

TURISMO E INDUSTRIA DE REUNIONES

# Panorama<sup>®</sup> Turístico

AÑO XXXIV. NO. 7. JULIO 2024.



*Turismo de*  
**BODAS**  
*ROMANCE:*

*Una evolución emocionante*



# 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](http://www.savant oils.com)

En esta edición queremos compartir la visión actual de quienes están detrás de la **Industria Romance**, cuáles son los alcances, las metas, estrategias y objetivos para lograr impulsar el desarrollo y crecimiento de esta línea de negocio.

Agradecemos a todas las personas que compartieron sus opiniones y conocimientos a través de estas páginas. **Panorama Turístico** busca unir a la industria y cada invitación que hacemos para colaborar es con el objetivo de generar un punto de encuentro en el que converjan ideas y planteamientos que tengan incidencia en el crecimiento de la **Industria de Reuniones** y todos sus segmentos.

Agradecemos a International Association of Destination Wedding Planners (**IADWP**) y al **Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares Lat** por unir esfuerzos, apostar por el trabajo colectivo y entrelazar las argollas con Panorama Turístico para la realización de esta edición.

Hoy es el momento de hablar sobre la **Industria Romance**, ¿dónde estamos situados y hacia dónde vamos? Disfruta de las siguientes páginas y compártenos tus reflexiones.

**Corina Ortega,**  
Editora

[holacorina.medios@gmail.com](mailto:holacorina.medios@gmail.com)





GUANAJUATO  
GOBIERNO DEL ESTADO

GUANAJUATO  
200  
AÑOS DE INDEPENDENCIA



Guanajuato  
Vive Grandes Historias  
Secretaría de Turismo

# ¿Y TÚ, CÓMO COMPARTES GUANAJUATO?

Yo, con el amor de mi vida en  
San Miguel de Allende





Editorial  
01

Directorio  
06

**Bodas de destino:  
una evolución  
emocionante**

08

*Tequila y Romance en* 16  
**GUADALAJARA**  
**GUADALAJARA**

24



**CONGRESO**  
DE BODAS Y EVENTOS  
ESPECTACULARES LAT

35

El futuro de la  
Industria de Romance  
en México  
y Latinoamérica,  
retos y  
oportunidades

42

**Una  
Boda FEA**

48

La Evolución de  
la Planificación  
de Bodas: De la  
Era Analógica a la  
Inteligencia Artificial

57

**Turismo de  
Romance: El Caribe  
Mexicano en  
riesgo de perder  
a la gallina de los  
huevos de oro**



Cómo ir al ritmo de la Industria de Romance

69

76

México: "Un caleidoscopio romántico"

82

Los retos de la Industria de Bodas en el 2024

¿A quién debo contratar para mi boda?

90

La Importancia de Invertir en tu Negocio Nupcial para atraer Bodas de Destino de Alto Presupuesto

100

Sumérgete en la Naturaleza: Bodas al Aire Libre y su Encanto único

105

112

Las Bodas destino, la nueva era del turismo de reuniones

118

Brechas generacionales y la alta expectativa de experiencias en el turismo de Romance

123

El Futuro Brillante de las Bodas de Destino

Manual de Seguridad en los eventos

130

137

¡Seis factores que no debes pasar por alto!

143

Refugios del Amor. Hoteles Idílicos para Bodas y Escapadas Románticas.

Ilustración: freepik.com





# Panorama Turístico

**AÑO XXXIV / NO. 7 / JULIO 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:**

Kitzia Morales, Mario Ayala, Mario Delgadillo, Lucía Ramírez, Adrián Pavía, Ilse Diamant, Diana Sandoval, Chiara Millán, Leonardo Favela, Eduardo Barroso, Leonardo Artigas, Jeffrey Cervantes, Valentina Corro, Isela Alcántara, Lissner Ortiz, Karla Avendaño, Erik De Abreu, Alexis y Melanie Beard.

**RAÚL MENDOZA WALDO †**

Presidente Grupo Panorama

**Fotografía de portada:** Freddy Ku

**Fotografías de apoyo:** freeepik.com, 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. 7, JULIO 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



# VUELA HACIA EL LUJO INFINITO

HORAS DE VUELO | VUELOS PRIVADOS | COMPRA Y VENTA DE AVIONES



 +52 55 4264 3547

 @mm\_aviacionprivada

 [www.mmaviacionprivada.com](http://www.mmaviacionprivada.com)



# *Bodas de destino: una evolución emocionante*

POR: KITZIA MORALES\*



Foto: Freddy Ku



Las bodas de destino han experimentado una transformación notable en las últimas décadas, convirtiéndose en una tendencia en auge dentro de la industria de turismo y de reuniones. Esta tendencia, que comenzó como una manera de ahorrar dinero de las parejas norteamericanas, ha evolucionado globalmente impulsada por diversos factores: desde la búsqueda de experiencias únicas hasta el deseo de explorar lugares exóticos y crear recuerdos inolvidables y por supuesto, de compartirlo con los seres más queridos. México se ha convertido en una potencia receptora de bodas de destino, tanto de parejas extranjeras, como de parejas nacionales que deciden llevar su boda en un lugar fuera de su lugar de origen. En este contexto, el Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares LAT se erige como un foro crucial para entender y profesionalizar este sector en constante cambio.

