vo. Diplomado de Tiempo Compartido, el cual se llevó a cabo del 13 de marzo al 31 de mayo de 2019 en la sala de juntas de nuestra Asociación.

La cantidad total de asistentes a este evento fue de 693 personas entre ellos invitados especiales, contando entre ellos a representantes de Organismos Municipales



y Estatales, diferentes Cámaras y Asociaciones locales, de Cancún, CDMX y BCS.

El programa en ambos días contó con la presencia de Expositores Nacionales e Internacionales de gran renombre los cuales trajeron para nuestros asistentes información relevante de la Industria, pláticas motivacionales y perspectivas de nuestro país en general; contando también con un panel por día los cuales nos entregaron información de gran interés en el ámbito turístico.

Nuestro programa del día miércoles 12 de junio contó con la presencia de las siguientes personalidades:

- Levi Guerrero - El Capital del Honor
- Roberto Gaudelli - Datos de la Industria Turística y Tendencias del Marketing Digital
- Ana Laura Acevedo - Datos de la Industria del Tiempo Compartido
- Eliana Jones - Desarrollo Sostenible, Destino Xcaret
- Paola Longoria - Impulso hacia el éxito

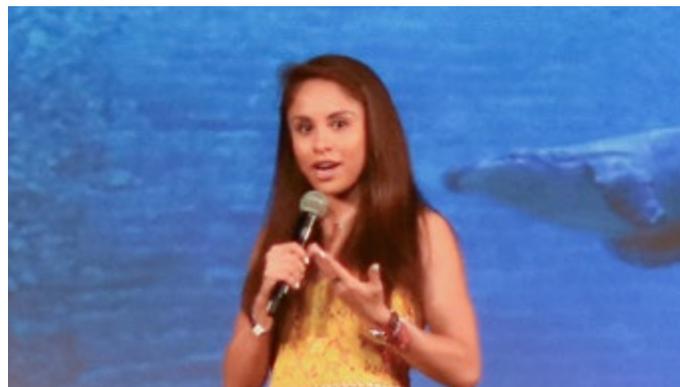


Y un panel dirigido a la Promoción Turística de nuestro Estado contando como moderador de este al Arq. Rodrigo Esponda acompañándole los señores:

- José Antonio Fernández - Abierto de Tenis
- Alejandra Paulin - Festival de Cine
- Giammarco Vela - Sabor a Cabo
- Enrique Fernández del Castillo - Los Cabos Billfish Tournament

El día jueves 13 de junio iniciamos nuestro programa en punto de las 2 de la tarde con los siguientes expositores:

- Benito Bermudez - Turismo con Propósito, áreas naturales protegidas en México y BCS
- Rafael Fuentes - La Sustentabilidad turística en España, ¿teoría o realidad?
- Luis Pazos - Expectativas socioeconómicas 2019.
- David Nour - Disrupción: Tu viaje de hoy en adelante
- Gaby Vargas - Energía, tu poder



El panel realizado fue con el Tema Retos y Oportunidades del Destino, el cual fue moderado por el Lic. Michel Pickett y contó con la participación de:

- Luis Araiza - SETUES
- Ricardo Orozco - Grupo Solmar
- Mauricio Salicrup - Holiday Inn Express
- Eduardo Flores - Solaz
- Gonzalo Franyutti - Desarrolladores Turísticos Inmobiliarios. ✨

MIDA. GERENCIE.

CustomerCount ✓
Enterprise Customer Feedback Solution
by **MOBIUS VENDOR PARTNERS**



Solución de retroalimentación continua para la industria de tiempo compartido y hotelera

¡DISPONIBLE EN 40 IDIOMAS!

SÍGANOS EN:



CONTACTO:

CarlosMarchi@customercount.com
www.customercount.com





Toma de Protesta del Consejo Directivo de AMDETUR 2019-2020

CON UN ÉXITO SIN PRECEDENTES
Y CON EXTRAORDINARIA PARTICIPACIÓN,
SE LLEVA A CABO

LA XXXIII CONVENCIÓN & 29ª EXPO AMDETUR 2019

Mazatlán, Sinaloa fue el marco perfecto para llevar a cabo la XXXIII Convención & 29ª EXPO AMDETUR 2019 "México en las Grandes Ligas - El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo" donde se reunieron más de 600 asistentes del sector del Tiempo Compartido y la Propiedad Vacacional para llevar a cabo un intercambio de ideas en beneficio del turismo y del sector mismo.

PROGRAMA DE VINCULACIÓN UNIVERSIDAD-EMPRESA

El Programa de Vinculación Universidad-Empresa celebra ya 10 años de su existencia, y es importante mencionar que es apoyado y patrocinado desde sus inicios por Fiesta Americana Vacation Club, contando con la participación de alumnos y docentes de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Universidad de Occidente, así como de varios Planteles del CONALEP.



Algunos Alumnos participantes en el Programa de Vinculación



De izquierda a derecha: David Armando González Torrentera, Óscar Pérez Barros, Humberto Hernández Haddad, Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Ernesto Coppel Kelly, Pablo Azcárraga Andrade y Fernando Alaníz Cárdenas

En el segundo bloque participaron: Miguel Ortiz Toriello, Director Corporativo de Recursos Humanos de Royal Holiday, quien impartió el tema e-Learning como herramienta de éxito en los negocios; Beatriz Mora Esquivias, Directora de Capital Humano de Atelier de Hoteles, platicó sobre La Visión Global de la Nueva Demanda Laboral y Miguel Osuna Bertotti, Director Corporativo de Capacitación y Desarrollo de Unlimited Vacation Club, compartió el tema: Retos para el Profesionista que Labora en la Industria de la Propiedad Vacacional.

