



TURISMO E INDUSTRIA DE REUNIONES

Panorama® Turístico

AÑO XXXIV. NO. 6. JUNIO 2024.



GUANAJUATO
200
AÑOS DE GRANDEZA



Guanajuato
Vive Grandes Historias
Secretaría de Turismo

VALLE
DE LA
INDEPENDENCIA
GUANAJUATO

LEÓN



CNIR 2024: 30 ediciones de inspiración y fortalecimiento



ENTERTAINMENT & HOSPITALITY

Un Mundo de Posibilidades

Tres propiedades, un destino y posibilidades infinitas.
En **Acapulco y Mundo Imperial** lo vives todo.



En el corazón de Riviera Diamante Acapulco

Princess, Pierre y Palacio Mundo Imperial están ubicados en Riviera Diamante Acapulco, la zona más vanguardista del puerto, a pocos minutos del Aeropuerto Internacional General Juan N. Álvarez. RDA ofrece distintas propuestas gastronómicas, además de dos centros comerciales.



Más de 2,000 Habitaciones

Princess, Pierre y Palacio Mundo Imperial en conjunto, ofrecen más de 2,000 lujosas habitaciones, ideales para hospedar desde pequeños grupos hasta grandes eventos. Además, las propiedades están conectadas mediante un transporte interhotel que facilita la movilidad de los huéspedes.



Para los Golflovers 2 Exclusivos campos de Golf

Saborea el placer de tu deporte favorito en los prestigiosos campos de golf *Princess Golf Course* y *Turtle Dunes Country Club*, descubre la belleza singular y sus desafíos estratégicos mezclados en un escenario idílico.

Mundo Imperial[®]
HAGAMOS MAGIA

Consulta más información a través de:



mundoimperial.com



ventasgrupos@mundoimperial.com

Felices de encontrarnos otro año para celebrar el XXX Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR 2024).

Panorama Turístico en alianza colaborativa con el Consejo Mexicano de la Industria de Reuniones (COMIR), hemos desarrollado esta edición para potenciar el mensaje y compartir la perspectiva general de la Industria de Reuniones frente a la coyuntura política y económica que vivimos.

En este número escriben personas líderes en el sector y aliadas del COMIR. ¿Cuál es nuestro objetivo? Por una parte, está más que entendido que la colaboración es fundamental para la evolución y crecimiento de la industria; en segundo lugar, buscamos generar debate, análisis e incidir en las políticas públicas.

El COMIR indicó que la industria de reuniones representa una derrama promedio de 850 USD por evento nacional y 2,219 USD por participante en congresos internacionales. Esta inversión supera el gasto promedio de un turista internacional convencional en México.

En ese sentido, el CNIR desempeña un papel clave en el impacto económico de la industria de reuniones, busca fortalecer la capacidad del país para atraer inversiones, abre la posibilidad para el diálogo y las alianzas estratégicas. Es un espacio para encontrarnos y trabajar en unión como industria.

Viaja e inspírate a través de estas páginas ¡Disfruta Panorama Turístico!

Corina Ortega,
Editora

holacorina.medios@gmail.com



***Los mejores eventos suceden
en los mejores lugares***

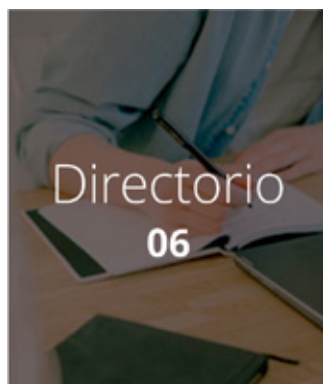


Michoacán
EL ALMA DE MÉXICO



visitmichoacan.com.mx

[X](#) [f](#) [i](#) [d](#) [v](#) @Michoacan



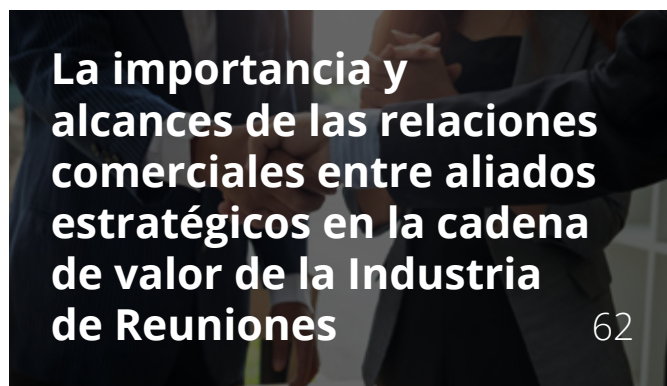
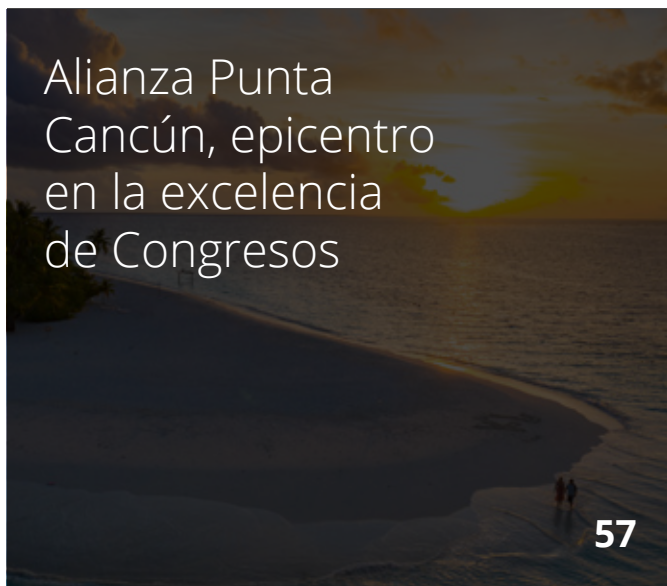
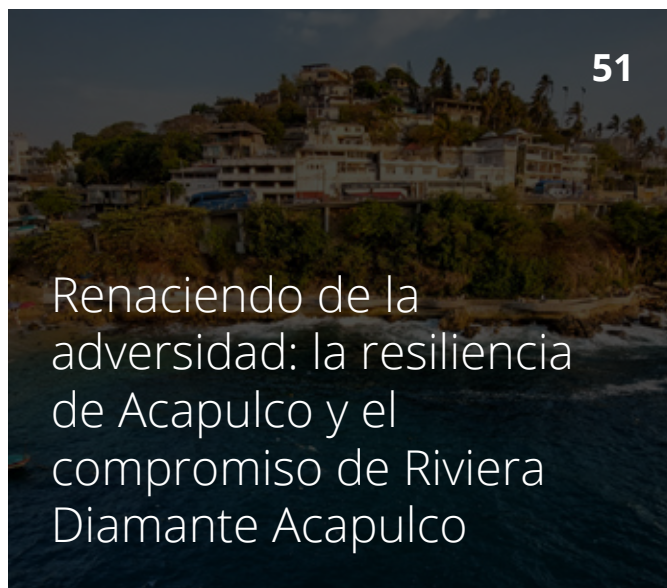
XXX | CNIR
CONGRESO NACIONAL
DE LA INDUSTRIA DE REUNIONES