Las bodas de destino no solo se tratan de elegir un lugar pintoresco; representan una oportunidad para

las parejas de personalizar su celebración y hacerla verdaderamente única. Desde playas paradisíacas hasta maravillas coloniales, la variedad de destinos en México, ofrece una riqueza de opciones para todos los gustos. Esta diversidad también ha llevado a un incremento en la demanda de servicios especializados que puedan atender las necesidades particulares de cada boda, desde la planificación logística hasta la decoración y el catering.

La tecnología ha jugado un papel vital en esta evolución. Las herramientas digitales permiten a las parejas y a los organizadores de bodas coordinar cada detalle sin importar la distancia. Las visitas virtuales a los lugares, las reuniones a través de videollamadas y el uso de aplicaciones de planificación han hecho que organizar una boda en otro país sea mucho más accesible y menos estresante. En el Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares LAT, la tecnología será uno de los temas centrales, explorando cómo las últimas

innovaciones pueden seguir facilitando y mejorando la planificación de bodas de destino.

El styling es otro aspecto fundamental que ha evolucionado con las bodas de destino. Los organizadores y diseñadores están constantemente buscando





nuevas formas de incorporar elementos locales y culturales en la estética de la boda, creando una experiencia visualmente cohesiva y significativa. En este sentido, el Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares LAT ofrecerá sesiones dedicadas a las últimas tendencias en styling, proporcionando inspiración y conocimientos prácticos a los profesionales del sector.

Además, la gestión financiera de una boda de destino puede ser mucho más compleja que la de una boda tradicional, ya que involucra desde el presupuesto para viajes y alojamiento hasta la contratación de proveedores locales, para varias celebraciones y momentos que incluye una boda de destino. En el congreso, expertos en finanzas compartirán estrategias para manejar estos desafíos, asegurando que las bodas de destino sean económicamente viables a la par de ser hermosas.

La diversificación es otro tema clave en la agenda del congreso. Con el aumento de la competencia y las expectativas de los clientes, es crucial que los profesionales del sector ofrezcan servicios diferenciados que se adapten a una variedad de preferencias y presupuestos. La capacidad de diversificarse no solo aumenta las oportunidades de negocio, sino que también garantiza que cada boda sea tan única como la pareja que la celebra. Y por que no, es la oportunidad para los profesionales de bodas de entrar a otros mercados como los eventos corporativos con las fabulosas herramientas y conocimientos con los que ya cuentan.

En conclusión, la evolución de las bodas de destino refleja una industria dinámica y en constante crecimiento. La 14ª edición del Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares LAT se presenta como una oportunidad invaluable para los profesionales de la industria de adquirir conocimientos, compartir

experiencias y mantenerse a la vanguardia de las tendencias y tecnologías que seguirán moldeando el futuro de las bodas de destino. Con un enfoque en tecnología, styling, finanzas y diversificación, este foro promete ser un catalizador para la innovación y la excelencia en la organización de bodas y todas las experiencias románticas que incluyan viajes.



**\* Kitzia Morales,**  
Presidenta IADWP.

▶ SIGUIENTE

◀ ANTERIOR

◀◀ REGRESAR AL  
CONTENIDO







**LA MORADA**  
HOTEL

**20%**  
**de descuento**

[lamoradahotel.com.mx](http://lamoradahotel.com.mx)

Correo #10 Centro. San Miguel  
de Allende, Guanajuato, México. 37700.