Durante el primer bloque se contó con la participación de ponentes especializados en la industria del tiempo compartido y la propiedad vacacional:

David Fuentes, Director de T.O.R.E., EVR y Desarrollo de Nuevos Productos de RCI Latinoamérica, expuso el tema Panorama General y Perspectivas de la Industria de la Propiedad Vacacional; Alejandro Sánchez, Gerente de e-Commerce y Social Media de RCI Latinoamérica, habló sobre los Ingredientes del Marketing Digital para la Propiedad Vacacional; Manuel Palomera, Gerente Regional de Ventas y Servicio al Desarrollo para el oriente de México de Interval International, compartió información detallada sobre el Perfil del Comprador de la Propiedad Vacacional y para cerrar este bloque, Emmanuel Gracida, Team Leader de Cruises de International Cruice & Excursions I.C.E., relató la importancia de la Industria de los Cruceros.



De izquierda a derecha: Miguel Osuna Bertotti, Beatriz Mora Esquivias y Miguel Ortiz Toriello

CORTE DE LISTÓN Y CEREMONIA DE INAUGURACIÓN

Durante la ceremonia de inauguración, Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Presidente del Consejo Directivo de AMDETUR subrayó que se están dando cambios dinámicos en la industria turística encaminados hacia la eficiencia y la competitividad donde eventos como la Convención de AMDETUR, son el marco para encontrar futuras respuestas a lo que se quiere hacer. Afirmó que el sector del Tiempo Compartido y la Propiedad Vacacional son un pilar del turismo en México, ya que en los últimos 60 años ha tenido un crecimiento sostenido de más de 3% y que el 42% de la oferta de calidad en playa se encuentra destinado al Tiempo Compartido. Informó que en el mundo se venden 20 mil mdd de los cuales el 25% se vende en México, el promedio de estadía es de 6.2 noches, lo cual significa el doble del promedio de la hotelería tradicional. En lo que se refiere a Mazatlán,



De izquierda a derecha: David Fuentes, Alejandro Sánchez, Manuel Palomera y Emmanuel Gracida



Juan Ignacio Rodríguez Liñero

comentó que se vendieron alrededor de 180 millones de dólares, lo que equivale a 12 mil semanas. Mazatlán tiene un lugar muy especial en la oferta de Turismo de México ya que es un destino que tiene cultura, historia y una de las mejores gastronomías.

Todo lo anterior, nos habla de que en el sector de Tiempo Compartido y la Propiedad Vacacional en México y en Mazatlán existe una vocación de servicio y dijo: “el turismo ya es visto como parte de la salud del ser humano”.



Óscar Pérez Barros

Óscar Pérez Barros, Secretario de Turismo del Estado de Sinaloa, afirmó que Mazatlán es la tierra donde nace y se hace el Tiempo Compartido, ya que es una industria que nace reinventándose con productos innovadores para satisfacer a los clientes que cada día exigen más y mejores productos. Destacó que el turismo es la actividad principal en el Estado de Sinaloa ya que al cierre del 2018, del total de las inversiones privadas, el turismo representa el 30%.

Pablo Azcárraga Andrade, Presidente del Consejo Nacional Empresarial Turístico (CNET),

consideró que la obligación y responsabilidad como empresarios turísticos es crear el ambiente propicio para demostrar que el turismo es una prioridad en el país, generador de empleos con desarrollo regional, la cual representa una alternativa que difícilmente será desplazado por la tecnología en cuanto a la atención se refiere. “México es un gran país con un gran potencial turístico”.



Pablo Azcárraga Andrade

El Secretario de Desarrollo Económico, Turismo y Pesca de Mazatlán, David Armando González Torrentera mencionó que, la Convención de AMDETUR se lleva a cabo en uno de los mejores momentos que atraviesa Mazatlán, debido a las grandes inversiones inmobiliarias ya que se encuentran en construcción 10 hoteles los cuales representaran más de 2900 habitaciones.

El Subsecretario de Calidad y Regulación de la Secretaria de Turismo del Gobierno de México, Humberto Hernández Haddad, resaltó que Mazatlán representa un destino turístico muy importante para México. Agregó que el turismo es una medicina que permite mejorar la convivencia social que permita a los pueblos conocerse sin importar el idioma que se hable o las diferencias históricas que se hayan tenido. Insistió que el turismo es un agente de paz, de



David Armando González Torrentera

comercio y de transculturación. "Viajemos no para escapar de la vida, viajemos para que la vida no se nos escape" dijo.



Humberto Hernández Haddad

El Subsecretario de Calidad y Regulación de la Secretaría de Turismo del Gobierno de México, Humberto Hernández Haddad tomó protesta a al Consejo Directivo de AMDETUR para el periodo 2019-20120.

PANEL OPINIONES DEL TURISMO



De izquierda a Derecha: Óscar Pérez Barros, Humberto Hernández Haddad y Francisco Madrid Flores

En el Panel Opiniones del Turismo, el cual fue moderado por el Dr. Francisco Madrid Flores, Director de la Facultad de Turismo y Gastronomía coincidió con el buen momento que vive Mazatlán encabezando el crecimiento en la llegada de turistas, que se vive a nivel local en el primer trimestre del 2019 con un crecimiento del 7.3% destacando el buen trabajo que se ha hecho en materia turística. Resaltó que se está viviendo el segundo boom turístico de la historia moderna. El Subsecretario de Calidad y Regulación de la Secretaría de Turismo del Gobierno de México, Humberto Hernández Haddad afirmó que el sector turismo tiene que ocupar un papel de liderazgo además de posicionarse como un sector destacado de energías limpias, no endeudado, generador de empleos con la mayor

oferta ocupacional en donde encuentran empleo los jóvenes. El Secretario de Turismo del Estado de Sinaloa Óscar Pérez Barros dio a conocer que están trabajando de la mano con SECTUR Federal y gobiernos como el del Estado de Durango y Chihuahua para que parte de los recursos que les llegan se hagan rendir en promoción, además de las alianzas estratégicas que se tienen con líneas aéreas nacionales y extranjeras. Consideró que se deben utilizar las nuevas tecnologías para hacer de la industria turística un fácil acceso para los viajeros de todo el mundo.