LEÓN

30 EDICIONES GENERANDO CONEXIONES

**CNIR 2024: Treinta Ediciones de
Inspiración y Fortalecimiento** 07





Panorama Turístico

AÑO XXXIV / NO. 6 / JUNIO 2024

GUSTAVO CONTRERAS GONZÁLEZ
Director General / Publisher

Corina Tlali Ortega
Editora

Aura Luz Meneses Luna
Directora de Arte y Diseño

GRACIAS POR COLABORAR EN ESTA EDICIÓN:

Michel Wohlmuth, Mario Ayala,
Mauricio Magdaleno, Ligia González,
Seyed Rezvani, Alfonso Ibarra, Eduardo
Chaillo y Lilia Anciola.

RAÚL MENDOZA WALDO †
Presidente Grupo Panorama

Fotografías: freepik.es, pexels.com

Anuncia tu producto o
servicio en Panorama
Turístico

• 55 45 10 11 16 •

**gcontreras@
panorama-turistico.com.mx**

Revista Panorama Turístico,
Año XXXIV, No. 6, JUNIO 2024.
Es una publicación mensual en
formato digital publicada por
Gustavo Contreras González, Mir-
to 38-1, Col. Sta. María la Ribera,
C.P.06400, CDMX. Tel: 55 5541-
0487 Editor responsable: Gustavo
Contreras González.

Las opiniones expresadas por
los autores no necesariamente
reflejan la postura del editor.

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido sin la auto-
rización por escrito de los edi-
tores. Los productos, servicios y
destinos que aquí se exhiben son
responsabilidad exclusivamente
de los anunciantes.

PANORAMA TURÍSTICO no se
hace responsable del contenido,
calidad, oferta y precios de los
mismos.

MEDIO ALIADO





30 EDICIONES GENERANDO CONEXIONES

CNIR 2024:

TREINTA EDICIONES DE INSPIRACIÓN Y FORTALECIMIENTO

Bienvenidos a la trigésima edición del Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR), un evento que se ha consolidado como un pilar esencial para nuestro crecimiento y desarrollo y que promete ser un punto de encuentro para profesionales y líderes del sector.

El CNIR no es solo una reunión; es una plataforma que impulsa la innovación, fomenta el networking y facilita el intercambio de ideas que transforman nuestra industria. Cada edición ha sido testigo de cómo el sector de reuniones puede ser un motor de desarrollo económico, social y cultural en nuestro país. La importancia de este evento se refleja en la calidad y diversidad de los participantes, desde todos los eslabones de la cadena de valor, así como meeting planners y PCO's, hasta líderes de opinión.



El Consejo Mexicano de la Industria de Reuniones (COMIR) ha jugado un papel fundamental en el fortalecimiento de nuestra industria. A través de sus esfuerzos incansables, ha logrado unir a las diferentes asociaciones, instituciones y actores clave, creando sinergias que benefician a todos. El COMIR no solo representa una voz unificada para nuestra industria, sino que también trabaja arduamente para promover estándares de calidad y profesionalización que nos posicionan competitivamente a nivel global.

La industria de reuniones en México es un pilar económico vital, generando empleo, fomentando el turismo y atrayendo inversiones. Cada evento, cada reunión, es una oportunidad para demostrar nuestra capacidad de organización, nuestra hospitalidad y nuestra pasión por ofrecer experiencias excepcionales. En un mundo donde las conexiones humanas son más importantes que nunca, nuestra industria tiene el poder de construir puentes y crear vínculos duraderos.



En esta edición especial del CNIR, reflexionamos sobre treinta ediciones de inspiración y fortalecimiento. Nos enorgullece ver cómo hemos evolucionado y cómo cada desafío ha sido una oportunidad para crecer y mejorar. Este congreso es un testimonio de compromiso con la excelencia.

Invito a todos los participantes a aprovechar al máximo esta experiencia. Que sea un espacio para aprender,

compartir y, sobre todo, inspirarse. La colaboración y el diálogo son esenciales para seguir avanzando y para asegurar que la industria de reuniones en México continúe siendo un referente a nivel internacional.

En nombre del COMIR, agradezco a todos los que han hecho posible este evento y a quienes han contribuido al éxito de nuestra industria. Juntos, seguiremos trabajando para construir un futuro brillante para las reuniones en México.

*Juntos Somos
Más Fuertes*

Michel Wohlmuth,
Presidente.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

El Champagne de los aceites

Aceite de Oliva
extra virgen

— ♦ —
Recién cosechado

— ♦ —
Sin aditivos, certificado de
pureza, cosecha y proceso

— ♦ —
Exclusiva selección de
aceitunas Arbequina y
Coroneiqui



Cómpralo en:



mercado
libre



www.savant oils.com

Turismo de Reuniones en el estado de Guanajuato

El Estado de Guanajuato se consolida en la atracción de eventos de turismo de reuniones, incentivos, congresos y exposiciones.

Hoy, Guanajuato es sede de eventos que nunca habían pisado el estado, gracias a la preparación y posicionamiento de la entidad con los organizadores de eventos nacionales e internacionales que lo eligen para realizar importantes congresos y convenciones, por ser un destino con una excelente infraestructura, óptimos servicios y profesionales capacitados con alta calidad humana.

La Secretaría de Turismo del Estado de Guanajuato, a cargo del Mtro. Juan José Álvarez Brunel, ha logrado establecer alianzas estratégicas para posicionar al destino como la mejor opción para la realización de eventos de los segmentos de reuniones, romance, naturaleza y aventura, enológico, destilados, wellness, cultura, gastronomía y deportivo.

A través de la promoción y la vinculación de la Secretaría de Turismo con comités organizadores que asisten a presentaciones de destino o conocen

en visitas de inspección los 6 destinos especializados en turismo de reuniones: León, Irapuato, Celaya, Silao, San Miguel de Allende y Guanajuato Capital; en este 2024, se llevarán a cabo los siguientes eventos: Concurso Mundial de Bruselas Guanajuato México 2024, Fiexpo Workshop & Technical Visit, World Meetings Forum Summit, Congreso Nacional de la Industria de Reuniones, Sustainable & Social Tourism Summit, Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares LAT.

