

2019
ABRIL / JUNIO

NotiTur

ACTIVIDADES DE
AMDETUR

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

INDUSTRIA PROPIEDAD VACACIONAL

UNA INDUSTRIA EN EVOLUCIÓN

OPINIÓN
INNOVACIÓN: LA CLAVE DEL
CRECIMIENTO PARA
LA ALTA DIRECCIÓN
ORGANIZACIÓN
¿TECNOLOGÍA HUMANA?

RINALDO FERNÁNDEZ

PRESIDENTE | KARISMA HOTELS & RESORTS

GLOBAL TRAVELERS CLUB DIVISION

Afiliado a Interval International desde 2011

“En lo que se refiere a nuestro socio de intercambio, deseamos una relación transparente con una compañía que responda con rapidez a las necesidades de nuestros afiliados y que les proporcione la alta calidad de experiencias que Karisma ofrece. Insistimos en un socio que tenga una perspectiva amplia, en línea con nuestros objetivos y valores. Interval la tiene.”



EXIJA EXCELENCIA. EXIJA INTERVAL INTERNATIONAL.

interval
INTERNATIONAL®

CONTENIDO

ABRIL / MAYO 2019

- 03 **EDITORIAL**
MENSAJE EDITORIAL
El Lic. Juan Ignacio Rodríguez Liñero nos da la bienvenida a la XXXIII Convención AMDETUR 2019 "México en las Grandes Ligas - El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo."
- 05 **AGENDA**
ACTIVIDADES DE AMDETUR
Las actividades de AMDETUR llevadas a cabo de marzo de 2019 a abril de 2019.
- 08 **OPINIÓN**
INNOVACIÓN: LA CLAVE DEL CRECIMIENTO PARA LA ALTA DIRECCIÓN
Convertir la innovación y los esfuerzos colaborativos en los pilares estratégicos de la empresa es la base de su transformación a largo plazo.
- 12 **INDUSTRIA**
PROPIEDAD VACACIONAL, UNA INDUSTRIA EN EVOLUCIÓN
Hoy en día, México es el segundo lugar en ventas de Propiedad Vacacional a nivel mundial.
- 18 **ORGANIZACIÓN**
¿TECNOLOGÍA HUMANA?
Las ciencias contextuales han desarrollado un modelo para ponernos en contacto con nuestra sabiduría interna.

NotiTur

 **AMDETUR**
Asociación Mexicana
de Desarrolladores Turísticos

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@gulpdisenio.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 Complejos Vacacionales y Turísticos A.C. (ACOTUR), Asociación de Desarrolladores Turísticos de Manzanillo y La Costa Alegre, A. C. (ADETUMAC), Asociación de Desarrolladores y Promotores Turísticos de Tiempo Compartido, A.C. (ADEPROTUR), Asociación Sudcaliforniana de Desarrolladores de Tiempo Compartido, A.C. (ASUDESTICO), Asociación de Promotores de Clubes Vacacionales del Estado de Guerrero, A.C. (ASPROCLUB), Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa, A. C. (COSTA PACÍFICO), Asociación de Desarrolladores y Operadores Turísticos de Ixtapa y Zihuatanejo, A. C. (ADOTIZ).



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: 04-2017-040712160100-102.

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

MENSAJE EDITORIAL

Les damos la más cordial bienvenida a nuestra XXXIII Convención AMDETUR 2019 "México en las Grandes Ligas - El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo", donde por primera ocasión llevaremos a cabo nuestro evento dentro de un recinto ferial, el Mazatlán International Center (MIC). Este evento representa una magnífica oportunidad para reunirse con colegas y amigos para estar a la vanguardia de lo que sucede en el ámbito turístico no solo de México sino también a nivel internacional.

Daremos inicio a nuestros trabajos con el Programa de Vinculación Universidad-Empresa, donde generaremos el acercamiento entre la comunidad estudiantil que cursa las carreras de turismo y hospitalidad con el sector de Tiempo Compartido y la Propiedad Vacacional.

El programa de conferencias se encuentra estructurado por diversos paneles y ponencias magistrales de gran nivel que nos permitirán conocer la opinión de los líderes de nuestra industria.