PANEL LIDERAZGO TURISTICO: RETOS Y OPORTUNIDADES

Panel patrocinado por la empresa Vacation Innovations el cual fue moderado por Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Presidente del Consejo Directivo de AMDETUR, quien comentó que "las nuevas generaciones tienen acceso a información para decidir cuando y donde tomar vacaciones y se debe escuchar que canales ven para innovar en los productos que ofrecemos" dijo. Pablo González Carbonell, Presidente de Royal Holiday señaló que es momento de prepararnos, de ser más fuertes y trabajar para salir adelante de las crisis. Cuando tienes una base de clientes contentos que regresan al desarrollo "es una gran bendición para esos momentos de crisis" dijo. Ernesto Coppel Kelly, Presidente de Grupo Pueblo Bonito, afirmó que se tiene que seguir trabajando con o sin promoción y diversificar los productos. Pablo Azcárraga Andrade, Presidente del Consejo de Administración de Grupo Posadas, subrayó que se tiene que estar leyendo los gustos de las nuevas generaciones de consumidores y así innovar en productos para no convertirse en compañías "aburridas".



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Ernesto Coppel Kelly, Pablo Azcárraga Andrade y Pablo González Carbonell

PANEL TECNOLOGÍA MÓVIL PARA VIAJEROS

Patrocinado por TimeShare Ware, este panel fue moderado por David Fuentes, Director de T.O.R.E., EVR y Desarrollo de Nuevos Productos de RCI Latinoamérica. Alberto Álvarez Ibarra de Huawei Technologies Engineering de México, dio a conocer que la industria de las tecnologías de la información decidió nombrar al nuevo estándar de comunicación hacia las redes inalámbricas como WIFI 6, lo que significa la sexta generación, el cual dará a los usuarios una mejor experiencia de conectividad inalámbrica con mayor velocidad y capacidad de conexiones simultáneas. Arturo Martínez, Director de Tik Tok by ByteDance Group, indicó que las nuevas plataformas sociales deben de tener un contenido diverso que permita a los usuarios interactuar y divertirse.



De izquierda a Derecha: Verónica Marmolejo, Eddy Warman y Mariel Galán

compartir videos y fotos para un propósito de motivación a los usuarios seguidores. Afirmó que se tienen que dar datos útiles y herramientas además de transmitir emociones a tus fans. Verónica Marmolejo, de Tips de Viajero, resaltó que compartir historias y emociones es muy importante, pero que se deben verificar los perfiles, en el caso de los influencers turísticos que muestren los lugares que ha visitado además de dar información de valor en sus redes.



De izquierda a Derecha: David Fuentes, Alberto Álvarez y Arturo Martínez

PANEL INFLUENCERS TURISTICOS: EL ARTE DE CONECTAR AUDIENCIAS

Panel moderado por Eddy Warman, Periodista y Comunicador Experto en Estilo de Vida dijo que: "las redes sociales son casi todo" y explicó que las múltiples redes que existen tienen usos y perfiles de usuarios diferentes para compartir información. Mencionó que para tener muchos seguidores además de fidelidad y credibilidad en tus redes, lo mejor es contar y compartir historias para crear un vínculo con tus seguidores. Mariel Galán, de Mariel de Viaje, destacó que hay una diferencia sustancial entre influencer y creador de contenido, ya que los creadores de contenido segmentan y desarrollan su información a través de las diferentes plataformas, que les permiten

PANEL FACTOR HUMANO: LA ESCENCIA DE UNA ORGANIZACIÓN

Moderado por Miguel Ortiz Toriello, Director Corporativo de Recursos Humanos de Royal Holiday, dio a conocer que dentro del área de Capital Humano en las diferentes empresas también les toca vender puestos para las personas a las cuales contratan, además de vender los valores de la organización para que al candidato le sea atractivo laborar dentro de las empresas. Arturo Alanís Lomas, Director de Desarrollo Organizacional de Grupo Pueblo Bonito, expresó que todas las generaciones que componen una empresa son igual de productivos, pero la diferencia se encuentra en el enfoque de sus necesidades personales. El reto principal de recursos humanos es buscar el equilibrio de las necesidades de los empleados y hacerlos participes y aporten ideas en las actividades de la empresa, refirió. "Es importante fomentar pertenencia dentro de la empresa" dijo. Norma Angélica García Angulo, Business Partner-Capital Humano de Grupo PROVAC Posadas, subrayó que el área de recursos humanos se encuentra en una búsqueda para conocer más a los empleados y establecerles los desafíos que son importantes para ellos en su desarrollo



De izquierda a Derecha: Miguel Ortiz Toriello, Arturo Alanís Lomas, Claudia Calderón Torres y Norma Angélica García Angulo

dentro de las empresas. Agregó que una parte importante de la atracción de talento, es tener perfectamente definida como es la cultura, la misión y la visión de la empresa. Claudia Calderón Torres, Vicepresidente de Recursos Humanos de RCI Latinoamérica, afirmó que los sueldos monetarios son un motivador a 90 días, pero que una de las cosas importantes son los sueldos emocionales, los cuales son los que mantienen a los empleados dentro de la empresa. Además de que se deben tener definidos los valores de la empresa para atraer a la gente que engrane con ellos. "Una persona satisfecha en la empresa te atraerá más clientes", dijo.

INDUSTRY TALKS

PANEL CONCEPTOS

Panel patrocinado por BANCOMEXT, en el cual se habló de los diferentes productos que se ofrecen en el mercado de la Propiedad Vacacional, los cuales van enfocados a públicos específicos para ofrecer experiencias de valor. Moderado por Marcos Agostini, Vicepresidente Ejecutivo de Ventas Globales y Desarrollo Comercial de Interval International, precisó que la diversificación de los productos en los diferentes desarrollos es importante para generar competitividad.