Dentro del ranking nacional, Guanajuato ocupa el quinto lugar en turismo de reuniones, esfuerzo logrado a través de alianzas con la cadena de valor de turismo para la atracción de eventos, destacando la constante capacitación de los prestadores de servicios turísticos para brindar servicios de calidad y ser grandes anfitriones. Con los gobiernos municipales se estrechan lazos colaborativos para que los asistentes al evento vivan exitosos momentos de negocio o placer dentro de la ciudad.



Ventajas del segmento de reuniones en el Estado de Guanajuato:

01 Amplia experiencia en la organización de Grupos, Convenciones, Congresos, Reuniones y Exposiciones. Asociaciones especializadas en el segmento: Meeting Professionals International, MPI Capítulo Bajío y la Asociación Mexicana de la Industria de Reuniones, AMIRE GTO.



Excelente ubicación, Guanajuato se localiza estratégicamente en el centro de México. Conectividad aérea y terrestre.



Dispone de una excelente infraestructura hotelera con 32,213 cuartos, 14,824 cuartos corresponden a hoteles de 5 y 4 estrellas.



Una gran cantidad de opciones gastronómicas que se ajustan a todos los presupuestos y gustos, desde recetas hechas por las cocineras tradicionales hasta alta cocina.



Prestadores de servicios especializados en la producción de eventos con altos estándares de calidad. Se puede contar con el servicio de DMC, tour operadores para el programa de actividades o viaje de incentivos, transporte, edecanes, traductores, montaje, audiovisuales, banquetes, medios digitales, etc.

06

Venues con una atmósfera única, que son parte del patrimonio histórico y cultural como: plazuelas, teatros, museos, ex haciendas y templos, por nombrar algunos.





Los recintos que se ofertan en la entidad son: Poliforum León –complejo único en México con 67 hectáreas, 10 espacios para eventos, área de negocios, área de entretenimiento, y área de cultura-, San Cristóbal Center, Inforum y Centro de Convenciones en Irapuato; Centro de Convenciones y Hotel Double Tree By Hilton en Celaya; Centro de Convenciones de Guanajuato; Parque Guanajuato Bicentenario; Centro de Convenciones La Casona; Hotel Live Aqua y Aromo en San Miguel de Allende, los cuales conforman más de 83 mil metros de exposición.



Dos Ciudades Patrimonio de la Humanidad, la ciudad de Guanajuato y a tan sólo unos minutos San Miguel de Allende, otra ciudad con el mismo honor. Por lo que la cantidad de atractivos culturales y las actividades que se pueden llevar a cabo son muy variadas.



Seis Pueblos Mágicos que aportan diversidad al programa con actividades como explorar un pueblo minero en Mineral de Pozos, recorrer un campo de lavanda en Dolores Hidalgo CIN, degustar comida tradicional acompañada de tortillas ceremoniales en Comonfort, recorrer los templos de Salvatierra, disfrutar de la naturaleza en Jalpa de Cánovas y pasear en lancha en la laguna de Yuriria.

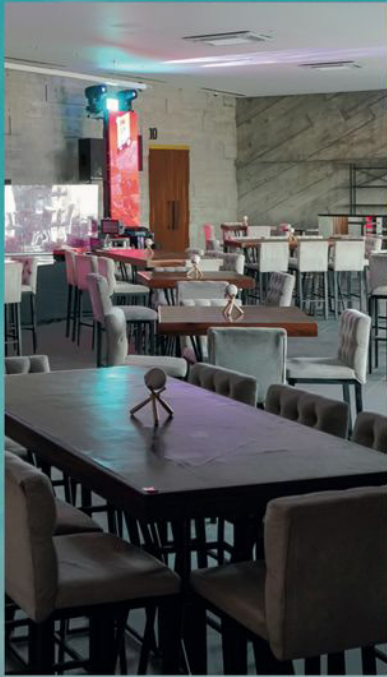


Cinco zonas arqueológicas: Plazuelas, en el municipio de Pénjamo; Peralta, en Abasolo; Cañada de la Virgen, en San Miguel de Allende; el Cóporo, en Ocampo; y Arroyo Seco, en Victoria.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



Tu evento MICE en Foro Boca

ventas@foroboca.mx Tel. 2293584470

Boca del Río, Veracruz.

foroboca.com.mx

FORO
BOCA

  @foroboca

Guadalajara

“La Perla Tapatía” fortalece a la Industria de Reuniones en el CNIR 2024

La industria de reuniones representa el 1.52% del PIB nacional. Genera más de un millón de empleos directos e indirectos en el país. Actualmente México ocupa la posición #27 con 136 congresos reportados en el ranking ICCA.

Guadalajara es un referente en la Industria de Reuniones y por lo tanto no nos perdemos ninguna edición del CNIR. Adicional a actualizarnos, es importante convivir cara a cara con todos los actores de esta maravillosa industria.


En relación con el contenido académico y las nuevas tendencias, siempre le damos la oportunidad a nuevos integrantes de la oficina y a distintos colegas para que participen, aprendan y conozcan del medio.





Hemos tenido la fortuna de participar como patrocinadores, como organizadores de contenido, como ponentes, como asistentes o simplemente concursando en el Jeopardy de la Industria de Reuniones.

En la edición 2024, nos complace ir con compañeros que nunca han participado en el Congreso y por lo tanto será enriquecedor en muchos sentidos; adicional a esto, estaremos participando como moderadores en el panel de “Los fees de Proveedor y su Impacto en la Toma de las Decisiones”.

An aerial photograph of a city street. On the left, there are several modern buildings, including a prominent one with a dark facade and vertical orange accents. In the center, a tall, slender monument stands in a circular plaza. To the right, more modern high-rise buildings with glass facades are visible. The street is lined with trees, and a blue car is parked on the left side. The sky is blue with scattered white clouds.

En 2023 se
realizaron más
de 300 mil
eventos en el
país, con un
crecimiento del
11% respecto al
año anterior.

Otra actividad relevante, tanto personal como profesional, es que termina el periodo en el que he estado al frente del capítulo de México para ICCA y haremos la toma de protesta de la nueva mesa directiva.

“La Perla Tapatía” se sigue fortaleciendo, tenemos una gran relación con el gobierno saliente y entrante de Jalisco y por lo tanto hay grandes proyectos, sorpresas y eventos en los próximos años.