Tendremos la participación de autoridades federales, estatales y locales, así como de Keynote Speakers, como Mauricio Enrique Candiani Galaz, empresario, columnista del periódico El Financiero y conferencista de negocios. Además de Paola Longoria, considerada la mejor raquetbolista profesional de todos los tiempos, que nos hablará sobre "El Impulso hacia el Éxito" y por

supuesto la colaboración de desarrolladores que conforman nuestra industria.

Entregaremos como cada año los reconocimientos a los mejores promotores, vendedores y cerradores de los destinos turísticos. De igual forma, se reconocerán a importantes desarrolladores y ejecutivos de nuestro sector y tendremos la 3ª Edición de los premios La Palmera de Oro 2019.

Asimismo, de manera coordinada con COSTA PACIFICO, la Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa realizaremos el 2do. Foro del Pacífico de Mercadotecnia y Ventas, cuyo impacto es de carácter regional.

Aprovecho esta oportunidad para extenderles una cordial invitación para que participen en el 4º Máster en Comercialización, que se llevará a cabo de septiembre a noviembre de este año, donde tendremos expositores de talla nacional e internacional. Es importante destacar que de las tres ediciones anteriores contamos con testimoniales de los asistentes que recomiendan ampliamente este programa de capacitación.

Solo me resta agradecer el apoyo y la confianza que nuestros patrocinadores depositan en este evento, así como a las empresas que participan en nuestra Expo, asistentes, panelistas y conferencistas, al Consejo Directivo de AMDETUR, a todos nuestros socios, proveedores y en especial al Consejo Directivo de COSTA PACIFICO y al Comité Organizador de la Convención.

LIC. JUAN IGNACIO RODRÍGUEZ LIÑERO

Presidente del Consejo Directivo

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!

ACTIVIDADES DE AMDETUR

MARZO - ABRIL 2019



09 Marzo
DÍA DE LA HOTELERÍA DE LA ASOCIACIÓN DE HOTELES DE LA CIUDAD DE MÉXICO.



13 Marzo
PROYECTOS TURÍSTICOS DE USO MIXTO.

Tema del 5° Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Gustavo Martín Ripol Bermúdez.



11 Marzo
CICLO DE LA PROPIEDAD COMPARTIDA Y EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO.

Tema del 5° Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Gonzalo Maqueda Cornejo.



13 Marzo
EJEMPLOS DE PRODUCTOS DE TIEMPO COMPARTIDO.

Tema del 5° Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Paola Shouse Pérez.



12 Marzo
TURISMO DE BARRIO.

Programa presentado por la Secretaría de Turismo de la Ciudad de México el cual tendrá una inversión inicial de 20 mdp y pretende dar una cobertura en zonas y barrios populares en alcaldías.



14 Marzo
ENCUENTRO CON EL SECRETARIO DE TURISMO DEL ESTADO DE SINALOA ÓSCAR PÉREZ BARROS.

Reunión de trabajo para la organización de la XXXIII Convención Anual AMDETUR 2019.



13 Marzo
PROYECTOS FRACCIONALES.
Tema del 5° Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Rodolfo Velasco Molina.



14 Marzo
REUNIÓN CON EL ALCALDE DE MAZATLÁN.

Encuentro con el alcalde de Mazatlán, Quím. Luis Guillermo Benítez, para acordar el uso del Teatro Ángela Peralta y la Plazuela Machado.



20 Marzo
COMERCIALIZACIÓN DE UN TIEMPO COMPARTIDO - MARKETING.

Tema del 5º Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Miguel Osuna.



14 Marzo
PERFIL DEL COMPRADOR MEXICANO.

Tema del 5º Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Guillermo Dávila Espinoza.



22 Marzo
MESA SECTORIAL DE TURISMO.

Con la participación del Secretario de Turismo del Gobierno de México, Lic. Miguel Torruco Marqués.



14 Marzo
PERFIL DEL COMPRADOR EXTRANJERO

Tema del 5º Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Ana Cristina Marin Vega.