De izquierda a Derecha: Marcos Agostini, Rinaldo Fernández, Gustavo Morales y Oliver Citherlet

Rinaldo Fernández Santiago, President de Global Travelers Club División Exotic & Prestige Travelers by Karisma, reconoció que se deben enfocar en la experiencia que le ofrecen al huésped y al socio del club que es ahí donde se integra la operación

del hotel y del club, la cual se maneja como una sola empresa. Además de que es importante mantener el contacto con el socio para que regrese con frecuencia al desarrollo. Gustavo Morales de Legendary Preferred Destinations, reveló que la diversificación de producto ayuda a que las membresías lleguen a un mercado mucho más amplio para generar mayor ocupación. Oliver Citherlet, Director de Desarrollo de Negocios y Marketing de El Cid Vacation Club, indicó que con las nuevas tecnologías se mantiene contacto permanente con los socios, para recopilar información sobre sus necesidades desde antes de llegar al desarrollo y dio a conocer que la venta no se termina después de cobrar el enganche de la membresía, sino hasta los 20 años donde el socio va adquiriendo los diferentes "upgrades", lo que permite estar en constante comunicación con el socio y así lograr la satisfacción del cliente. Coincidieron que durante el primer trimestre de 2019 sus ventas se incrementaron entre 13 y 14% más comparado con el mismo periodo de 2018.

PANEL SUSTENTABILIDAD

Panel patrocinado por EXPOK, moderado por Ana Laura Acevedo, Vicepresidente Senior de Desarrollo de Negocios y Marketing de RCI Latinoamérica, puntualizó que la sustentabilidad requiere de una inversión inicial muy importante, pero a largo plazo genera buenos resultados para las empresas lo cual genera una buena propuesta de valor para los clientes. Edgar López Pimentel, Director General de EXPOK, explicó que se deben romper paradigmas a cerca de la sustentabilidad y se le debe dar la oportunidad para que esa iniciativa realmente genere valor y estrategia de negocio. Gonzalo del Peón Suárez, Presidente de AM Resorts, sostuvo que los clientes ven de forma muy positiva a empresas que llevan a cabo prácticas de sustentabilidad. Indicó que las prácticas de sustentabilidad tienen que venir desde la cabeza de la empresa, además de que se deben estar auditando y tener una comunicación constante para que se logre el compromiso de sustentabilidad. Edgar Osorio de Grupo Sunset, apuntó que se debe adoptar la sustentabilidad como una filosofía con 3 ejes: ecológica, económica y social. Reconoció que toda la parte sustentable debe estar ligado con la economía de la empresa, ya que difícilmente



De izquierda a Derecha: Gonzalo del Peón, Edgar López Pimentel, Ana Laura Acevedo y Edgar Osorio

los empresarios invertirán en tecnología si no ven un beneficio económico al implementarlos. El principio fundamental de la sustentabilidad es hacer más con menos, finalizó.

PANEL DESTINO/EXPERIENCIA



De izquierda a Derecha: Rosario Rodríguez Rojo, Alberto Coppel Tirado y Eliana Jones

Panel patrocinado por Customer Count el cual fue moderado por Rosario Rodríguez Rojo, Directora General de Royal Holiday, precisó que los clientes son cada vez más exigentes y se tienen que ofrecer experiencias inolvidables en los destinos y en los desarrollos que visitan. Alberto Coppel Tirado, Director General de Grupo Pueblo Bonito, detalló que la unidad empresarial es importante para la promoción de los destinos. Por otro lado comentó que los clientes la pasan bien, se sienten bien y disfrutan de las amenidades de los desarrollos y los destinos debido a que "Vendemos experiencias amorosas" afirmó. Durante su participación, Eliana Jones, Directora de Marketing y Desarrollo de Negocios de Mexico Destination Club by Xcaret, puntualizó que los mexicanos son hospitalarios e incluyentes lo que permite tener clientes satisfechos que disfrutan de todas las experiencias que les brinda el desarrollo, además de ofrecer a los huéspedes conocer el concepto de sustentabilidad "el equilibrio entre personas, el planeta y la prosperidad" mencionó.

KEYNOTE SPEAKERS

5 CÓDIGOS PARA LEER LA NUEVA REALIDAD POLÍTICA ECONÓMICA DE MÉXICO



De izquierda a Derecha: Mauricio Enrique Candiani Galaz y Juan Ignacio Rodríguez Liñero

Enmarcado por el emblemático Teatro Ángela Peralta que data del siglo XIX declarado patrimonio histórico de la nación, Mauricio Enrique Candiani Galaz de Alletamenti Speakers afirmó que actualmente México vive tiempos interesantes de cambio. Con varias dinámicas Candiani Galaz interactuó con los convencionistas en diversos ejercicios donde hubo buena participación y resaltó que los empresarios de tiempo compartido y propiedad vacacional son inteligentes, entregados y con muchas historias de éxito. Afirmó que el sector privado en México es el que genera riqueza, trabajo y desarrollo de un país.

EL IMPULSO HACÍA EL ÉXITO

Conferencia motivacional impartida por Paola Longoria, raquetbolista profesional quien con su ponencia cerró los trabajos de la XXXIII Convención AMDETUR 2019 "México en las Grandes Ligas - El Turismo como Plataforma de Liderazgo y desarrollo", la cual compartió experiencias de vida desde sus inicios en el ráquetbol y todas las adversidades que pasó para llegar al éxito de su carrera profesional. Sin duda alguna Paola Longoria es una mexicana digna de reconocer por sus logros y constancia para llegar a ser la campeona mundial de ráquetbol.

Tania Yaeger y Paola Longoria



PREMIOS LA PALMERA DE ORO 2019

El primer día de actividades cerró con Coctel de Gala, en donde se entregaron reconocimientos a los ejecutivos con amplia trayectoria en la industria, así como a empresas que han colaborado en esta industria desde sus inicios. Se entregaron los Premios “La Palmera de Oro 2019”, cuyo objetivo es reconocer a las grandes empresas con iniciativas y programas que fomenten el desarrollo y crecimiento de la industria del Tiempo Compartido y la Propiedad Vacacional.