León es una gran sede y será un congreso ya consolidado (después de la pandemia) donde nos daremos cita tres días para aprender y convivir en el centro del país.

Guanajuato y Jalisco siempre han sido cercanos, la línea de comunicación referente a turismo entre ambos ha existido y se ha fortalecido. Las alianzas estratégicas en esta industria son clave y ambos hemos aprendido el uno del otro.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

Ligia González,

Subdirectora de Industria de
Reuniones CDMX OFVC Guadalajara.

Great
Place
To
Work®

Certified

JUL 2023-JUL 2024

MEXICO

encore



Nuestras Soluciones Estratégicas

Creamos eventos que conectan, inspiran y transforman a través de nuestra tecnología audiovisual y nuestros servicios como:

- ◆ Desarrollo de Contenido
- ◆ Producción audiovisual
- ◆ Rigging
- ◆ Eventos virtuales, híbridos y presenciales
- ◆ Bodas destino
- ◆ Event Marketing (Branding, Diseño y estrategia de eventos)

#EventosQueTransforman

 encore-mx.com

 [@EncoreMex](https://twitter.com/EncoreMex)

 Encore  55 4448 3602

 [encoremex](https://www.instagram.com/encoremex)

 [Encore México](https://www.linkedin.com/company/encore-mexico)

 marketing-mx@encoreglobal.com



NUESTRA INDUSTRIA VS EL CLIMA

¡UN URGENTE LLAMADO A LA ACCIÓN, O EL NEGOCIO SE CAE!

Desde el año 2015 la ONU nos recomendó una serie de acciones preventivas a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS por sus siglas), 17 objetivos con acciones para ejecutar que abarcan a todo giro de negocio y a todo tipo de industria.

- Si! También involucra a la industria de la que somos parte tú, yo y nuestros negocios. Esos 17 objetivos nos permitirán ser sustentables, crear un triple impacto (económico, social y ambiental) positivo en los destinos y generar data para medir ese impacto.

Objetivos con acciones preventivas para reducir la huella ecológica que cada evento genera en nuestra industria, cada día. Estamos siendo depredadores de los destinos, de sus recursos y de la vida local; estamos llegando a transformar los paisajes en lugares poco habitables, alterando los ecosistemas y las formas correctas de como funciona originalmente cada destino con su cultura, costumbres y recursos.

Y entonces los destinos se han vuelto vulnerables y frágiles ante nuestro paso como Industria... y ahora, a través del clima y los cambios extremos que están sucediendo, en los destinos hay cambios drásticos en los periodos de invierno y verano, en la

contaminación ambiental, en la escasez de algunos recursos, en la calidad de otros productos y en el bienestar de todas las personas (propietarios de eventos, invitados, proveedores, habitantes locales).

Somos parte del problema que está sucediendo y por lo tanto somos responsables de manera individual y colectiva como Industria.

Creo que es importante poner de nuevo el ejemplo reciente y muy claro de las consecuencias en nuestra Industria versus el clima.

Con el impacto del huracán OTIS en Acapulco durante el año 2023, el negocio se cayó por un periodo, la Industria tuvo un impacto directo en ese destino. Llegamos a Acapulco a dejar una huella ambiental gigantesca y de ese tamaño el clima nos impactó en la Industria.



Y cada vez escuchamos más destinos a quienes les están sucediendo cambios extremos por el clima ¡Y seguimos sin empezar a ser sustentables! ¿Cuánto más le debe pasar a nuestro negocio para ser los agentes del cambio?

Lo primero que quiero compartir es esta realidad: enseñamos sobre liderazgo en reuniones, en incentivos, en congresos, en ferias, en eventos y en

turismo; sin embargo, nos falta enseñar, ejecutar y ser líderes sobre asumir la responsabilidad de la huella ecológica que causamos en cada uno de los destinos en donde estamos generando negocios y riqueza.

Debemos empezar por ser sustentables en esta industria a través de los 17 ODS que nos dan una guía, un llamado a la acción.

Sin embargo, ser sustentables solo nos permite tener acciones preventivas en esta Industria, el impacto de la huella ecológica de cada evento sigue siendo mucho mayor a las acciones preventivas (sustentabilidad).

Debemos dar pasos acelerados a estas acciones preventivas, ya llevamos ocho años de “debería de empezar” con los ODS y ser sustentable...

¿No crees que es demasiado tiempo para asumir tu responsabilidad y mostrar tu liderazgo como persona y empresa? Hacer este cambio sólo requiere una decisión administrativa, y si estás en esa posición, te invito a hacerlo, ¡pero ya!

Lo segundo que les quiero compartir es esta realidad: que el impacto que causa nuestra industria en cada evento y en cada destino, se puede medir; así es, hay maneras de medir el impacto negativo directo que estoy causando con mi evento y del que debo hacerme responsable.

Esta medición (data) es lo que llamé huella ecológica. La data nos indica los montos de dióxido de carbono que emitimos (CO₂e) en cada producción de un evento.

Lo valioso de esta medición y de la data que nos muestra es que además de medir podemos entonces compensar la huella de carbono que generamos en

cada evento, para entonces ser una industria carbono cero, produciendo eventos carbono cero.

Primero tomamos acciones preventivas a través de los ODS (Sustentabilidad) y luego medimos, calculamos el CO2e y pagamos por el impacto que causamos (Compensación) a proyectos locales de recuperación de bosques, ríos y mares. Identificamos a los que están dañados y los regeneramos.

Y a este punto de esta conversación, apenas hemos alineado la balanza de la industria con la del destino, ¡siendo carbono cero! Y el cambio verdadero y a futuro empieza con el siguiente paso, pues hasta ahora solo estamos a cero, todo el impacto, todo el daño y todo lo que le restamos al destino, lo hemos devuelto, llevado a cero. ¿Y ahora qué sigue?

Lo tercero que les quiero compartir es esta realidad: ser sustentables y compensar nos lleva solamente al

punto de partida en donde nuestro negocio y nuestra industria empezará con el cambio.

En ese punto podremos crear proyectos de regeneración en los destinos a nivel económico, social y ambiental; no nos confundamos que con pagar a los proyectos de compensación de CO² para ser carbono cero es suficiente pues ese pago a esos proyectos fue solo para nivelar la balanza de lo que ya causamos e impactamos por el evento que ya hicimos.



Foto de Marta Ortigosa: pexels.com

¡A lo que me refiero es que es aquí donde empezamos a construir el cambio para el futuro de nuestro negocio, de nuestra industria y de los destinos y sus habitantes!