25 Marzo
VENTAS.

Tema del 5º Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Miguel Ángel Rodarte Mora.



15 Marzo
REUNIÓN DE TRABAJO AMDETUR-JAMPRO.

Con la presencia de Jason K. M. Hall, Embajador de Jamaica en México y Nicholas Sutherland, Manager New Market Development of JAMPRO.



27 Marzo
ADMINISTRACIÓN.

Tema del 5º Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Mireya Cuevas.



15 Marzo
VISITA DE INSPECCIÓN AL MAZATLÁN INTERNATIONAL CENTER.



28 Marzo
ANIVERSARIO 25 DEL WTC.
 Con la presencia del Secretario de Turismo del Gobierno de México, Lic. Miguel Torruco Marqués.



3 Abril
FIRMA DE CONVENIO DE COLABORACIÓN.
 Acuerdo entre SECTUR y SRE para la promoción del país.



28 Marzo
REUNIÓN DE TRABAJO CONALEP, AMDETUR, CONSTRUCTORA, WESTIN SANTA FE.



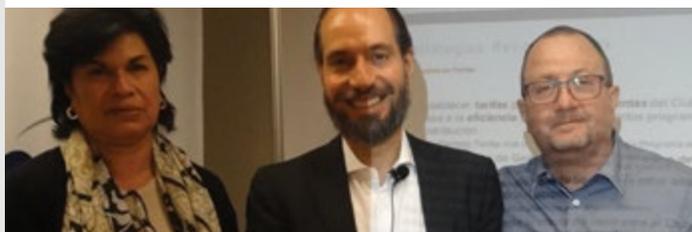
9 Abril
EL USO DE LA TECNOLOGÍA EN NUESTRA INDUSTRIA.
 Tema del 5º Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por James R. Wehrle.



1 y 2 Abril
XVII FORO NACIONAL DE TURISMO.
 Ceremonia de Inauguración



10 Abril
ARDA WORLD 2019
 Panel: AMDETUR and Latin América Update.



2 Abril
BACK OFFICE DE UN CLUB VACACIONAL (REVENUE MANAGEMENT).
 Tema del 5º Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Carlos Adrián Pérez.



10 Abril
GATE (GLOBAL ALLIANCE FOR TIMESHARE EXCELLENCE) AT ARDA. WORLD 2019.

INNOVACIÓN: LA CLAVE DEL CRECIMIENTO PARA LA

ALTA DIRECCIÓN



Por **Víctor Esquivel**, Socio Director General de KPMG en México y Centroamérica
asesoria@kpmg.com.mx, www.delineandoestrategias.com

Las organizaciones se enfrentan al reto de generar experiencias que satisfagan las expectativas cambiantes de los clientes, así como ofrecer resultados y rentabilidad a los accionistas, manteniendo el camino del crecimiento y la competitividad. En este contexto, la innovación se ha convertido en la estrategia clave para los negocios.

Es por ello que, de acuerdo con el estudio Perspectivas de la Alta Dirección en México 2019, más de la mitad de las empresas en nuestro país (51%) asumen la innovación con un enfoque estratégico, conscientes de que esta es la única forma de aprovechar realmente las oportunidades, permitiendo que el desarrollo de nuevos productos o líneas de negocio se dé en todas las áreas de la compañía.

Por otra parte, 42% de la Alta Dirección da a la innovación un enfoque reactivo o “a la medida”, lo cual implica cierto riesgo, debido a que esto puede ocasionar que se pierdan oportunidades de negocio; sin embargo, únicamente un porcentaje reducido de 7% asume la innovación de forma escasa, en función de las áreas o proyectos que existan en su plan de crecimiento.

Convertir la innovación y los esfuerzos colaborativos en los pilares estratégicos de la empresa es la

base de su transformación a largo plazo. Esto conduce a la Alta Dirección a promover la innovación por medio del fomento de una cultura en este tema; procesos continuos de implementación y comercialización de nuevos productos y servicios, así como colaboración con socios estratégicos.