De izquierda a Derecha: Gerardo Rioseco, Miguel Osuna, Francisco Medina, Jorge Herrera, Gonzalo Maqueda, Juan Ignacio Rodríguez y Fernando Alaníz

Reconocimiento a la Trayectoria: Ejecutivos de la Industria

1. Eugenio Macouzet - RCI
2. Francisco Medina Elizalde - Grupo Hotelero Santa Fe
3. Gonzalo Maqueda Cornejo - Unlimited Vacation Club
4. Miguel Osuna Bertotti - Unlimited Vacation Club

Reconocimiento a la Trayectoria: Empresas de la Industria

1. Mas Vacations
2. Resorts Advantage



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Rafael Díaz, Vicente Aguilar, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Iniciativa de Responsabilidad Social

Patrocinado por EXPOK

Grupo Solmar

Producto: Inclusión laboral de personas con discapacidad intelectual en el sector Turismo



De izquierda a Derecha: Edgar López Pimentel, Ana Laura Acevedo, Juan Ignacio Rodríguez, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Innovación de Producto

Grupo Posadas.

Producto: Re_Set



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Alejandro Recamier, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Paquete de Bienvenida

Royal Holiday

Producto: Royal Holiday Welcome Kit



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Enrique Lozano Carbonell, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Producción de Video

Grupo Posadas.

Producto: Re_Set

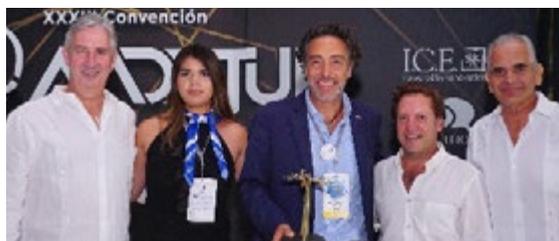


De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Alejandra Recamier, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Campaña de Marketing

Interval International.
Producto: Campaña Publicitaria de Socios Desarrolladores. Mercadeo Corporativo

Grupo Posadas.
Producto: Sala de Ventas Los Cabos
Mejor Diseño de Logotipo



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Mauricio Carreón, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Ximena Villegas, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Programa de Lealtad

Intenational Cruise & Excursions (I.C.E.).
Producto: Live 365



Unlimited Vacation Club (UVC).
Producto: Logotipo "U"



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Brian Huskey, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Programa de Capacitación

Unlimited Vacation Club (UVC).
Producto: U Academy



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Jorge Herrera, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz

Mejor Reputación en Línea

Patrocinado por INTUITION
Unlimited Vacation Club (UVC)

Mejor Sala de Ventas



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Jorge Herrera, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Jorge Herrera, Gerardo Rioseco y Fernando Alaníz





De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Gonzalo Maqueda, Gerardo Rioseco and Fernando Alaníz

Reconocimiento al Mejor Trabajo Receptonal en el 4° Diplomado en Tiempo Compartido 2018

Gracia Judith Anaya
Tema: Truth Sells



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Mauricio Carreón, Esmeralda Hernández, Gerardo Rioseco and Fernando Alaníz

Reconocimientos a los Mejores Trabajos Receptonales en el 3er Máster en Comercialización AMDETUR-ACOTUR-UNIVERSIDAD LA SALLE 2018

1. Esmeralda Hernández. Grupo Posadas. Tema: Evolución del



De izquierda a Derecha: Juan Ignacio Rodríguez, Mauricio Carreón, Virginia Martínez, Gerardo Rioseco and Fernando Alaníz

Marketing en la Industria de la Propiedad Vacacional

2. Erendira Torres. Escuela Superior de Turismo del IPN. Tema: Imagen, Ética y Responsabilidad Social de las Empresas de Tiempo Compartido en México

ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS AL MEJOR PROMOTOR, VENDEDOR Y CERRADOR POR DESTINO

ACAPULCO

1. Daniel Eduardo García Gutiérrez Royal Holiday
2. Víctor Israel Vargas Yépez Royal Holiday
3. Sergio Castilla Gonzalez Fiesta Americana

CANCUN

1. Pamela Caroline Stevani Legendary Preferred Destination
2. Estela Medel Portilla Krystal International Vacation Club
3. Olaf Minera Gonzalez Royal Resorts
4. Jonathan Michell Padrón Díaz Grupo Posadas
5. Alicia Crisantema Cedillo Hernández Park Royal
6. Alejandro Carrillo Larriva Xcaret

IXTAPA

1. Manuel Alejandro Hernández Valderrama Royal Holiday
2. Patricio Serna Zoza Pacífica
3. Omar Sinuhe Abarca Mendoza Azul Ixtapa

LOS CABOS

1. Jesús Geovany Lizardi Lamas - Hacienda del Mar
2. Zuly Olivo Gonzalez - Solaz
3. William Kessel - Pueblo Bonito Sunset Beach

MANZANILLO

1. Remberto Peña Ríos Club Innegra
2. Alejandrina Ortiz González Club Innegra
3. Aída García Camberos Club Innegra

MAZATLÁN

1. Judith Gámez Valdez Pueblo Bonito
2. Graciela Margarita Ramírez Salcido Torres Mazatlán
3. Martha Cecilia Romo Contreras Pueblo Bonito

PUERTO VALLARTA

1. Jeane Marie Dos Santos Garza Blanca
2. Antonio Abrajan Villa Group
3. Renan Perea Nogueira Fiesta Americana *

Entrega de reconocimientos al mejor promotor, vendedor y cerrador por destino





MÉXICO

en las Grandes Ligas

El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo.

La Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C. agradece el apoyo de nuestros patrocinadores durante la 33^a CONVENCIÓN

¡MUCHAS GRACIAS!