Regenerar implica volver a generar, de una nueva manera, con nuevas herramientas y nuevos objetivos y nuevos propósitos.

Independientemente del giro de negocio en que me encuentre yo puedo ser sustentable y debo compensar mi huella de carbono, ¡voy a regenerar a través de nuevos proyectos! proyectos que los puedes hacer por ti mismo o sumarte a alguno existente o crearlos junto a otros colegas y empezar.

Regenerar lleva acción, determinación, constancia y convicción. Ya no puede ser a largo plazo, debe ser a corto plazo. Las condiciones climáticas extremas ya no van a darnos más tiempo, entonces debemos avanzar

entre la tormenta y regenerar lo que un día tuvo su balance y ahora hemos dañado directamente.

Esto es un llamado a la acción para ti como persona individual, para ti como empresario y también a ti como ejecutivo de tu empresa, para ti propietario y también para ti usuario, para ti como residente en tu destino y también para ti visitante. En cada evento dejemos el destino mejor que como lo encontramos, así siempre seremos bienvenidos.

Por ejemplo: sí te invito un día a mi casa a una comida y te sabes comportar, ayudas a recoger y limpiar la mesa y dejas todo mejor que como cuando te recibí... serás siempre bienvenido a las comidas en mi casa.

Sin embargo sí te comportas de manera indiferente, sucia y desordenada probablemente ya no te quiero invitar a regresar a una comida en mi casa.

Lo mismo sucede en cada destino ¡Cuidemos cada destino o el negocio se cae!

Luego continuamos con más datos y casos de éxito, por ahora te invito a ser sustentable, a compensar tu huella ecológica y a regenerar a través de proyectos ¡Gracias por ser protagonista y no un simple espectador!



IADWP

International Association of
Destination Wedding Professionals

Mario Ayala,

ESCENICA.
Diseño y Producción
de Eventos IADWP.

▶ **SIGUIENTE**

◀ **ANTERIOR**

◀◀ **REGRESAR AL
CONTENIDO**



SONORA

EXPERIENCIAS INOLVIDABLES

PROGRAMACIÓN TRIMESTRAL

JULIO

COSTO POR PERSONA

6 Y 7	YÉCORA	\$3,100
14	RIO SONORA	\$1,300
21	ISLA DEL TIBURÓN	\$1,300
28	PLAYA EL COLORADO	\$1,300

AGOSTO

COSTO POR PERSONA

2, 3 Y 4	RIO SONORA	\$4,900
3 Y 4	YÉCORA	\$3,100
11	PLAYA EL COLORADO	\$1,300
17 Y 18	RIO SONORA	\$3,200
25	RIO SONORA	\$1,300

SEPTIEMBRE

COSTO POR PERSONA

31 AGO Y 1	YÉCORA	\$3,100
14 Y 15	EL PINACATE	\$4,600
14 Y 15	YÉCORA	\$3,100
22	ISLA DEL TIBURÓN	\$1,300
29	DUNAS DE SAN NICOLÁS	\$1,300

NUESTROS TOURS INCLUYEN:
TRANSPORTE REDONDO REFRIGERADO
GUÍA TURÍSTICO ACREDITADO
SEGURO DE ACCIDENTES Y VIAJERO

SIGUENOS EN REDES



CEL: 66 24 53 80 24

PRECIO CON MINIMO DE 8 PERSONAS



Los Retos de la Colaboración para Impulsar Competitividad: **El Caso del Clúster de Turismo de Monterrey**

En el competitivo mundo del turismo y las reuniones, la colaboración se ha convertido en una estrategia esencial para destacar y crecer. Monterrey ha demostrado ser un ejemplo notable de cómo la colaboración puede impulsar la competitividad en el sector turístico. Sin embargo, este camino no está

exento de desafíos. Aquí exploramos los retos que ha enfrentado el Clúster de Turismo de Monterrey y cómo ha superado estas barreras para fortalecer su posicionamiento en el mercado.

Coordinación entre Diversos Actores

El Clúster de Turismo de Monterrey reúne a una amplia variedad de actores, desde hoteles y recintos hasta líneas aéreas, universidades y organismos gubernamentales. La coordinación efectiva entre estos grupos con intereses y prioridades a veces divergentes puede ser compleja.

Solución: Se implementaron Comités de Trabajo especializados y reuniones periódicas para asegurar una comunicación fluida y una toma de decisiones consensuada. La creación de un liderazgo claro y la asignación de roles y responsabilidades específicas han sido cruciales.



Competencia Interna

Aunque la colaboración es el objetivo, la competencia entre los miembros del clúster puede surgir, especialmente entre empresas del mismo sector. Este conflicto puede obstaculizar la cooperación y el intercambio de información.

Solución: Tener una institución sólida, con comunicación constante y transparente, y un equipo de trabajo profesional han formado una reputación basada en la confianza. Se promueve una cultura de

colaboración en proyectos de beneficio común para la industria turística.

Financiación y Recursos

La financiación de iniciativas colaborativas puede ser un desafío, especialmente en tiempos de restricciones presupuestarias. Asegurar recursos suficientes para proyectos comunes requiere un esfuerzo considerable.

Solución: El Clúster ha buscado financiamiento a través de múltiples fuentes, incluyendo subvenciones gubernamentales, inversión privada y generación de recursos propios mediante eventos y productos. Además, se han desarrollado modelos de negocio sostenibles que permiten la reinversión de beneficios en nuevos proyectos.

Innovación y Adaptabilidad

El sector turístico está en constante cambio,

impulsado por nuevas tecnologías y las cambiantes preferencias de los consumidores. Mantenerse competitivo requiere innovación continua y la capacidad de adaptarse rápidamente.

Solución: Se ha fomentado un entorno de innovación abierta, incentivando la participación en proyectos de investigación y desarrollo. La colaboración con universidades y empresas de base tecnológica ha permitido la implementación de nuevas tecnologías y prácticas innovadoras en el sector.



Conclusión

Los retos de la colaboración para impulsar la competitividad en el sector turístico son significativos, pero no insuperables. El caso del Clúster de Turismo de Monterrey demuestra que, con una estrategia bien diseñada y un compromiso fuerte de todos los actores involucrados, es posible superar estas barreras y crear un entorno en la industria turística y de reuniones vibrante y competitivo. La experiencia de Monterrey puede servir de inspiración para otras regiones que buscan fortalecer su competitividad a través de la colaboración.