Por otro lado, la operación básica de las empresas se asienta cada vez más sobre las tecnologías de la información (TI). Ante ello, es preocupante que apenas 69% de las organizaciones cuenten con una estrategia específica que incluya aspectos críticos como análisis y aprovechamiento de la información. Sin embargo, la Alta Dirección cuenta con un catálogo cada vez más amplio de tecnologías disruptivas que tienen el potencial de transformar los modelos de negocio que las implementen con los procesos adecuados. En este sentido, las iniciativas que serán más relevantes para mejorar la competitividad de

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



VIDEO

AUDIO



PANTALLA DE LEDS

ILUMINACIÓN



DISEÑO, IMPRESIÓN Y DISPLAYS



STANDS

ESCENOGRAFÍA



¡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

El modelo tradicional de *Tiempo Compartido* de semanas y puntos que se vendió exitosamente en el siglo pasado, está siendo rebasado por el modelo de *Vacation Club* del que actualmente se venden ya la mitad de las membresías.



Para hoteles independientes y pequeñas cadenas hoteleras, la manera de reconvertir sus programas a *Vacation Club* es:



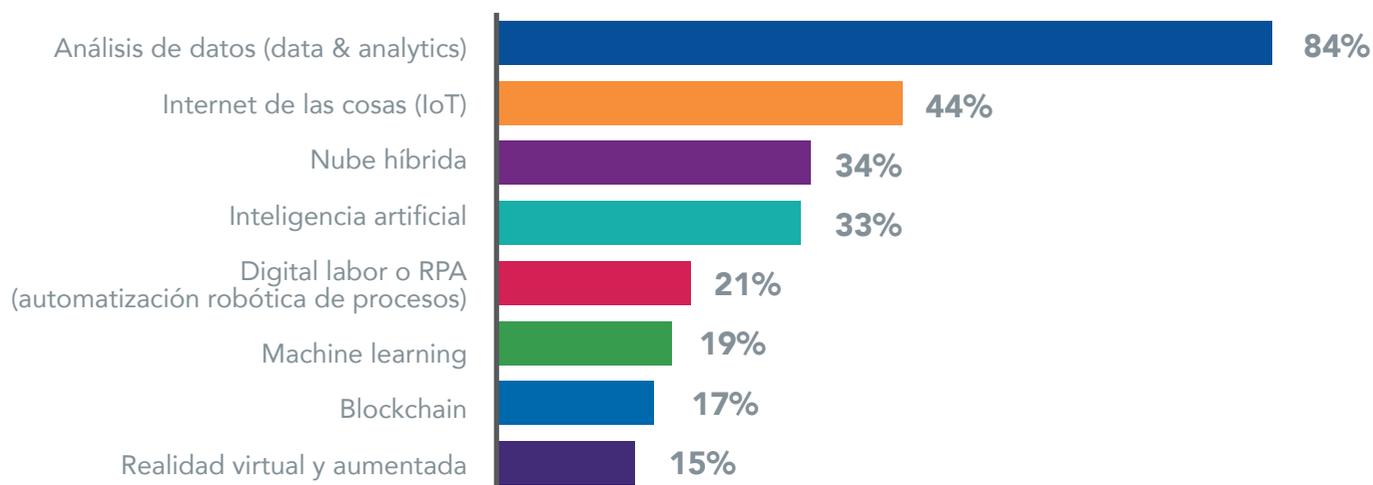
La plataforma de alianzas estratégicas entre hoteles.

Tel. 01 314 33 4 30 93 / direccion@club-inntegra.com

La empresa turística en México más galardonada en 2018



En los próximos tres años, ¿qué iniciativas serán relevantes para mejorar la competitividad de su organización?



La suma de las variables no es igual a 100% debido a que era posible seleccionar más de una opción.

las organizaciones durante los próximos tres años son el análisis de datos (data & analytics), el internet de las cosas y la nube híbrida.

No dejan de ser relevantes otras tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial, digital labor, machine learning, blockchain y la realidad aumentada, las cuales aportan agilidad y resiliencia al negocio en cualquiera de sus tres segmentos: back, middle y front office, para conformar un enfoque integral.