 800 221 7432

 (415) 154 4496  (415) 152 1647



*Tequila y Romance en*

# GUADALAJARA GUADALAJARA

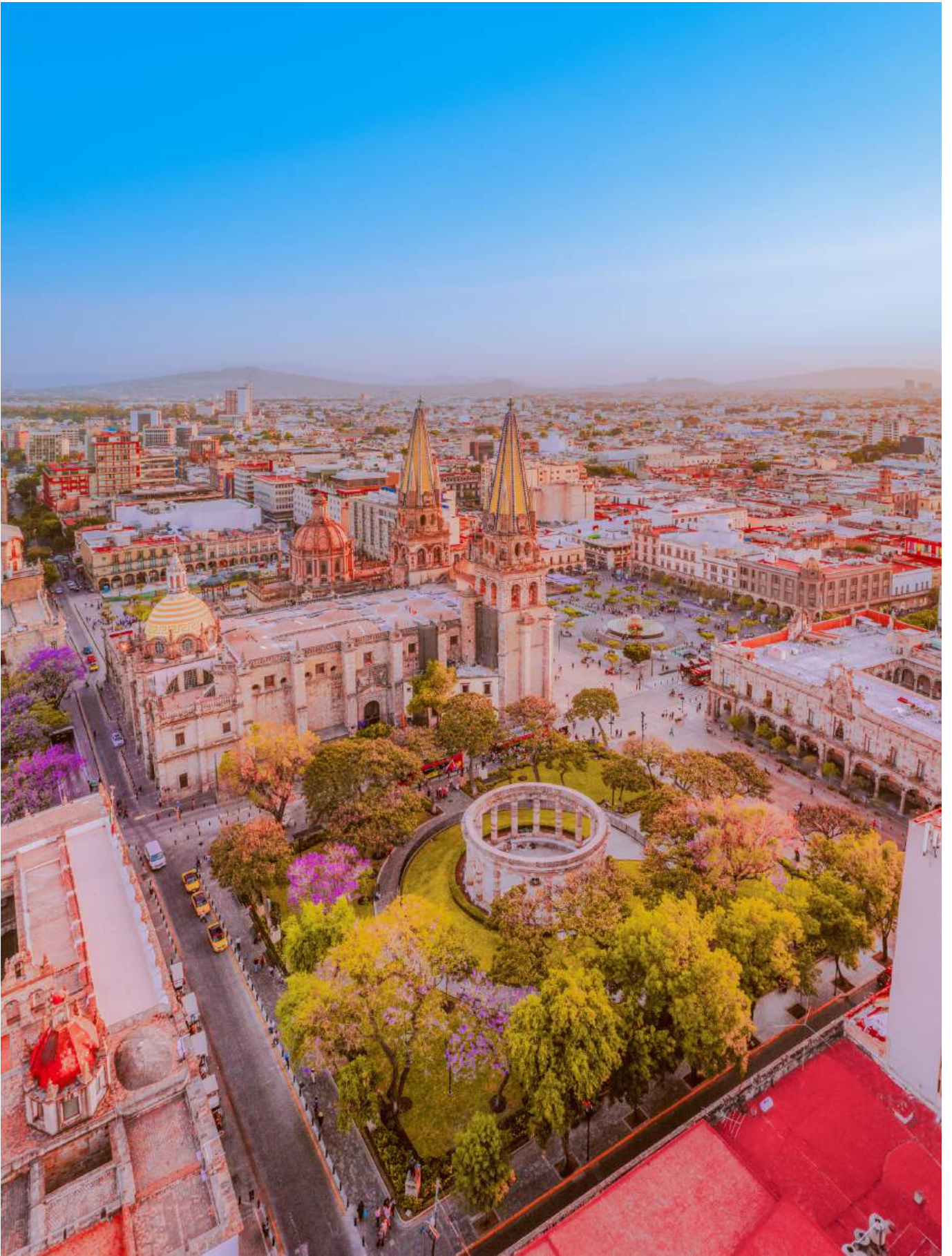
*Guadalajara tiene un lugar especial para el romance y las personas enamoradas que desean celebrar su amor entre agaves y puestas de sol.*



**E**n Guadalajara la Industria Romance está creciendo exponencialmente, representa crecimiento económico e ingresos. Un dato importante y en concordancia con esto, es que el destino es un semillero de planners y eso ha dado como resultado un número importante de organizadores que trabajan a nivel nacional e internacional.

En la zona metropolitana de Guadalajara han surgido estrellas en la planeación de bodas y eventos enfocados al segmento, y promociona al destino como un referente en México.

Para la Secretaria de Turismo la Industria Romance es muy importante, debido al impacto en la economía local y la integración de toda la cadena de valor. La dependencia gubernamental ha descrito que este segmento no solamente abarca las bodas destino, también incluye otros sucesos o líneas de negocio que favorecen a la industria.





Aquí te compartimos la lista de eventos que la SECTUR cataloga para ampliar y dimensionar el alcance de la Industria Romance:



Ilustración: macrovector / freepik.com

## ¿Cuál es la oferta que el destino ofrece a la Industria Romance?

Isela Alcántara, directora general de Grupo Bahena invita a la industria a realizar eventos en Guadalajara,

ya que el destino cuenta con toda la proveeduría, todo tipo de hoteles, jardines, terrazas, salones y paisajes.

Además, de que la mayoría de los wedding planners están certificados, porque prácticamente ya es una regla en el destino avalar la experiencia y calidad de los servicios que se ofrecen.

Guadalajara cuenta con todos los climas y ecosistemas, agregó Alcántara. Se pueden tener grandes producciones porque la oferta hotelera es muy competitiva y se pueden diseñar varias



Estas letras emblemáticas son tuyas GUADALAJARA Y PROTEGELAS

experiencias gracias a la gran oferta que se tiene. Guadalajara es ideal para una boda destino.

## **Guadalajara: promoción y enfoque internacional**

En el 2019 Guadalajara fue sede del Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares LAT a cargo de la International Association of Destination Wedding Planners (IADWP), el cual reunió a visitantes de muchos países y casi 700 wedding planners.

Desde la perspectiva de Isela Alcántara, la industria debe integrarse más para continuar generando colaboraciones con la Secretaría de Turismo y la iniciativa privada, para impulsar el crecimiento y posicionamiento de la industria a nivel nacional e internacional.

“Se ha trabajado mucho para lograr que hoy se volteé a ver a Guadalajara como un destino para desarrollar la industria Romance. En la Asociación



ABC Latam Capítulo Jalisco hemos hecho un trabajo importante para promover y difundir el estado, y ya se están viendo los resultados de ese trabajo”, añadió la directora de Grupo Bahena.

Guadalajara ofrece al turismo extranjero una mirada general de lo que es México y ese folclor y tradiciones es la esencia que buscan los viajeros internacionales.





Isela Alcantara explicó que el destino recibe muchos turistas canadienses y estadounidenses en busca de celebrar su boda rodeados de las riquezas que ofrece Guadalajara y poder disfrutar del tequila, y el paisaje agavero.

“El término Turismo Romance comenzó a tomar fuerza hace más de 10 años y Guadalajara continuará por ese camino de crecimiento, se ha entendido que la capacitación y especialización es clave y se prevé un desarrollo exponencial”, concluyó.