CLÚSTER
DE TURISMO
MONTERREY

Mauricio Magdaleno,

Director General del Clúster de Turismo de Monterrey y Tesorero del Consejo Mexicano de la Industria de Reuniones COMIR.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



MÁS ALLÁ DE LAS ASOCIACIONES

Se estima que periódicamente se organizan unas 24,000 reuniones de asociaciones. La base de datos de ICCA tiene información sobre aproximadamente el 80% de ellos.

ICCA fue fundada en 1963 por un grupo de agentes de viajes. Su objetivo original era recopilar y compartir información práctica sobre el mercado de reuniones internacionales.

Moises Shuster y Jean-Claude Murat, agentes de viajes de México y Francia, respectivamente, discutieron el concepto inicial de ICCA como una forma de aprovechar el nuevo fenómeno de las reuniones de asociaciones internacionales. La idea original era que propietarios de empresas de diferentes países compartieran información para obtener una ventaja competitiva.

Para los que no están enterados, México es un pilar de ICCA y en esencia hoy en día seguimos trabajando esta ventaja competitiva.

Originalmente, ICCA solo permitía ser miembros a agencias de viajes. Sin embargo, en 1965 abrió

sus puertas a otro tipo de miembros, incluidas “destination marketing organisations” (DMO's). El Consejo de Promoción Turística de México fue la primera “DMO” en unirse en 1965.

La base de datos de ICCA contiene información invaluable para los que buscamos y atraemos eventos del mercado asociativo, es ampliamente reconocido como el beneficio más valioso y tangible para miembros de esta asociación.

Dicho mercado tiene el potencial de generar un impacto económico significativo. Pueden mejorar la reputación de una ciudad, dejar un legado duradero e incluso ayudar a construir nuevas formas de trabajo. Las reuniones de asociaciones también son mucho más predecibles en comparación con las reuniones corporativas, lo que significa que los destinos pueden llenar con confianza y más certeza; sus calendarios de congresos con años de anticipación.

Nuestro reto será mantener esa base de datos actualizada, vigente y al día para que de forma colaborativa esta industria se vea beneficiada, así como una representación de país más amplia, unificada y fortalecida.

Como siempre lo he dicho, una clave de este medio es “connecting the dots”; el trabajo en equipo lo hace todo, desde crear un comité local de candidatura, alianzas con hoteleros, PCO's y recintos hasta el desarrollo de programas de embajadores y; ¿por qué no? Casos de éxito. Si uno gana, todos ganamos.



GUADALAJARA
GUADALAJARA

Ligia González Padilla,

Presidente ICCA

Comité Mexicano 2022 - 2024

Directora Industria de Reuniones de la Oficina
de Visitantes y Convenciones de Guadalajara

visitagd.com



SIGUIENTE



ANTERIOR



**REGRESAR AL
CONTENIDO**

Renaciendo de la adversidad: la resiliencia
de Acapulco y el compromiso de

Riviera Diamante Acapulco

Acapulco, conocido como la joya del Pacífico mexicano, ha enfrentado numerosos desafíos a lo largo de los años, pero ninguno tan impactante como el huracán Otis. Sin embargo, en medio de la adversidad, la comunidad de Riviera Diamante Acapulco se ha levantado con determinación y resiliencia, demostrando su compromiso inquebrantable con el destino y su gente.

El huracán Otis dejó una estela de destrucción por Acapulco, afectando gravemente su infraestructura turística y dejando a muchas familias en situaciones difíciles. Riviera Diamante Acapulco no fue ajena a este impacto, enfrentando daños significativos en hoteles, playas y servicios turísticos clave.

En este periodo de adversidad, la solidaridad y la colaboración entre diversos actores del sector fueron fundamentales para afrontar y superar los desafíos que se presentaron. Es importante destacar que la activación del segmento de turismo de reuniones

jugó un papel crucial en la reactivación económica y la atracción de turistas al destino, generando un impulso vital para la recuperación de Acapulco.

A pesar de los desafíos, los atractivos naturales de Acapulco continúan siendo un imán para los visitantes de todo el mundo. Desde sus icónicas playas, inigualables



atardeceres, sus mágicas lagunas y su exquisita gastronomía, Acapulco ofrece una experiencia única que cautiva los sentidos y el corazón de quienes lo visitan.

Riviera Diamante Acapulco entiende la importancia de preservar y proteger el entorno natural que hace de Acapulco un destino tan especial. Se han implementado medidas ecológicas y programas de sostenibilidad para garantizar que el turismo no tenga un impacto negativo en el medio ambiente, promoviendo así un desarrollo turístico responsable y sostenible.

La adversidad no ha detenido el impulso de Riviera Diamante Acapulco hacia el progreso y la innovación, ya que están llevando a cabo proyectos de desarrollo que buscan mejorar la experiencia turística para los visitantes. Desde la modernización de infraestructuras hasta la implementación de tecnologías innovadoras,

Acapulco se embarca en una nueva era de crecimiento y desarrollo.

El turismo es el motor económico de Acapulco, y Riviera Diamante Acapulco desempeña un papel esencial en su impulso. Como líder en turismo de reuniones, la asociación genera empleo, invierte localmente y apoya a la comunidad, contribuyendo al crecimiento y estabilidad económica de la región.

A medida que Acapulco se recupera y se reinventa, las perspectivas futuras son prometedoras. Riviera Diamante Acapulco está comprometida con un futuro brillante y próspero para el destino, trabajando incansablemente para hacer de Acapulco un lugar aún más extraordinario para vivir, trabajar y visitar.

En estos tiempos difíciles, queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a todos aquellos que han apoyado el camino hacia la recuperación. Su

solidaridad y generosidad han sido una fuente de esperanza y fortaleza para nuestra comunidad. Con su continuo apoyo, estamos seguros de que Acapulco emergerá más fuerte y hermoso que nunca.



*** Seyed Rezvani,**
Presidente de la Asociación
Riviera Diamante Acapulco A. C.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



Alianza
**PUNTA
CANCÚN**

Epicentro en la excelencia de Congresos

En el corazón del Caribe mexicano, la Alianza Punta Cancún celebra un año más de logros y crecimiento sostenido. Este conglomerado de

hoteles, restaurantes y negocios turísticos ha demostrado ser un pilar fundamental para el desarrollo y promoción de Cancún como un destino de clase mundial.

A través de estrategias innovadoras y un enfoque en la atracción de congresos mundiales y el posicionamiento del mercado asociativo en la región, la Alianza continúa posicionándose como líder en la industria turística.