Las tecnologías disruptivas son capaces de transformar radicalmente modelos de negocio mediante el aprovechamiento de espacios poco utilizados con acciones innovadoras, aplicaciones y servicios, en colaboración con start-ups o empresas emergentes, que potencien el uso de big data, modelos de design thinking, movilidad o inteligencia artificial, en favor de la experiencia del usuario.

Sin embargo, solo 8% de las organizaciones afirman haber alcanzado un nivel de integración digital alto en los procesos de negocio que la distinguen en el mercado posicionándola a la vanguardia, por lo cual, es posible decir que existen muchas oportunidades en este ámbito, ya que las organizaciones emplean

dichas tecnologías principalmente para mejorar la interacción con sus clientes y grupos de interés, apoyar la cultura organizacional e incrementar las ventas junto con la oferta de productos o servicios.

Adoptar un enfoque estratégico en temas de innovación utilizando las tecnologías disruptivas para transformar el modelo de negocio es cada vez más necesario para permanecer en la ruta del crecimiento, la rentabilidad y la competitividad, por lo que las empresas líderes en el futuro serán las que innoven, pero siempre teniendo como objetivo principal centrarse en el cliente. 💡



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

PROPIEDAD

VACACIONAL

UNA INDUSTRIA EN EVOLUCIÓN

Por **Blanca Barrón**

Account Executive Sr Business Development en RCI

Como una industria que se encuentra en constante movimiento y dinamismo, la Propiedad Vacacional ha evolucionado a lo largo de los años a la par de las necesidades del consumidor. Actualmente, enfrenta retos significativos, y con el objetivo de tener un panorama completo de hacia dónde va dirigida, es de suma importancia volver a lo básico y conocerla a fondo.

Entendemos por Propiedad Vacacional o Tiempo Compartido, como el derecho a usar semanas o intervalos de un desarrollo turístico, durante un periodo específico de tiempo o bien, la compra anticipada de vacaciones por determinado número de años.

Este modelo se origina ante la necesidad del consumidor para viajar durante largos periodos de tiempo y en condiciones de viaje similares a lo que se puede obtener en casa, para minimizar los costos de viaje se requirieron elementos como la comodidad de una estancia y facilidades de cocina.

En el año de 1963, la empresa de origen suizo HAPIMAG comienza a ofrecer un modelo de Propiedad Vacacional en España, posteriormente crea un desarrollo de ski en los Alpes y se extiende a Japón. A inicios de la década de los setenta se importa el modelo y se adapta en América, desa-

rollándose al inicio solamente en Estados Unidos y llega a México en el año de 1974, en donde arranca operaciones con jugadores que al día de hoy, siguen siendo los más reconocidos en la industria: Vidafel, Royal Holiday y Solmar, por mencionar solo algunos.

Originalmente el producto se manejaba bajo un esquema de Propiedad Fija, es decir, una unidad (propiedad) específica en una semana determinada. Con el paso de los años, evolucionó hacia un modelo flotante más flexible que ofrece un tipo de unidad específica en una temporada definida.

Continuando con la adaptación del modelo, se desarrolla un sistema de Puntos con combinaciones de uso, que son más flexibles en cuanto a tipo de unidad y temporada de acuerdo con la cantidad de puntos adquiridos.

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
Packs**

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

La Propiedad Vacacional se origina ante la necesidad de viajar durante largos periodos de tiempo y en condiciones de viaje similares a lo que se puede obtener en casa.