**GUADALAJARA**  
**GUADALAJARA**®



 **SIGUIENTE**

---

 **ANTERIOR**

---

 **REGRESAR AL  
CONTENIDO**



# CONGRESO DE BODAS Y EVENTOS ESPECTACULARES LAT

## EXPERTOS LOCALES CON NEGOCIOS INTERNACIONALES

POR: MARIO AYALA\*

*Bienvenidos a León, Guanajuato a la 14ª edición del Congreso de Bodas y Eventos Espectaculares Latinoamericano, con más de 400 participantes de Latinoamérica e invitados internacionales de Europa, Asia y América. Un Congreso donde expertos de toda la cadena de valor de la Industria de Bodas y Eventos nos reunimos como amigos y colegas para aprender, compartir, conectar y celebrar.*

Este es un evento de la IADWP, la International Association of Destination Wedding Professionals, una asociación internacional forjando el futuro de la Industria del Romance y de las Bodas y Eventos de Destino a través de la profesionalización de los actores de esta industria y del networking para negocios en diferentes destinos.

Cada año la asociación nos invita a participar de este maravilloso Congreso donde la planificación, producción y asistencia nos sorprende, nos propone estándares más altos, nos permite ampliar nuestra visión y nos ayuda a encontrar nuestro propósito en esta industria; y por supuesto conocer y conectar con colegas de la industria que son de toda latinoamérica y que como yo, estamos en búsqueda de mas y mejores negocios, de compartir lo que sabemos y de apoyar a las nuevas generaciones que se integran a la industria. Es definitivamente un tiempo hermoso entre amigos que se vuelven familia.

# CONGRESO DE BODAS LAT



PIPE GABER

Recuerdo la primera vez que asistí a este Congreso donde pude conocer empresarios de la industria de diferentes ciudades y países y entender que somos parte de algo más grande que nosotros mismos, somos parte de una Industria Mundial de Romance y Bodas de Destino. Al aprender de los ponentes, de los talleres, de los organizadores solo me dieron ganas de regresar, y desde entonces he podido participar en todas la ediciones del Congreso; el



tomar la decisión de regresar al Congreso y asistir ha sido un tiempo e inversión que me otorgo a mi, un regalo por mis logros y también una oportunidad para aprender los cambios que debo hacer en mi y para mi negocio... y me siento afortunado y agradecido de poder darme este regalo!

El aprender en el Congreso de Bodas Latinoamericano como funcionan los negocios y la industria en otros países me ha dado el conocimiento y la oportunidad de diversificar mi propio negocio y también de aprender a dejar de hacer algunas actividades en éste; el aprender de que somos receptores de eventos (aquellos eventos que llegan a nuestra ciudad) y que también podemos ser emisores de eventos (aquellos eventos que llevamos de nuestra ciudad a otros destinos), de como hacer uso de la tecnología en nuestros procesos, de como crear alianzas comerciales a nivel internacional, y de poder tener capacitación continua en la asociación y también de tener la oportunidad de preguntar algo que no sabemos

y tener el apoyo de una red de socios que de manera positiva nos dan toda la información... Han sido varios años de aprendizaje y aquí sigo, asistiendo al Congreso de Bodas Latinoamericano como una determinación de aprender, compartir, conectar y celebrar.



Cada congreso ha sido diferente y muy útil, y después de cada congreso mi red de contactos ha crecido mucho, red que se ha convertido en mi

aliado estratégico para nuevos negocios. Es por esto que yo considero que para mi asistir al Congreso es un tiempo y una inversión que me otorgó a mi, pues el retorno de esta inversión ha sido cada vez mejor y como empresarios buscamos crecer en cantidad y también en calidad.

Por participar activamente en el Congreso y en la asociación IADWP, también me he convertido en embajador de mi destino y esto es un privilegio y también una gran responsabilidad, pues así como recibo apoyo e información de otros colegas en sus destinos, he estado listo y dispuesto para compartir lo mejor que ofrecemos en nuestro destino: Guatemala. Todos los asistentes somos embajadores de nuestros destinos y así mantenemos activa la industria, el interés por descubrir nuevos destinos y por también ofrecer certeza y claridad para hacer negocios para aquellos colegas interesados. Siempre que asisto al Congreso llevo pequeños obsequios de mi destino,



para otorgar a los colegas nuevos que conozco y puedan recordar que soy su nuevo aliado desde mi trinchera, desde mi destino.

La primera vez que tuve la oportunidad de diseñar y producir una boda en México, una de las primeras acciones que tome fue ponerme en contacto con los miembros de la IADWP que conocí en el Congreso, que son de la ciudad donde sería el evento, sabiendo de antemano que estos colegas en son los expertos de su destino y que ellos son los profesionales



que conocen a los proveedores y las regulaciones locales para producir este evento... y fue increíble! Gracias a ustedes, al equipo que formamos, el evento fue un éxito y no fue para nada difícil ni complicado producirlo. Y desde entonces así ha sido en los demás países y destinos que hemos hecho eventos, siempre a través de la asociación internacional buscando a los socios locales. Esta red de contactos es de gran valor y por lo mismo debemos cuidarla y mantenerla activa. Debe ser un ganar-ganar en la relación con estos colegas que desde sus ciudades y países están dispuestos, como nosotros también debemos estar dispuestos.