Atracción de Congresos Mundiales

La Alianza Punta Cancún ha identificado la atracción de congresos mundiales como una estrategia crucial para el crecimiento y desarrollo del destino. Con su excelente infraestructura y su capacidad para albergar eventos de gran escala, Cancún se ha convertido en un lugar preferido para congresos internacionales de carácter médico y científico. Esto no solo ha incrementado la afluencia de visitantes,

sino que también ha posicionado a la región como un centro neurálgico para el intercambio de conocimientos y la innovación.



Posicionamiento del Mercado Asociativo

El posicionamiento en el mercado asociativo ha sido otro enfoque estratégico de la Alianza Punta Cancún. Al colaborar estrechamente con asociaciones profesionales y comerciales, la Alianza ha promovido la realización de eventos especializados que atraen a líderes y expertos de diversas industrias. Esta estrategia ha permitido fortalecer la economía local

y diversificar la oferta turística, generando un flujo constante de visitantes durante todo el año.

Objetivos a Futuro

Mirando hacia el futuro, la Alianza Punta Cancún tiene claros sus objetivos: consolidarse como un referente de excelencia en la atracción de congresos y el mercado asociativo, y continuar impulsando el desarrollo económico y social de la región. Para ello, se ha trazado un plan ambicioso que incluye la expansión de sus proyectos ecológicos, la mejora continua de la infraestructura turística y la diversificación de las ofertas culturales y recreativas.

Asimismo, la Alianza busca fortalecer la colaboración con las comunidades locales, promoviendo el turismo responsable que respete y valore las tradiciones y el patrimonio cultural de Cancún. A través de programas de capacitación y apoyo a emprendedores locales, la Alianza Punta Cancún

está comprometida en crear un entorno inclusivo y próspero para todos.

En resumen, la Alianza Punta Cancún celebra con orgullo sus logros y mira hacia el futuro con optimismo. Gracias a sus estrategias innovadoras y su firme compromiso con la atracción de congresos mundiales y el posicionamiento del mercado asociativo, ha logrado posicionar a Cancún como un destino de clase mundial que ofrece experiencias inolvidables a sus visitantes, mientras preserva y protege su valioso entorno natural. La Alianza Punta Cancún es, sin duda, punto de referencia en la industria turística global.



Paola Blancas,
CMS Directora Comercial
| Sales Director.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



La **importancia** y **alcances** de las **relaciones comerciales** entre aliados estratégicos en la cadena de valor de la **Industria de Reuniones**

Hoy en día nos encontramos en una etapa crucial para seguir fortaleciendo a nuestra industria

así como a todos los involucrados en la cadena de valor, sin embargo cada día es mucho más recurrente volver a escuchar por parte de algunas empresas el tema de las políticas, lo cual me parece adecuado, no obstante considero que estamos retrocediendo en el sentido de caer en temas burocráticos por cumplir con algunos procesos los cuales lejos de alentar al fortalecimiento de la relaciones comerciales generan un sesgo en las mismas.



Recuerdo perfectamente cuando en el año 2021 y 2022, las respuestas por parte de nuestros socios comerciales era siempre una forma de cómo hacer que sucedan las cosas con la finalidad de reactivar a nuestra industria, lo que a mi parecer dio un gran impulso hacia nosotros como hacia nuestros clientes o usuarios finales de los eventos, en el entendido de que siempre estaba como premisa el brindar certeza a que estábamos listos para regresar a los eventos de forma presencial.

Al día de hoy, cada vez es más común escuchar decir de varias empresas la frase “la política y el proceso” no nos permite hacerlo posible y obtener como única opción el aceptarlo, lo cual considero que entorpece a la generación de nuevos negocios y oportunidades de desarrollo económico en pro de nuestra industria.

Adicional a identificar el problema y razón del mismo, siempre considero que somos responsables de dar

una solución, la cual con mucho gusto comparto con los lectores de este distinguido medio.

Colegas, pensemos que si no hubiera existido esa flexibilidad y compañerismo entre los involucrados seguramente el desarrollo, crecimiento e incremento no serían tan buenos resultados como los podemos visualizar hoy en día.



Foto: fauxels en pexels.com

Si queremos que siga existiendo una inercia de crecimiento debemos de seguir fomentando la flexibilidad como eje medular de las relaciones

comerciales y ejecución de los proyectos, porque de otra forma, seremos nosotros mismos los que vamos a estancar el crecimiento de los presupuestos por dejarnos llevar por la inercia de las políticas y procesos, los cuales entiendo su razón de ser, pero no comparto que sean el corazón de la generación del negocio el cual siempre será el ingreso generado por clientes y los usuarios de los eventos.



Alfonso Ibarra,
Presidente MPI Capítulo México.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



30 ediciones del CNIR: de una Reunión Oficial a un Congreso Industrial

POR: EDUARDO CHAILLO, CMP, CITE, CMM, CASE*.

Este año, el Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR) regresa a su primera sede y celebra su 30ª edición en la vibrante ciudad de León,

Guanajuato. Este hito marca más de dos décadas de evolución, desde sus comienzos como una reunión oficial hasta convertirse en un congreso industrial autogestionado y fundamental para la industria de reuniones en México.

El CNIR comenzó su camino como la **“Reunión Nacional de Turismo de Negocios y OCVs”** en 2001, organizada por la Secretaría de Turismo (SECTUR) y apoyada por el Consejo de Promoción Turística de México (CPTM). En ese tiempo, Eduardo Yarto, como director de Turismo de Negocios, y un servidor, al frente de la Oficina de Congresos y Convenciones (OCC) del desaparecido CPTM, visualizamos la necesidad de un espacio donde los actores clave de la industria pudieran reunirse, compartir conocimientos y establecer alianzas estratégicas. Había la necesidad de alinear a los destinos y acciones con las tres asociaciones existentes en ese momento (Amprofec, MPI-México, SITE-México).

Durante estos primeros años, la colaboración entre SECTUR y CPTM fue esencial. SECTUR jugaba un rol articulador y capacitador de los miembros de la oferta, mientras que CPTM se encargaba de llevar esta promesa de valor al mercado internacional. Este entorno "paternalista", en el que el gobierno financiaba, organizaba y decidía los contenidos y formatos (paradójicamente en lo que el actual gobierno llama la época "neoliberal"), era lo que en ese momento se necesitaba para consolidar la industria y empezar a posicionar a nuestro país como un jugador serio en lo global.