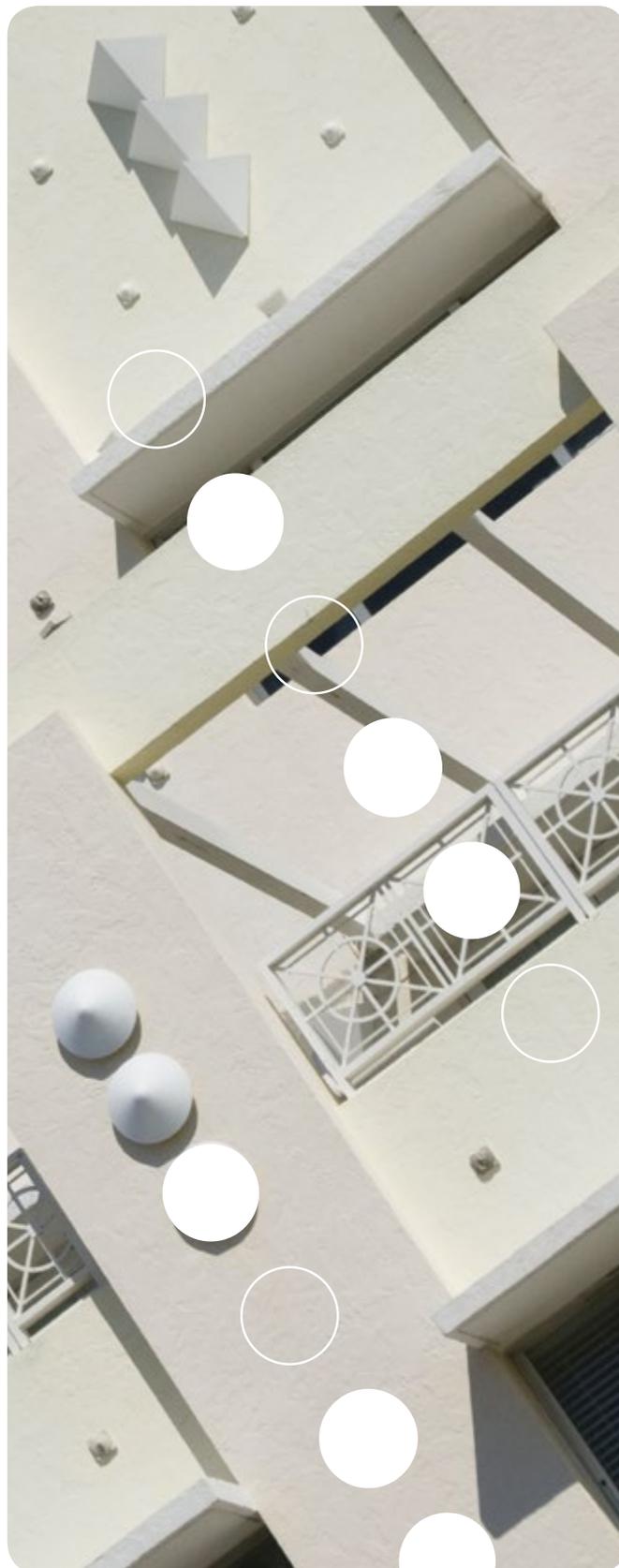
Actualmente uno de los modelos más exitosos es el Club de Viajes, que ofrece flexibilidad absoluta y está basado en un porcentaje de descuento garantizado sobre tarifa publicada, el comprador recibe beneficios adicionales al descuento por pertenecer a este club.

Todos estos modelos se encuentran vigentes y activos en ventas, bajo la observación y regulación de las asociaciones locales y por supuesto, por la Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, AMDETUR. Asimismo, contar con una empresa de Intercambio Vacacional que está sujeta y adaptada a los productos de la industria, resulta sumamente conveniente y es el complemento ideal para garantizar un valor agregado para el consumidor. Las empresas de intercambio permiten flexibilidad total en el uso de la Propiedad Vacacional, dando oportunidad al propietario para viajar no sólo a un tipo de unidad distinto al adquirido o durante otra temporada, sino de cambiar el destino de sus vacaciones.

Indudablemente, la Industria de Propiedad Vacacional representa muchas ventajas tanto al sector de hospitalidad como al país, con generación de impuestos, fuente de empleos, activación de la economía local y derrama económica. Además, históricamente, es la industria que se reactiva con mayor rapidez tras desastres naturales, fomenta el turismo repetitivo y prolonga los días promedio de estancia.

Hoy en día, México es el segundo lugar en ventas de Propiedad Vacacional a nivel mundial. Al cierre del año 2017, generó \$4,700 millones de dólares, lo que representan 256 mil semanas vendidas con Cancún como el destino con mayor número de generación de ventas.