El Congreso tiene una dinámica que me encanta, hay ponentes invitados con temas globales de valor para cada uno de nosotros y además hay talleres y capacitaciones especializadas con temas actuales para nuestra vida y nuestros negocios y además hay un piso de exposición comercial donde se

pueden ir a hacer negocios y alianzas comerciales directamente. Son solo tres días del Congreso, sin embargo tres días que quisieras que fueran más por todo lo que se puede aprender y hacer; siempre hace falta más tiempo para conocer más colegas, compartir con más amigos y conversar de nuevas ideas! Por eso es que se que regresar a la siguiente edición del Congreso será el siguiente regalo para mi.

Por mi participación activa en los Congresos y en las demás actividades de la IADWP atesoro cada amistad, cada aliado que he conocido y todo el conocimiento que he adquirido; y si me sucede a mi, te va a suceder a ti!





Te invito a conocer la asociación, su propósito, sus eventos y te garantizo nuevas y mejores herramientas para ti y para tu negocio.

Esta 14ª edición del Congreso de Bodas Latinoamericano estará lleno de acciones en favor de los asistentes (personas conectando con personas), en favor de la Sustentabilidad y nuestra responsabilidad con el medio ambiente, en favor de esta Industria de Romance y Bodas y Eventos de Destino, en favor de mi destino y en favor de mi negocio.

¡Bienvenid@s Tod@s!



---

**\* Mario Ayala,**  
Director Creativo de ESCENICA  
Miembro del Board  
de Directores de IADWP.

▶ **SIGUIENTE**

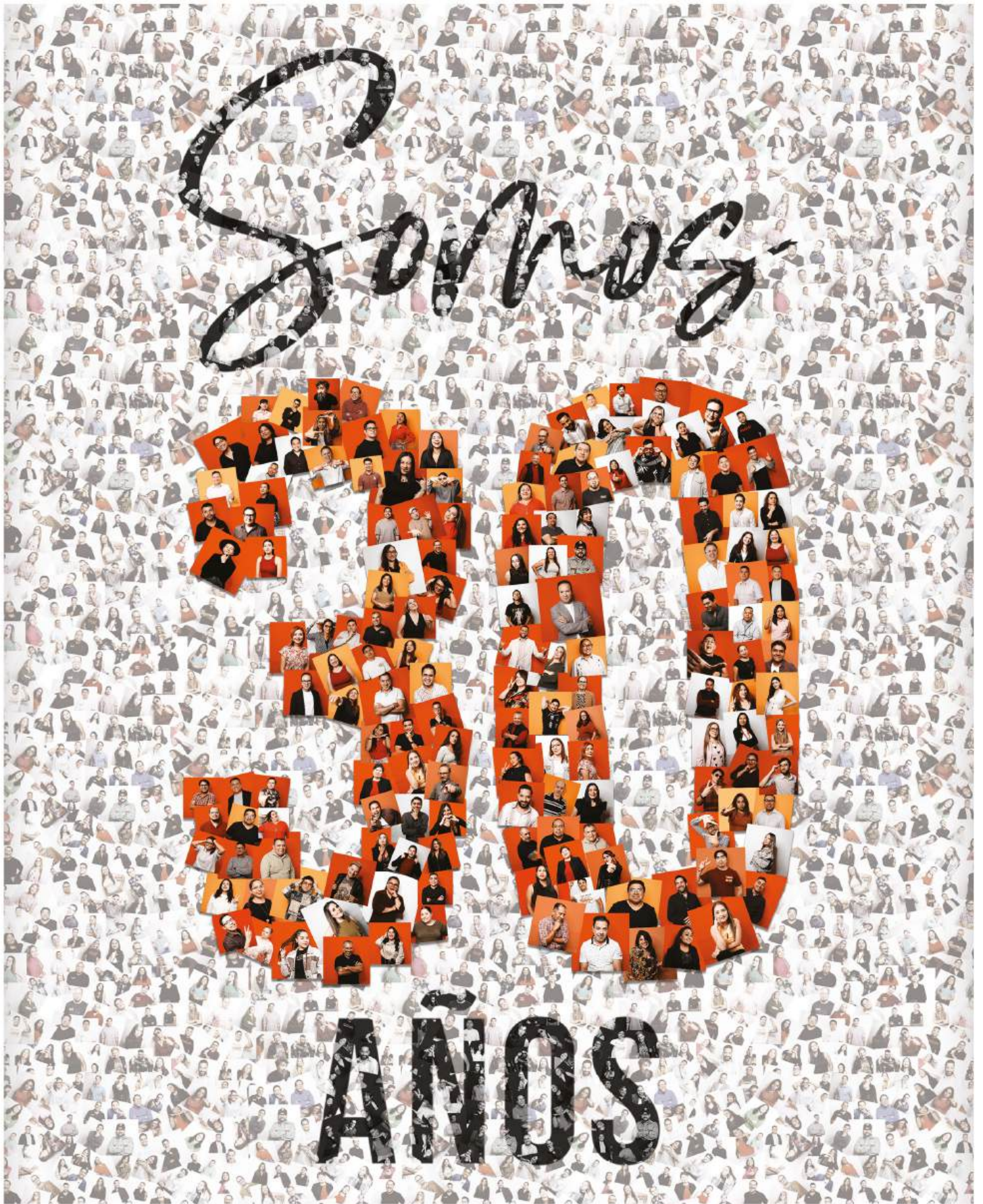
---

◀ **ANTERIOR**

---

◀◀ **REGRESAR AL  
CONTENIDO**







# El futuro de la Industria de Romance en México y Latinoamérica, retos y oportunidades

POR: MARIO DELGADILLO\*

¿Quién iba a pensar que las Bodas se convertirían en la gran Industria que son al día de hoy? ¿Has visto fotos de la boda de tus Padres o Abuelos?



