2019
ABRIL / JUNIO

NotiTur

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

ACTIVIDADES DE **AMDETUR**

INDUSTRIA

PROPIEDAD VACACIONAL

UNA **INDUSTRIA** EN **EVOLUCIÓN**

OPINIÓN

INNOVACIÓN: LA CLAVE DEL CRECIMIENTO PARA LA ALTA DIRECCIÓN

ORGANIZACIÓN

¿TECNOLOGÍA HUMANA?

AMDETUR
Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos

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@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 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).

COMPARTA ESTA REVISTA

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!

800-353-0774 (Estados Unidos/Canadá) | 01-800-681-1809 (México) | 00-800-0012-2222 (Europa) | 702-254-3100 (Directo) | **Sales.HolidaySystems.com**

ACTIVIDADES DE **AMDETUR**

MARZO - ABRIL 2019

09 Marzo

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

11 Marzo

CICLO DE LA PROPIEDAD COMPARTIDA Y EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO.

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

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.

13 Marzo

PROYECTOS FRACCIONALES.

Tema del 5° Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Rodolfo Velasco Molina.

13 Marzo

PROYECTOS TURÍSTICOS DE USO MIXTO.

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

13 Marzo

EJEMPLOS DE PRODUCTOS DE TIEMPO COMPARTIDO.

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

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.

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.

14 Marzo

PERFIL DEL COMPRADOR MEXICANO.

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

14 Marzo

PERFIL DEL COMPRADOR EXTRANJERO.

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

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.

15 Marzo

VISITA DE INSPECCIÓN AL MAZATLÁN INTERNATIONAL CENTER.

20 Marzo

COMERCIALIZACIÓN DE UN TIEMPO COMPARTIDO - MARKETING.

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

22 Marzo

MESA SECTORIAL DE TURISMO.

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

25 Marzo

VENTAS.

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

27 Marzo

ADMINISTRACIÓN.

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

28 Marzo

ANIVERSARIO 25 DEL WTC.

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

28 Marzo

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

1 y 2 Abril

XVII FORO NACIONAL DE TURISMO.

Ceremonia de Inauguración

2 Abril

BACK OFFICE DE UN CLUB VACACIONAL (REVENUE MANAGEMENT).

Tema del 5° Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por Carlos Adrián Pérez.

3 Abril

FIRMA DE CONVENIO DE COLABORACIÓN.

Acuerdo entre SECTUR y SRE para la promoción del país.

9 Abril

EL USO DE LA TECNOLOGÍA EN NUESTRA INDUSTRIA.

Tema del 5° Diplomado en Tiempo Compartido. Impartido por James R. Wehrle.

10 Abril

ARDA WORLD 2019.

Panel: AMDETUR and Latín América Update.

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.

Eventus

Monterrey
Calle Hidalgo 6418
Col. Topo Chico
Monterrey, N. L. C.P. 64260
Tel: (0181) 8332-3232

Guadalajara
Pez Austral 4097
Col. Arboledas
Zapopan, Jal. C.P. 45070
Tel: (0133) 3631-9005

México
Calle Centenario 86
Col. San Simón Ticumac
Delegación Benito Juárez
Cd. México. C.P. 03660
Tel: (0155) 1518-0085

Reynosa
Carretera Monterrey - Reynosa
Km. 212 frente a Col. Valle Alto
Reynosa, Tamps. C.P. 88746
Tel: (01899) 909-4417

www.eventusmx.com
/eventus_mx
/eventusmx

¡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

RESORTCOM

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:

CLUB INNTEGRA®

PREMIO NACIONAL DE CALIDAD

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

2018 CALIDAD Y PROFESIONALIZACIÓN TURÍSTICA

Distintivo Nacional de Calidad turística

RECONOCIMIENTO TURÍSTICO

Best Quality Leadership Award 2018

ESR Empresa Socialmente Responsable

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

FOTO: © ROBERT LERICH | DREAMSTIME.COM

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, desarrollándose 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 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

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

AMDETUR

¡Una nueva comunidad se ha formado!

COMUNIDAD AMDETUR

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 idelógicos 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 clinicamente como "ansiedad", y estamos repletos de comunidades pobladas por individuos, 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), habiten en nuestra 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 fruecuentemente 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 educativas, 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.

CustomerCount©
Enterprise Customer Feedback Solution
by Mobius Vendor Partners

TWENTY YEARS OF BUSINESS
1999 – 2019

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

¡DISPONIBLE EN 40 IDIOMAS!

SÍGANOS EN:
YouTube LinkedIn

CONTACTO:
CarlosMarchi@customercount.com
www.customercount.com

tripadvisor
OFFICIAL PARTNER

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 parara, 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, crezcamos hacía 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.

AMDETUR
Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos

COSTA PACIFICO
CLUBES VACACIONALES DE SINALOA

La Asociación Mexicana de Desarrolladores Turísticos, A.C.
y la Asociación de Clubes Vacacionales de Sinaloa, Costa Pacífico
agradecen el apoyo de nuestros patrocinadores durante la

XXXIII CONVENCIÓN & 29ª EXPO Y 2º FORO DEL PACÍFICO DE MERCADOTECNIA Y VENTAS

XXXIII Convención AMDETUR MÉXICO en las Grandes Ligas
El Turismo como Plataforma de Liderazgo y Desarrollo.

2º FORO del PACÍFICO de Mercadotecnia y Ventas
Dentro del marco de la XXXIII Convención Anual AMDETUR.
COSTA PACIFICO

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

¡MUCHAS GRACIAS!

PATROCINADORES MASTER

SINALOA GOBIERNO DEL ESTADO
SINALOA SECRETARÍA DE TURISMO
PURO SINALOA CALIDAD

PATROCINADOR DIAMANTE

RCI®

PATROCINADORES ORO

CustomerCount® Enterprise Customer Feedback Solution
interval INTERNATIONAL

PATROCINADORES PLATA

ADITBrasil
ARDA American Resort Development Association
CANADIAN VACATION OWNERSHIP ASSOCIATION
c.a.r.e. Joining Forces to Deliver Outstanding Vacation Services

CNET CONSEJO NACIONAL EMPRESARIAL TURÍSTICO
Eventus
Holiday Systems INTERNATIONAL
I.C.E.
TimeShareWare

PATROCINADORES BRONCE

affabai La tranquilidad de estar bien
BANCOMEXT

Dolphin Discovery
Fiesta Americana VACATION CLUB
INTUITION
MV Max Vacations
Timeshare Equity Services

DIAMOND MEDIA

Perspective GROUP

MEDIA

ABASTUR
Alta Hoteleria
CONGRESOSIME Salón Inmobiliario Internacional de México
Grupo EN Concreto
Hospitalitas
INMOBILIARE
RESORT Hotels

RESEARCH PARTNER

MEXICO INFRASTRUCTURE & SUSTAINABILITY REVIEW
OXFORD BUSINESS GROUP
Softec Consultoría en Proyectos Inmobiliarios

4° MÁSTER en COMERCIALIZACIÓN 2019

AMDETUR

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