Por otro lado, México ostenta el primer lugar en calidad dentro de la industria, lo que debe de llenarnos de orgullo y motivación para seguir mejorando, generando productos de buena calidad y fortaleciendo el turismo nacional. ☀





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

 /amdeturmx  @AMDETUR



¡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.

Más información en:

www.amdetur.org.mx

Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C.
Torre WTC. Montecito 38, 32nd floor, Suites 11-14, Col. Nápoles, Mexico City 03801.
Teléfonos: (+52-55) 5488 2028 - 31, contacto@amdetur.org.mx

¿TECNOLOGÍA

HUMANA?

Por **Carlos Salinas G.**, CHO / Chief Human Officer en Cedecco



La Filosofía de la Ciencia está al servicio de una vida vibrante, satisfactoria y que despierte la sensación de que esta valiendo la pena la manera como la vivimos.

Con la llegada del Siglo XXI y su paradigma cultural de las "sociedades de rendimiento"; regida por paradigmas ideológicos asociados con el "poder", con el plural afirmativo y colectivo del Yes we can, "tu puedes" y colmado de un exacerbado exceso de positivismo, entramos a una era denominada de Violencia Neuronal (Han; Byung-Chul 2017), en la cual, dicho llanamente, los seres humanos nos hemos dedicado a practicar un juego engañoso y peligroso a la vez, un juego en donde la mente humana —sí, esa "maravillosa" herramienta que se afana por controlar el entorno—, acaba por convertirse en nuestro peor enemigo. (Hayes, 2011).

A la enfermedad de pensar, hoy se le conoce clínicamente como "ansiedad", y estamos repletos de comunidades pobladas por indi-

viduos, con atención dispersa que se jactan enarbolados de la orgullosa etiqueta de multi tasking o plurifuncionalidad.

Esto no es una virtud pues se pierde de vista, que este estilo de funcionamiento, genera una vida en piloto automático, en la cual creemos que por que "hacemos muchas cosas" nuestra vida adquiere mayor relevancia y "nunca tenemos tiempo" para aquello que decimos no hacer, por "falta de tiempo".

La violencia neuronal está provocando que los casos de trastorno por déficit atencional (TDAH), los trastornos depresivos (TD), los trastornos límite de la personalidad (TLP: descontrol de los impulsos, desregulación emocional

intensificada) y los síndromes por cansancio ocupacional (SDO, burnout, síndrome del quemado o cansancio moral), habitan en nuestras vidas como invitados cotidianos, sin ser realmente conscientes de los costos que esto trae consigo; que son las conductas obsesivo-compulsivas, los niveles de estrés significativos, el deterioro de la salud, la desrealización, el aislamiento y la desconexión social, la cual frecuentemente llega a alejarnos hasta de quienes más nos importan y amamos en nuestra vida. El resultado es la sensación de vacío y caer en hábitos no saludables de vida, por lo que baja de rendimiento y productividad, entre una larga lista de etcéteras.

Estos comportamientos son difíciles de cambiar desde la mente racional y su exceso neurótico de "optimismo", ese que nos convence de creer que no podemos "No poder", y que promueve frustración depresión y sensación de fracaso.

Decidimos sacar del espacio terapéutico, nuestro modelo de intervención a los entornos productivos, empresas, instituciones edu-

cativas, de servicio público y de alto rendimiento deportivo, basados en los resultados, los datos y evidencias empíricas que sustentan, que si bien, la definición académica de tecnología, es: "El conjunto de instrumentos, recursos técnicos o procedimientos empleados en un determinado campo o sector" (Google), hoy las ciencias contextuales, han desarrollado un modelo con una metodología muy bien definida, para aprender a ponernos en contacto, con recursos que sin duda traemos instalados en nuestro ADN, y que sin embargo, no solemos conectarnos con ellos de manera consciente y adiestrar la sabiduría que emana de ellos, que es lo que en ACT (Acceptance and Commitment Therapy) se le denomina la "mente sabia".