PATROCINADORES MASTER



PATROCINADORES DIAMANTE



PATROCINADORES ORO

PATROCINADORES PLATA



PATROCINADORES BRONCE



DIAMOND MEDIA

MEDIA SPONSORS



RESEARCH PARTNER



Indicadores de Turismo y Tiempo Compartido al cierre de 2018



El Tiempo Compartido es Primer Lugar en Calidad de la Oferta y Servicio



México es Segundo Lugar en ventas a Nivel Mundial



TOP 3 LATINOAMÉRICA

- México
- Brasil 257 Desarrollos
- Argentina 159 Desarrollos

DATOS ECONÓMICOS



% Ocupación



- 7º** lugar en la clasificación de llegada de turistas internacionales de la OMT
- 41.5 millones** de turistas internacionales
- 82%** de satisfacción de propietarios de Tiempo Compartido
- 73%** de usuarios recomiendan compra de Tiempo Compartido

- 256,535** Ventas Estimadas de Intervalos
- 22.5%** Mexicanos 57,834
- 77.5%** Extranjeros 198,701
- 6.9%** de Crecimiento en ventas

ELABORADO POR:



FUENTES



EXNI

6 Y 7 DE NOVIEMBRE
HOTEL CAMINO REAL, POLANCO CDMX

EXPO + CONGRESO

WORKSHOPS **NETWORKING** INVERSIONISTAS

MÁS DE
350 OPORTUNIDADES
DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

ADQUIERE TU
PATROCINIO

STANDS
DISPONIBLES

PREMIUM



GOLD



PLATINUM



SILVER



MEDIA PREMIUM



exni.mx

+52 555 5147914

INM•BILIARE



LOS CAMBIOS QUE DETONÓ

CHRISTEL

Por Guillermo Dávila

En los años setentas, se creó un peculiar e incipiente modelo de venta de departamentos en destinos turísticos en copropiedad, lo que se convirtió en lo que hoy conocemos como tiempo compartido, sin embargo su crecimiento y expansión tuvo mucho que ver en mucho con Christel DeHaan y su entonces esposo, John DeHaan, los que idearon y crearon una compañía que denominaron Resort Condominiums International (RCI) la cual les permitía en esos tiempos a condóminos y tiempo compartidores de un desarrollo turístico hacer un canje de las semana vacacionales en los departamentos que adquirieron, por otras ubicados en otros destinos, lo que hasta la fecha es uno de los principales motivos de decisión de compra de las membresías vacacionales, generando un cambio en uno de los sectores más importantes y dinámicos de la industria del alojamiento temporal turístico y expandiéndose mundialmente.



A Christel DeHann le compraron RCI en los noventa y con parte del dinero que recibió fundó Christel House, una organización de asistencia, enfocada en romper el círculo de pobreza y ofrecer estudios con los más altos niveles de calidad a niños de barrios pobres en México y de otros países, y apoyada en alianza colaborativa con varias empresas del sector y otros benefactores, ha venido añadiendo nuevos patrocinadores y niveles escolares a su escuela, la cual es un ejemplo de cómo se deben hacer las cosas para lograr un verdadero cambio.

La escuela, ubicada en Tacubaya, un barrio populoso de la Ciudad de México, no concuerda con el vecindario, y sus alegres y avispados alumnos bilingües, perfectamente uniformados y con desempeños escolares sobresalientes, pudieran parecer uno de los mejores colegios privados ya que además del orden y ambiente escolar, destacan sus resultados en habilidades cognitivas,

español, matemáticas e inglés comparados dentro de las mejores Escuelas A+ privadas bilingües con que se mide anualmente, si bien sus alumnos no pagan un solo peso por estar en ese colegio.

Hace unos días se graduó la primera generación de su preparatoria con 53 alumnos, en ellos Christel ha logrado un cambio significativo, todos los graduados seguirán sus estudios universitarios, lo que pocas preparatorias logran, la mayoría, obtuvieron becas en varias de las mejores universidades. Seguramente a esta generación le seguirán otras con resultados similares.

Gracia por hacer ese cambio Christel. *



**Christel
House[®]
México**



De izquierda a derecha: Fernando Alaníz Cárdenas, Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Mónica Coppel Tirado e Iván Alexis Pico

SE LLEVA A CABO CON GRAN ÉXITO EL 2º FORO DEL PACÍFICO DE MERCADOTECNIA Y VENTAS

EN MAZATLÁN, CON PONENTES EXPERTOS EN EL
SECTOR DE LA PROPIEDAD VACACIONAL

Dentro del marco de la XXXIII Convención AMDETUR 2019 “México en las Grandes Ligas - El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo”, con una excelente participación de ejecutivos de los diferentes resorts de Mazatlán, se llevó a cabo el 2º Foro de Mercadotecnia y Ventas, organizado en coordinación con la Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa (COSTA PACÍFICO), el cual tuvo ponentes expertos en la comercialización, mercadotecnia, publicidad, desarrollo de negocios así como temas de liderazgo y neoliderazgo enfocados al sector de Tiempo Compartido y Propiedad Vacacional.

Durante la inauguración se contó con la participación en el presidium de Mónica Coppel Tirado, Subsecretaria de Planeación, Inversión y Desarrollo Turístico del Estado de Sinaloa; Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Presidente del Consejo Directivo de AMDETUR; Iván Alexis Pico Gutiérrez, Director de Turismo SEDETUR y Fernando Alaníz Cárdenas, Presidente Ejecutivo de la Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa (COSTA PACÍFICO), quienes coincidieron que este tipo de foros son importantes para el desarrollo turístico del destino, además de que Mazatlán es una de las cunas del Tiempo Compartido y se debe impulsar el crecimiento del destino para que sea atractivo para los visitantes.



De izquierda a derecha: Fernando Alanz, Juan Ignacio Rodríguez, Olga Esthela Ramírez, Mónica Coppel, Gabino Covarrubias e Iván Pico

Durante las tardes del 23 y 24 de mayo, en el Salón Isla de Pájaros del Mazatlán International Center, se tocaron temas de importancia que ayudarán a los ejecutivos que laboran en áreas de mercadotecnia, prospectación y ventas a utilizar estrategias que les permitan un mejor proceso comercial para un buen cierre de ventas de Tiempo Compartido y Propiedad Vacacional.

Se entregaron reconocimientos por Trayectoria de 50 años como Profesores de Inglés a Gabino Covarrubias Osuna y Olga Esthela Ramírez.

