

Orlando, opciones para todos

Orlando ofrece más que parques de diversiones, y gana terreno en mercados como el de congresos y convenciones. ➤ Pág. 4

Ana Albert renueva su imagen

Con una imagen renovada, la operadora especialista en destinos de Sudamérica hace foco en los destinos combinados en la región. ➤ Pág. 8

Tarifas exclusivas en Choice Hotels

Los visitantes de la página de choicehotels.com o de la app de Choice tienen acceso a tarifas con descuentos. ➤ Pág. 12

MAXIMIZA EL POTENCIAL DE TU AGENCIA DE VIAJES

I ♥ TO TRAVEL

LA AGENCIA DE VIAJES MÉXICO

Afiliate sin costo y obtén los mejores beneficios

www.travelinn.com.mx
afiliaciones@travelinn.com.mx
01 800 849 4974

SUMARIO



Cuba con el sello de Viñales Tours

La operadora apuesta a la diversificación de productos en Cuba, gracias a nuevos vuelos directos.

➤ Pág. 4



Euromundo: vuelve a Canadá y más de Sudamérica

La mayorista retomará los circuitos a Canadá e incorporará itinerarios a Perú, Argentina, Chile y Colombia.

➤ Pág. 6



Oferta diferenciada con Crowne Paradise

Con una diferenciada oferta para público familiar y sólo adultos, el resort de Puerto Vallarta es líder en ocupación.

➤ Pág. 6



Abreu: fuerte respaldo al mercado local

Con el propósito de dar continuidad a la presencia en México, directivos realizaron una caravana por el país.

➤ Pág. 12

REPOSICIONAR ACAPULCO, META DEL GOBIERNO FEDERAL

Volver a nacer

Con el firme objetivo del Gobierno de la República de regresarle su esplendor a Acapulco, se llevarán a cabo una serie de acciones que incluyen la edificación de la nueva terminal del Aeropuerto Internacional a la que destinarán en una primera fase \$ 547 millones; mientras que Grupo Mundo Imperial invertirá US\$ 1.000 millones en infraestructura turística. ➤ Pág. 3



ENTREVISTA

PILAR ARIZMENDI,
Playa Hotels & Resorts

“Nuestro valor más importante es el equipo de trabajo”

En un diálogo exclusivo con este medio, la vicepresidenta de Ventas, Marketing y Producto de Playa Hotels & Resorts se refirió a las proyecciones de la cadena, los planes de expansión y resaltó los diferenciales de la compañía, haciendo hincapié en su equipo de trabajo, que ostenta más de 15 mil colaboradores.

➤ Pág. 32



PALACE RESORTS

Exitosa 3ª edición de Palace Experience Global Conference



Del 21 al 24 de agosto, en el Moon Palace Golf & Spa Resort, la cadena concretó con éxito la 3ª edición de Palace Experience Global Conference, con el objetivo de actualizar a los agentes de viajes, mantener el networking, conocer personas y compartir estrategias para potenciar las ventas. ➤ Pág. 28

MAGNICHARTERS

“Nuestra fortaleza es tener un espíritu de servicio enfocado en el pasajero”



Como cada año, la aerolínea con 22 años de existencia –y 32 como operadora– llevó a cabo su tradicional MagniFam, cuyo propósito fue que representantes de agencias de viajes y medios de comunicación tengan la oportunidad de vivir la experiencia que ofrece la compañía y afianzar la relación con ellos. ➤ Pág. 22

EN USA TENEMOS ESA TARIFA QUE NECESITAS

**AVIS SPECIAL
RATE CODE: H8**

- Millaje libre
- Coberturas LDW / ALI
- Impuestos estatales y locales

- Recargo de aeropuerto
- Conductor Adicional

**SUPER COOL
RATE CODE: SC**

- Millaje libre
- Coberturas LDW / ALI
- Impuestos estatales y locales

- Recargo de aeropuerto
- Conductor Adicional
- GPS by Garmin

**AVIS PLUS
RATE CODE: F2**

- Millaje libre
- Coberturas LDW / ALI
- Impuestos estatales y locales

- Recargo de aeropuerto
- Primer tanque de gasolina
- Conductor Adicional

**MOST INCLUSIVE
RATE CODE: AR**

- Millaje libre
- Coberturas LDW / ALI
- Impuestos estatales y locales
- Recargo de aeropuerto

- Primer tanque de gasolina
- Conductor Adicional
- GPS by Garmin
- Roadside Assistance

CENTRO DE RESERVACIONES A NIVEL MUNDIAL
Marque sin costo al Tel: 01 (800) 2-888-888
Desde el D.F. y Área Metropolitana al Tel: 55-88-88-88

avis-int.com

AVIS

Aplican términos y condiciones, válido para reservaciones prepagadas y pagos en destino. Promocional, tarifa y más información sobre las rentas en USA se encuentran disponibles en avis-int.com. Publicidad para uso exclusivo de Agencias de viajes. Avis también le ofrece el mejor servicio para rentas de autos dentro de México. ©2013 Avis Rent A Car System, LLC