Hay algunos cambios con lo que hacemos actualmente, ¿verdad?

En México tenemos un punto a favor que nos ayuda en este tema, ¡¡NOS GUSTA FESTEJAR!! Aunque esto implique una inversión mayor. La responsabilidad del Wedding Planner es mucho mayor ya que existen muchos más detalles que debemos de contemplar, contratar, calcular, y ejecutar de una forma profesional para que superemos las expectativas de nuestros Clientes y de todos sus Invitados; por lo que es de suma importancia la preparación, certificación y actualización constante por parte de las empresas de coordinación.

En los últimos 4 años nuestra Industria de Romance ha evolucionado de manera exponencial y ha dado un giro muy marcado en la forma de hacer eventos. Hoy nuestros Clientes buscan respuestas rápidas, propuestas atractivas que hagan que sus

Invitados vivan una experiencia memorable, eventos sostenibles, seguros, armónicos visualmente, que logren en su conjunto un evento único.

En estos últimos años, nuestro Gremio ha demostrado ser resiliente y adaptable. A pesar de los desafíos globales, hemos visto cómo nuestras prácticas han evolucionado para satisfacer las demandas cambiantes de nuestros Clientes. Hoy podemos ver un futuro prometedor, con un enfoque creciente en la personalización, la sostenibilidad y la integración de la tecnología.

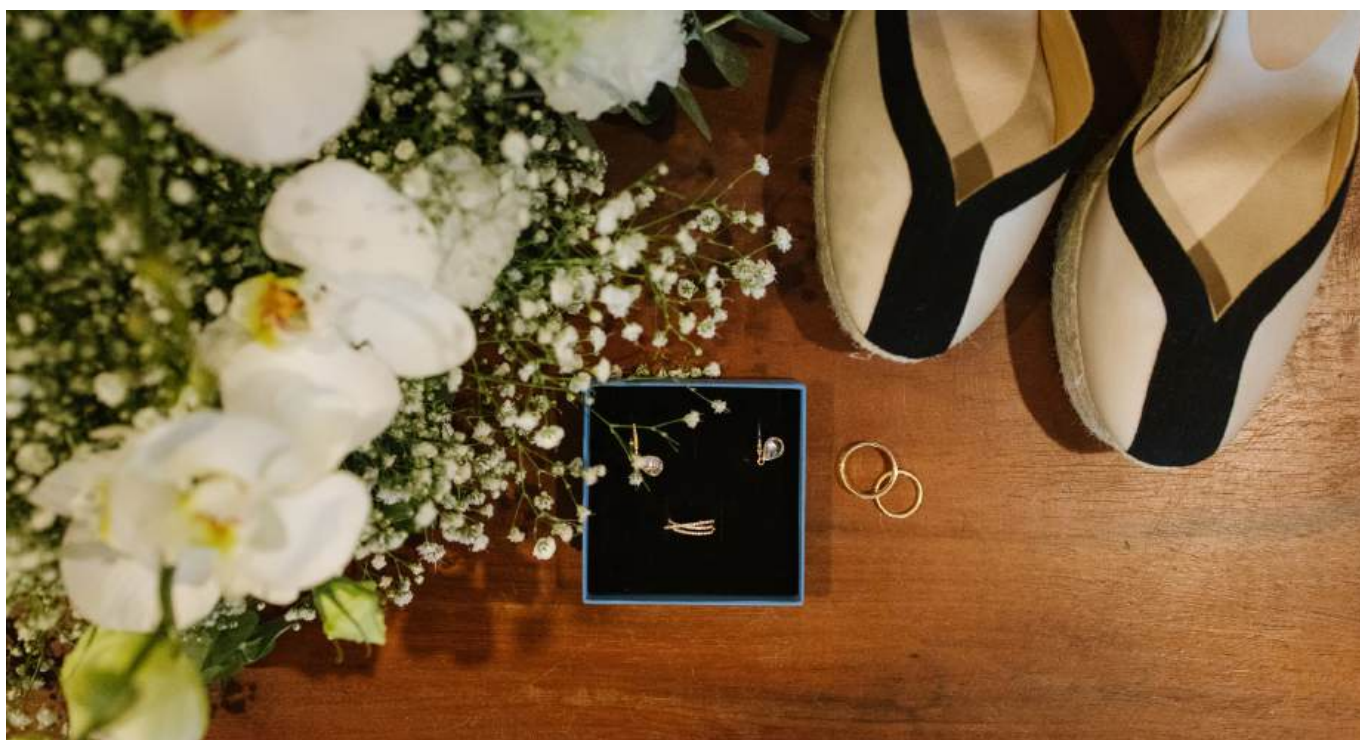


Foto: Freddy Ku



Uno de los principales retos que enfrentamos es la incertidumbre económica. La inestabilidad financiera puede afectar el presupuesto de nuestros Clientes, lo que nos obliga a ser más creativos y eficientes en la planificación y ejecución de nuestros eventos. Además, la competencia en el mercado ha crecido, lo que nos obliga a diferenciarnos y ofrecer un valor único. Otro desafío significativo es la sostenibilidad. Cada vez más parejas buscan bodas ecológicas y responsables con el medio ambiente. Adaptar nuestras prácticas para cumplir con estas expectativas requiere innovación, y en muchos casos, inversión en nuevos materiales y métodos.