Se ha demostrado, que cuando adiestramos nuestra capacidad contemplativa y nuestra meta-cognición, se abre la esperanza para dar paso a una nueva especie de ser humano, el homo sapiens sapiens (el hombre que piensa y que se da cuenta que piensa). Esto es lo que se busca en ACT (del vocablo anglicista que

MIDA. GERENCIE.



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



refiere al actuar): detectar por sí solos lo que nos está alejando de lo que realmente deseamos en nuestra vida, lo que promueve nuestro sufrimiento y nos niega ser la mejor versión de nosotros mismos.

A esa tecnología humana, se le ha agrupado en un modelo denominado el Hexaflex, que son 6 habilidades para alcanzar lo que hoy se conoce como una de las competencias más apreciadas en la alta esfera organizacional para el 2020, que es lo que se define como "flexibilidad psicológica".

Las 6 habilidades son: ACT y las Ciencias Contextuales Conductuales, tienen el potencial de convertirse en un recurso importante para la ampliación y toma de perspectiva, conectándonos con esos recursos como la compasión, la generosidad, la empatía, el notar con herramientas como el mindfulness para el desarrollo de una atención plena y consiente momento a momento, y reducir las fugas innecesarias de energía intrapsíquica, física y mental, que el rumiar del pensamiento trae consigo.

Para realmente crecer en la vida, hay que aprender a parar, y la evidencia nos indica en estudios a lo largo de los 5 continentes, que al individuo moderno, le cuesta demasiado parar, y aceptar, que en ocasiones "no va a poder" intolerándose disfuncionalmente ante las contingencias de su deambular cotidiano.

El autoconocimiento y la observación de eso que denominamos "mente" propicia que desarrollemos autocontrol, autorregulación emo-

Se ha demostrado, que cuando adiestramos nuestra capacidad contemplativa y nuestra meta-cognición, se abre la esperanza para dar paso a una nueva especie de ser humano.

cional (que no es eliminación o supresión de las emociones sino un manejo adaptativo de las mismas), y que identifiquemos el tipo de conductas que nos alejan de la vida que realmente anhelamos y el tipo de persona en quien deseamos convertirnos.

Esto es favorecer el cultivo de la resiliencia necesaria y, a partir de la adecuada y compasiva valentía para transitar nuestro dolor, crecamos hacia el desarrollo de una disposición para mirar de frente el sufrimiento propio y de los demás en vez de distraernos mirando en otra parte (evitación experiencial) y así, dedicarnos a adquirir la sabiduría y las habilidades pertinentes, para emprender las acciones apropiadas en una dirección valiosa y significativa para cada uno.

La paradoja es, que la ciencia hoy nos ha demostrado, que entre más se evita el sufrimiento y más uno se afana en ser feliz menos se es feliz soy.

Es posible salir de nuestras mentes para entrar en nuestra vidas de manera consciente, plena; con orgullo y valentía.

Los números no mienten: en las organizaciones y ecosistemas donde hemos desarrollado conjuntamente nuestro modelo, la productividad se ha incrementado hasta un 31%, las ventas.

Se han logrado progresos de hasta un 37%. En varios casos la retención de personal se ha mejorado en un 41% y los conflictos laborales se han reducido hasta en un 30%, logrando cifras record históricas. ☀



La Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C.
y la Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa, Costa Pacifico
agradecen el apoyo de nuestros patrocinadores durante la
**XXXIII CONVENCIÓN & 29ª EXPO Y 2º FORO DEL PACÍFICO
DE MERCADOTECNIA Y VENTAS**



21, 22 y 23 de mayo de 2019, Mazatlán International Center (MIC), Mazatlán, Sinaloa.

¡MUCHAS GRACIAS!

PATROCINADORES MASTER



PATROCINADOR DIAMANTE



PATROCINADORES ORO



PATROCINADORES PLATA



PATROCINADORES BRONCE



DIAMOND MEDIA



MEDIA

RESEARCH PARTNER





4

en

MÁSTER

COMER CIA LIZA CIÓN 2019



Inicio: Septiembre - Noviembre

Sede: Riviera Maya

Modalidad: Presencial y en línea,
con valor curricular.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

Información: virginia@amdetur.com.mx

Tels.: 5488 2028 al 31