► ABREU

“El mercado mexicano está entre los principales de Latinoamérica para nosotros”

A punto de iniciar su 5ª temporada en el mercado latinoamericano de habla hispana, Víctor Alonso Gonzalo, gerente de Ventas para Latinoamérica de Abreu Online; y Paulo Baião, director de Ventas para Latinoamérica, visitaron Ciudad de México, Monterrey y Guadalajara

Con el propósito de dar continuidad a la presencia de la compañía en México y comprender mejor al mercado, directivos de la operadora de amplia trayectoria en Europa llevaron a cabo una visita a las principales ciudades del país.

ra para dar continuidad a la activa presencia comercial de la compañía en la región.

“A pesar de todo el trabajo que hemos hecho en Portugal y Brasil, tenemos que considerarnos nuevos en el mercado latinoamericano, donde llevamos cuatro temporadas. Por ello, la idea fue entender un



Víctor Alonso Gonzalo y Paulo Baião.



GRUPO ABREU, LA CALIDAD DESDE HACE 175 AÑOS, REACTIVA SU PRESENCIA EN EL MERCADO MEXICANO CON SU PORFOLIO DE PRODUCTOS PARA TODAS LAS NECESIDADES DEL CANAL MAYORISTA

Un sistema muy fácil para buscar Hoteles y Servicios en todo el mundo, con distribución a través del Mayorista!

¡Operamos en circuitos desde 1992!

Europa de primera clase, con circuitos y viajes individuales a su medida.

Su especialista en reservas individuales, grupos de ocio y incentivos, hechas a su medida, en todos los E.E.U.U., también actuando como asociado de Walt Disney World.

Su socio en Brazil, Portugal y España para programas creativos de Incentivo o convenciones.

www.abreuonline.com | www.americas-abreu.com | www.abreutours.com | www.abreudmc.com

¡HABLE CON NOSOTROS Y DESCUBRA TODO LO QUE TENEMOS PARA OFRECER!

Help Desk Abreu online
helpdesk@abreuonline.com

Circuitos Europeos
bookinglatam.to@abreu.pt

Customer Service
abreu@abreutours.com

poco más el mercado y conocer las necesidades para poder adaptar, dentro de lo posible, el producto que vamos a publicar en 2017 y 2018. El objetivo es sondear el mercado mexicano para afinar la estrategia y las relaciones con nuestros agentes preferenciales”, explicó Baião.

El directivo destacó la importancia del mercado mexicano para la operadora: “El producto está implantado y es momento de trabajar y darle tiempo de madurar para que el cliente se dé cuenta del producto que está en el mercado”.

Asimismo, dijo: “Por su dimensión estará entre los principales de Latinoamérica para nosotros. De entre todos los países es que tiene con el mayor número de viajeros, por lo tanto tiene que asumir siempre un peso muy importante, a la par de Argentina, en toda la estrategia que tenemos en Latinoamérica”.

Por su parte, Alonso señaló que “el mercado mexicano para Abreu Online es muy interesante, ya que es significativo y porque todavía tenemos muchas oportunidades de crecimiento. Me gustaría recalcar que la distribución del inventa-

rio—el banco de camas, el operador, Abreu Tours en Estados Unidos y nuestro DMC—viene de la mano de los mayoristas, que son los que tienen la capilaridad para luego poder distribuir con efectividad en el resto de México”.

Sobre la relación con las agencias de viajes, Alonso puntualizó: “Realmente es con los mayoristas con quienes tenemos la relación. En estos momentos la competencia a nivel de banco de camas es cada vez más grande pero hay muy buena relación porque tenemos un excelente servicio por parte de nuestro Help Desk. Estamos a punto de ampliar los horarios de atención para salvar la diferencia con Latinoamérica y poder dar una mayor asistencia tanto por teléfono como por correo electrónico. De igual forma, nuestro departamento de atención al cliente en el 95% de los casos da respuestas muy ágiles a incidencias que pudieran ocurrir, ello hace que nuestros clientes—desde el consumidor final hasta la agencia de viajes minorista y el mayorista, que es nuestro cliente—confíen en nosotros.”

Choice Hotels Tarifas exclusivas para los socios de Choice Privileges

Desde el 20 de julio, los visitantes de la página de choicehotels.com o en la app de Choice tienen acceso a tarifas de descuentos que no se hallan en ningún otro lugar en Internet.

De este modo, tanto los socios actuales como los nuevos de Choice Privileges, el programa de fidelización para huéspedes de Choice Hotels International, pueden acceder a tari-

fas exclusivas de habitaciones con un descuento de hasta un 7% sobre la mejor tarifa disponible reservada directamente por choicehotels.com o por la app de Choice. Por otra parte, choicehotels.com continúa respaldando sus precios. Si un cliente encuentra un precio más bajo en otro lugar en Internet, Choice igualará la tarifa y dará una noche de cortesía al cliente.