La transición hacia un modelo independiente comenzó en 2016, durante el Congreso en Ixtapa, que para ese entonces ya se había renombrado como el Congreso Nacional de Turismo de Reuniones. Esa edición, realizada en paralelo con el "PCMA Mexico North American Advisory Summit", marcó un punto de inflexión. Fue en ese congreso donde se "privatiza" el evento y se le entrega la estafeta a Roberto Ibarra, el primer presidente y fundador del actual Consejo Mexicano de la Industria de Reuniones (COMIR).

Este cambio fue significativo. Se inició un proceso para convertir al CNIR en un evento autofinanciable, inclusivo y verdaderamente gremial. La industria asumió la responsabilidad de diseñar, organizar y financiar el congreso, lo que permitió una mayor flexibilidad, independencia y adaptabilidad a las necesidades y tendencias del mercado nacional. Hoy, la participación del Gobierno Federal es mínima (si no es que nula, confirmando la paradoja de la narrativa

actual), pero da mucho gusto ver una industria madura, bien articulada y bajo el liderazgo de una cúpula que ha asumido su histórica responsabilidad.



Desde sus inicios hasta la actualidad, el CNIR ha sido una plataforma invaluable para la interacción y el aprendizaje. Profesionales de todos los rincones del país encuentran en este congreso un espacio para

convivir, tanto educativa como amistosamente, pues nos encontramos anualmente con nuestra familia profesional. Este intercambio fortalece el tejido de la industria a nivel nacional y posiciona a México en lo global.

El CNIR ha sido el epicentro donde se han presentado iniciativas, reportado mediciones, forjado alianzas estratégicas y compartido mejores prácticas, contribuyendo a la definición del rumbo de nuestra industria en México. Los conocimientos adquiridos y las conexiones establecidas durante estas ediciones han sido fundamentales para presentar a México como un destino equipado, atractivo y diverso para el turismo de reuniones.

La trascendencia del CNIR va más allá de la simple organización de eventos. Ha sido un agente de cambio, impulsando mejores políticas públicas, fomentando la innovación, inclusión y promoviendo

la profesionalización del sector. Este congreso ha permitido que México no solo se mantenga competitivo en el ámbito internacional, sino que también lidere en términos de calidad y diversidad de su oferta.

En la celebración de esta 30a edición, es importante reflexionar sobre el impacto duradero del CNIR. Cada edición ha contribuido de manera significativa a la construcción de una industria robusta y resiliente, capaz de enfrentar los desafíos del futuro. Por otro lado, se ha generado una sana competencia entre los destinos sede que, en ese “experimento” de tres días, demuestran ante nuestro gremio sus capacidades para competir contra cualquiera que se ponga enfrente.

En resumen, el Congreso Nacional de la Industria de Reuniones no solo celebra 30 ediciones de éxito,

sino también tres décadas de impacto significativo en la industria. Desde su nacimiento como Reunión Nacional de Turismo de Negocios y OCVs hasta su posición actual como el evento más importante del sector en México, el CNIR ha sido y seguirá siendo un verdadero pilar en el desarrollo y la consolidación de la industria de reuniones en nuestro país.



*** Eduardo Chaillo,**
CMP, CMM, CITE, CASE.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

La integracion del **Turismo** **de Romance** dentro del Turismo de Reuniones



Esto es cada vez más relevante dentro del Turismo, ya que ambas líneas de negocio comparten similitudes que van más allá de la simple realización de eventos en destinos específicos. Esta fusión no solo beneficia a las parejas y sus invitados, sino que también tiene un gran impacto positivo en la comunidad local y en el desarrollo del destino en general.

El Turismo de Romance, se enfoca en aquellas personas que llevan a cabo una celebración de carácter romántico, como despedidas, lunas de miel, renovación de votos, compromisos, ceremonias y bodas. Claro que cuando hablamos de Bodas de Destino se involucra un desplazamiento por parte de los novios e invitados a un destino fuera de su ciudad natal o de la ciudad donde habita.

Estos eventos no solo representan una celebración, sino una oportunidad de generación de empleo, un

medio para dejar un buen sabor de boca del destino y para crear experiencias significativas que perduren en el tiempo, tanto para los protagonistas como para los invitados. Es importante mencionar que estas experiencias deben de respetar los valores y costumbres de la comunidad local en la que se llevan a cabo, contribuyendo así al bienestar de sus habitantes.



La integración del Turismo de Bodas dentro del Turismo de Reuniones es uno de los objetivos que desde la trinchera de la Asociación BodasABC, ha venido trabajando para que, junto con iniciativa privada, pública y academia se generen mejores iniciativas para fortalecer a toda la cadena de valor que participa en los diferentes segmentos del Turismo de Romance.

Además, esta integración impulsa el desarrollo económico y social de la comunidad local, generando nuevas oportunidades de negocio y promoviendo la sostenibilidad en el sector turístico.

En este contexto, la Asociación BodasABC ha desempeñado un papel fundamental en la profesionalización y promoción del Turismo de Romance desde 1955, integrando en Latinoamérica una sola visión de la conceptualización del Turismo de Romance.



Con 19 años de presencia en México y desde 1955 en Estados Unidos, la Asociación BodasABC ha forjado un camino de la mano de hoteleros, venues, banqueteros, decoradores, músicos, fotógrafos, etc. así como aproximadamente de los más de 90 proveedores que intervienen en una boda para profesionalizar y crear alianzas estratégicas que impulsen un mejor crecimiento del Turismo de Romance en los destinos turísticos.

En el marco de la celebración de las treinta ediciones del Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR) en 2024, la Asociación BodasABC continúa su labor de inspiración y fortalecimiento del sector, fomentando e invitando siempre a la colaboración entre los distintos actores de la industria a participar.

Hoy en día donde buscamos estrategias para mejorar la gestión de destinos turísticos, sin duda alguna el Turismo de Romance representa una oportunidad generosa, amable y llena de oportunidades para enaltecer la belleza de nuestro México, así como la magia de todas las personas que participan no solo el desarrollo de una celebración/evento sino convirtiéndose en curadores de experiencias.



Mtra. Lilia Anciola G.

Directora de Educación,
Bodas ABCLATAM.

▶ **SIGUIENTE**

◀ **ANTERIOR**

◀◀ **REGRESAR AL
CONTENIDO**

ANUNCIA • COMPARTE • COMUNICA • VENDE



LA AUDIENCIA MÁS INFLUYENTE DEL TURISMO Y
LA INDUSTRIA DE REUNIONES ESTÁ EN:

Panorama Turístico



CONTACTO

Genera nuevos negocios entre compradores
calificados, que tienen en común la misma pasión.

55 4510 1116 • gcontreras@panorama-turistico.com.mx