Este tema debe ser para todo el Gremio una gran prioridad. Implementar prácticas ecológicas y promover bodas verdes no solo nos diferenciará en el mercado, sino que también contribuirá a la preservación del medio ambiente.

A pesar de estos desafíos, las oportunidades son muchas. La personalización de las bodas, por ejemplo, se ha convertido en una tendencia predominante. Los clientes buscan experiencias únicas que reflejen su personalidad y estilo, lo que nos permite ofrecer servicios exclusivos y memorables. La tecnología también juega un papel crucial en nuestra industria.



Las herramientas de planificación digital, las experiencias virtuales y las plataformas de comunicación en línea han revolucionado la forma en que interactuamos con nuestros Clientes y Proveedores. Adoptar y dominar estas tecnologías nos permitirá ofrecer un servicio más eficiente y atractivo. Como Asociación especializada en Bodas destino, es importante ofrecer programas de formación continua y certificaciones que ayudarán a elevar los estándares de nuestra Industria y a ganar la confianza de nuestros Clientes.

Considero muy importante el acercarnos a los funcionarios de Gobierno en el área de Turismo y desarrollo económico, para buscar generar acciones a favor de nuestra Industria, por ejemplo, el considerar la creación de incentivos fiscales y subsidios para empresas que adopten prácticas sostenibles y tecnológicas en la planificación de bodas. Además, solicitar apoyo para programas de capacitación y certificación que profesionalicen aún más nuestro sector. También es



crucial fomentar el turismo de bodas y promover nuestro País como un destino de bodas a nivel internacional; esto no solo beneficiará a nuestra Industria, sino que también tendrá un impacto positivo en la economía local, atrayendo a Parejas de todo el mundo a casarse a nuestros destinos. En conclusión, el futuro de nuestra Industria está lleno de posibilidades. Con una visión clara, estrategias innovadoras y el apoyo adecuado, podemos superar los desafíos y aprovechar las oportunidades para hacer crecer y prosperar nuestro sector. Les invito a continuar con nuestro compromiso con la excelencia en la planificación de Bodas y eventos espectaculares!



**\* Ing. Mario Delgadillo,**  
Director de la IADWP  
Capítulo México.

▶ **SIGUIENTE**

◀ **ANTERIOR**

◀◀ **REGRESAR AL  
CONTENIDO**



# GUANAJUATO

## UN DESTINO DE

# • BODAS Y ROMANCE •

## INIGUALABLE



**El Estado de Guanajuato, en el corazón de México, se ha consolidado como uno de los destinos más emblemáticos para bodas y escapadas románticas.** Este encantador estado, conocido por su rica historia, cultura vibrante y paisajes pintorescos, ofrece un escenario perfecto para celebrar el amor. Desde sus calles adoquinadas y arquitectura colonial hasta sus viñedos y hoteles boutique, Guanajuato tiene todo lo necesario para crear recuerdos inolvidables.

### Escenarios de Ensueño

**San Miguel de Allende, declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, es quizás el lugar más icónico de Guanajuato para bodas.** Sus calles empedradas, coloridas fachadas y la majestuosa Parroquia de San Miguel Arcángel crean un ambiente mágico que enamora a parejas de todo el mundo. La ciudad ofrece una amplia variedad de locaciones, desde hermosos jardines y terrazas con vistas panorámicas, hasta elegantes salones y haciendas históricas.

**Guanajuato capital, también ciudad Patrimonio de la Humanidad, con su laberinto de callejones y túneles, también es una opción popular.** Su Teatro Juárez y el Jardín de la Unión son sitios perfectos para ceremonias y recepciones que buscan combinar la elegancia con un toque bohemio. Además, la ciudad ofrece la posibilidad de realizar serenatas de estudiantina, agregando un toque único y tradicional a cualquier celebración.

### Viñedos y Haciendas: Un Toque de Elegancia

Los viñedos de Guanajuato son otra opción atractiva para bodas y eventos románticos, ofrecen sus instalaciones rodeadas de impresionantes paisajes vitivinícolas. **Estos lugares no solo proporcionan un entorno pintoresco, sino que también ofrecen experiencias enoturísticas que pueden complementar perfectamente una celebración nupcial, como catas de vino y tours por los viñedos.**





Las haciendas de Guanajuato, muchas de ellas restauradas y convertidas en lujosos hoteles boutique, son ideales para quienes buscan una boda con un toque histórico y sofisticado. **Haciendas como San Gabriel de Barrera y la Antigua Hacienda Dolores de Barrera ofrecen escenarios románticos con jardines exuberantes y arquitectura colonial**, perfectos para ceremonias al aire libre y recepciones íntimas.

## Servicios y Organización de Eventos

Guanajuato cuenta con una amplia oferta de servicios especializados en la organización de bodas y eventos. Desde planeadores de bodas y floristas hasta fotógrafos y catering, la infraestructura del estado está bien equipada para satisfacer todas las necesidades de una boda de ensueño. Weddings Planners en San Miguel de Allende y Guanajuato son reconocidos por su capacidad para crear experiencias personalizadas y memorables.