Se iniciaron los trabajos con el tema Tendencias y Perspectivas de la Industria impartido por Ximena Villegas Lara, Directora de Desarrollo



Miguel Osuna Bertotti: Propuesta de Valor de los Productos de Tiempo Compartido



Ximena Villegas Lara: Tendencias y Perspectivas de la Industria



Carlos Salinas Gómez, Tecnología Humana

de Negocios para México de Interval International; Miguel Osuna Bertotti, Director Corporativo de Capacitación y Desarrollo de Unlimited Vacation Club quien habló sobre la Propuesta de Valor de los Productos de Tiempo Compartido; Juan Ignacio Rodríguez Liñero, Director Ejecutivo de RCI Latinoamérica expuso el tema de Liderazgo. Se concluyó el primer día con el tema Neuroliderazgo expuesto por Arturo Ruíz Velasco Romero, Director General, Conferencista y Consultor de OM Capital Humano.



Juan Ignacio Rodríguez Liñero: Liderazgo

En el segundo día de actividades dimos inicio con el tema Tecnología Humana a cargo de Carlos Salinas Gómez, Chief Human Officer



Leví Guerrero Hernández, Restaurando el Honor en los Negocios.



José Antonio Villavicencio Acosta, Imagen en las Ventas.

de Cedecco, dando paso posteriormente a Leví Guerrero Hernández, Fundador y Director General de Honor México con el tema: Restaurando el Honor en los Negocios. Hacia la recta final del 2° Foro del Pacífico de Mercadotecnia y Ventas, José Antonio Villavicencio Acosta, Gerente Senior de Comunicación Corporativa, Marketing B2B y Publicaciones LATAM de RCI, dio catedra

sobre Imagen en las Ventas. Cerramos con el Caso de Éxito en Mazatlán el cual se impartió por James Skeen de Alba, Director Regional de Comercialización de V.I. Resorts Mazatlán/ Puerto Vallarta.

Se clausuró el evento con un coctel y baile regional en la explanada del Mazatlán International Center. *



James Skeen, Caso de Éxito en Mazatlán.



Clausura



6^o Diplomado en Tiempo compartido 2020

AMDETUR-ANÁHUAC

Presencial y en línea • Con valor curricular

INSCRIPCIONES ABIERTAS

Inicio: Febrero 2020

INFORMACIÓN

virginia@amdetur.com.mx

Tels.: 5488 2028 al 31

www.amdetur.org.mx

 /amdetur

 @amdetur

 /company/amdetur

 @amdetur





¿PROBLEMAS ALCANZANDO SUS METAS?

Si ha trabajado en la industria de las ventas, probablemente se ha encontrado con softwares de metas. Estos están hechos principalmente para mostrar lo que se ha alcanzado. La mayor parte del tiempo estas aplicaciones no le muestran lo que necesita hacer en un futuro.

Al navegar en internet encontramos una aplicación que proyecta las metas. Estamos muy interesados ya que la mayoría de los programas muestran la situación actual de nuestros representantes de ventas, pero casi ninguna muestra lo que se necesita hacer ahora o a futuro.

Este software es un sistema de gestión de desempeño de ventas que proyecta y recalcula en tiempo real los objetivos individuales y de equipo. Está diseñada para ayudar a las empresas orientadas a las ventas.

- Principales beneficios de Project Target:
- Divide su meta principal (i.e. anual) en otras más pequeñas (i.e. diaria, semanal, mensual)
- Lo guía a través de objetivos más pequeños para alcanzar el principal
- Los representantes de ventas están 100% enfocados en sus metas
- Modifica sus metas dependiendo en su desempeño
- Recalcula las metas individuales y de equipo en tiempo real
- Lo mantiene actualizado constantemente con la función de notificaciones push
- Ofrece una visión profunda de su desempeño y el desempeño del departamento y agentes de ventas
- Basándose en su desempeño, rastrea sus los medidores de rendimiento (KPI) y los de su equipo



Es fácil integrar Project Target con la mayoría de los CRM conocidos hoy. Sus API unificados proveen una muy buena experiencia ya que te permiten acceder a una gran cantidad de información de utilidad e importancia.



¡Usted Es Único!

Su resort es original. Administrar su negocio requiere de un gran esfuerzo. ¿Cómo puede usted encontrar un socio de servicios financieros capaz de personalizar todo - servicio a socios, operación del centro de contacto, cobranza, reservaciones - a su modelo de servicio particular?

Contáctenos.

ResortCom proporciona servicios financieros personalizados y software para la industria de propiedad vacacional. Adaptamos nuestros servicios a sus necesidades, conectamos lo que hacemos con lo que usted hace.

We Make Timeshare Work



702.263.9650 • info@resortcom.com • ResortCom.com

32 13/julio/2019
Aniversario

#TiempoCompartido
#PropiedadVacacional



Asociación Mexicana
de Desarrolladores Turísticos



RCI®

Tiene para ti **4 INCREÍBLES PROGRAMAS** que impulsarán la efectividad de tu fuerza de ventas:

**LOVE
HOME
swap**

Uno de los programas de **INTERCAMBIO** de casas **MÁS GRANDE DEL MUNDO.**

- **VALOR AGREGADO** cuando tu propiedad es vendida.
- Presencia en **CIENTOS DE DESTINOS** alrededor del mundo.
- **TRAVEL BENEFITS** con mejor precio garantizado y programa de recompensas.

**My
WEEK**
vacation

¡VENDER nunca fue tan **FÁCIL!**

- Incentivo ideal para **INCREMENTAR TUS VENTAS.**
- **RECUPERA** tus **COSTOS** de Marketing.
- Certificado de **1 SEMANA** con miles de opciones para **VACACIONAR** alrededor del mundo.

 **Clouds
&
Destinations**

Poderosa **HERRAMIENTA** que te ayudará a **IMPULSAR** tu fuerza de **VENTAS.**

- Incrementa tu **CIERRE DE VENTAS.**
- 2x1 en **BOLETOS DE AVIÓN** con destinos en Estados Unidos, Canadá y México.
- Semana Vacacional a **PRECIOS INCREÍBLES.**

**Fun
Pack**

El **INCENTIVO** favorito para generar **MÁS TOURS** a tu sala de **VENTAS.**

- **SEMANA VACACIONAL** desde \$399 usd.
- \$300 usd en créditos para **DESCUENTOS** en **HOTELES y CRUCEROS.**
- Cientos de **DESTINOS** alrededor del mundo.

Para mayor información contacta a tu ejecutivo de cuenta.

rciaffiliates.com

9° FORO DE MARKETING Y VENTAS BE A MASTER



Por noveno año llevamos a cabo nuestro 9° Foro de Marketing y Ventas: Be a Master, en el Cancún International Convention Center. Se contó con la asistencia de más de 900 personas con un índice de satisfacción superior al 92%. En la que participaron diferentes marcas, conferencistas y público en general de diferentes puntos de la República Mexicana y Latinoamericana.

Durante la apertura nos acompañó, el gobernador del estado de Quintana Roo, el C.P. Carlos Manuel Joaquín González encargado de inaugurar el foro de Marketing y Ventas, acompañado de las Presidentas Municipales de Benito Juárez y Puerto Morelos, la Lic. Mara Lezama y la Lic. Laura Fernández, de igual forma la secretaria de Turismo estatal la Lic. Marisol Venegas, el Ing. Darío Flota del Consejo de Promoción Turística de Quintana Roo además de representantes de cámaras

empresariales como COPARMEX, CCE, AMPI, EVM, FEMATUR, entre otras.

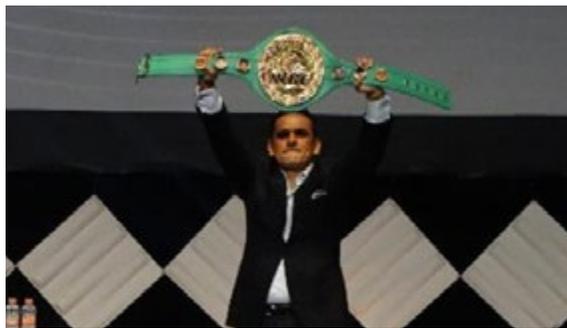
Cada uno de nuestros conferencistas fue seleccionado con sumo cuidado, siendo especialistas en distintas materias que en conjunto aportan nuevas ideas y perspectivas a la audiencia.

Iniciamos nuestro evento con la conferencia titulada "A Ojos Cerrados", a cargo de Alonso Cedeño en la cual toco temas como el (FOMO), Fear Of Missing Out o miedo





a ser excluido, y el (JOMO), Joy Of Mist Out que es básicamente lo contrario a lo anterior, y los detonadores que motivan a nuestros compradores. Seguido de Alejandro Molina que nos presentó el tema de "Equipos de alto rendimiento", hablándonos de la "Parte Humana", explicando las 4 variables dentro de un equipo (Capacidad de Cambio, Enérgica, Nivel de Vinculo y la Mística). Sam Richter



por su parte nos explicó "Como Cuidar Tu Marca Personal en un Mundo Digital", donde nos enseñó las claves para investigar temas específicos e identificar mercados meta con la web invisible. Y para finalizar el primer día, Terri Sjodin con la conferencia magistral "Mensaje corto de Gran Impacto", expuso la importancia de la presentación personal y su marca en la audiencia.

Para dar inicio al segundo día Terri Sjodin impartió la conferencia VIP con el título "Persuade Como un Master", en la que nos

comunicó los secretos sobre como persuadir a nuestro cliente potencial. Posteriormente Mustapha Bouzid con su "Filosofía y Psicología de la Venta", nos presentó el concepto de los pactos, cuando se rompen con el cliente y como crear una compra a través de estos. Sofía Macías con su tema "Master en Finanzas Personales", nos habló del cómo manejar nuestros gastos y a través de esto lograr metas a corto, mediano y largo plazo y así poder mantener un futuro asegurado. De igual manera Don Peppers con el tema "Lealtad del Cliente en la Era de la Disrupción", donde habló del significado y la importancia de los clientes leales y por qué es más valioso un cliente leal que un cliente nuevo. Para cerrar la novena edición del Foro de Marketing y Ventas: Be A Master, nos complació presentar a Ricardo López (Finito López) quien fuera campeón mundial de peso mínimo del consejo mundial de boxeo, mismo que durante su ponencia "Con El No Ya Nacimos", narró, la historia de su carrera enseñándonos más de una lección entre las que destacan "Sigue tus sueños sin importar que nadie más crea en ti", "Muchas veces estarás en la lona, lo que importa es como te levantas", "El verdadero éxito se logra en equipo".

Por último, hacemos una invitación abierta a todo el público para asistir al 10° Foro de Marketing y Ventas, el cual llevará como título "ReSet", con nuevos conferencistas y muchas sorpresas más. ✨



RECIBE **CLUB INTEGRA** PREMIO INTERNACIONAL DE CALIDAD

La European Society of Quality Research (ESQR) basada en Lausana Suiza reconoció a Club Inntegra, una empresa mexicana localizada en Manzanillo, Colima, con el premio "Best Quality Leadership Award 2018" por su innovador modelo de negocio, la esmerada atención de sus clientes y su compromiso con la sociedad. La ESQR ha otorgado este galardón en años anteriores a otras empresas turísticas entre ellas, Delta Airlines y United Airlines.

Club Inntegra, una organización dedicada a los tiempos compartidos, recibió el año pasado los más importante reconocimientos que otorga el Gobierno Mexicano a la calidad: El Premio



Nacional de Calidad que entrega la Presidencia de la República, así como el Premio Nacional a la Calidad y Profesionalización Turística 2018, el Reconocimiento Turístico 2018 y que también obtuvo en el 2017, y el Distintivo Nacional de Calidad Turística otorgados por la Secretaría de Turismo, además el reconocimiento de ser una Empresa Socialmente Responsable ESR. *



Afíliate

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

 /amdetur  @amdetur

 /company/amdetur  @amdetur

con nosotros



NotiTur

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

Descarga todas las ediciones de **Notitur** en:
www.amdetur.org.mx



Asociación Mexicana
de Desarrolladores Turísticos