## Actividades para los invitados

Una boda en Guanajuato **no solo es una celebración del amor, sino también una oportunidad para que los invitados exploren y disfruten de todo lo que el estado tiene para ofrecer**. Los tours por las minas históricas, visitas a los museos, paseos en globo aerostático y recorridos por los Pueblos Mágicos cercanos, como Dolores Hidalgo y Mineral de Pozos, aseguran que los invitados tendrán una experiencia inolvidable.

## Facilidades de Acceso

La accesibilidad de Guanajuato es otra de sus grandes ventajas. **El estado cuenta con el Aeropuerto Internacional del Bajío**, que facilita el acceso desde diversas partes de México y el extranjero. **Además, su ubicación céntrica permite un fácil desplazamiento desde ciudades como Ciudad de México, Guadalajara y Querétaro, haciendo de Guanajuato una opción conveniente para los novios y sus invitados**.

En conclusión, el Estado de Guanajuato se posiciona como un destino ideal para bodas y romance, combinando su riqueza cultural, belleza natural y servicios especializados para ofrecer una experiencia única y mágica. Las parejas que eligen Guanajuato para su gran día encuentran en este estado un lugar donde cada rincón cuenta una historia de amor y cada momento se convierte en un recuerdo inolvidable.





# UNA BODA FEA

POR: LUCÍA RAMÍREZ

## La fórmula secreta para Wedding Planners eficientes

Julio de 2005. En mi colegio, las generaciones al graduarse tienen que escoger un padrino de generación. Cuando mi hermana se graduó, eligió a mi papá. La tarea de este personaje no es otra más que pararse al frente el día de la entrega de los diplomas y dar un discurso.

Llegó el gran día. Comienza el ceremonioso evento y llega el turno del padrino de generación, subiendo los cuatro escalones del estrado, mi papá se posiciona en el pódium y acomoda el micrófono para comenzar su *speech*.

Todos aguardaban con expectativas casi tan altas como nosotros. Llevaba una semana preparando sus palabras, no había querido compartirnos nada de lo que iba a decir. Comenzó: "Hoy, les deseo que sean para siempre unas niñas FEAs".

Así, con esa frase un tanto amenazadora: Quiero que seas una niña FEA de aquí en adelante y por el resto de tu vida. ¡Imagínate las reacciones!

Pero mi papá, en su sabiduría, no se refería a una niña FEA como te lo estás imaginando. Tampoco yo me refiero a una boda FEA, como lo lees en el título de este artículo. Por supuesto, hay algo más...



Probablemente cuando lees la palabra FEA se te viene a la cabeza lo que dice el Diccionario de la RAE: "Desprovisto de belleza y hermosura, algo que causa desagrado o aversión, un adjetivo que se le da a algo de aspecto malo o desfavorable".

Pero en este caso no me refiero a una boda fea que entra en la definición anterior, sino la representación de FEA como un acrónimo.



Para lograr ser eficientes, debemos tener la capacidad de realizar la boda deseada, esperada y anhelada, con el mínimo de recursos posibles y en el menor tiempo posible. Creo firmemente que los elementos que nos hacen sobresalir del resto de los Wedding Planners, son nada más y nada menos que: los formatos.

En enero del 2024, publiqué mi primer libro donde explico con todo detalle estas ideas. He creado una estructura muy simple, necesitamos nueve formatos.

Para tener una

# Boda Feliz

necesitarás:

01

Hacer un cuestionario inicial

03

Crear una calendarización

02

Escribir las reglas del juego

Para crear una

# Boda Exitosa

no te puede faltar:

04

Hacer un presupuesto

06

Crear un *floor plan*

05

Escribir un *timeline* detallado

Y para lograr una

# Boda Agradecida

es contundente:

07

Hacer álbum en redes sociales

09

Crear cartas de colaboración con tus proveedores

08

Escribir la lista de tus servicios extras

Por eso a partir de ahora, una  
boda FEA será para ti una  
boda:

**Feliz**  
**Exitosa**  
**Agradecida**

Si quieres aprender con más detalle cómo crear bodas felices, exitosas y agradecidas, te invito a seguirme leyendo. ¡Hagamos bodas FEAs!



**\* Lucía Ramírez Lombana “Luchy”,**

Lic. en Admón. y Negocios Internacionales con especialidad en Hospitalidad, Bodas Destino y Diseño de Eventos. Más de 18 años de experiencia. CEO en Eventos E3. Autora del libro “Una Boda FEA”.



**SIGUIENTE**



**ANTERIOR**



**REGRESAR AL  
CONTENIDO**





# La Evolución de la Planificación de Bodas: De la Era Analógica a la Inteligencia Artificial

POR: ADRIÁN PAVÍA\*

Como wedding planner con 25 años de carrera, he tenido el privilegio de presenciar y adaptarme a diversas transformaciones en la industria de los eventos. Desde los días en que cada detalle se manejaba manualmente hasta la era digital que revolucionó nuestra forma de trabajar, y ahora, con el advenimiento de la inteligencia artificial (IA), la planificación de bodas nunca ha sido tan dinámica y prometedora.

## **La Era Analógica: Un Arte Artesanal**

Cuando comencé mi carrera, la planificación de bodas era un arte puramente artesanal. Cada aspecto del evento, desde la selección del lugar hasta la coordinación de los proveedores, requería una atención meticulosa y personal. Las reuniones cara a cara eran imprescindibles y las decisiones se tomaban en base a intuición y experiencia. Esta era la esencia de la planificación de bodas: un enfoque

profundamente humano y personalizado que creaba experiencias únicas y memorables.

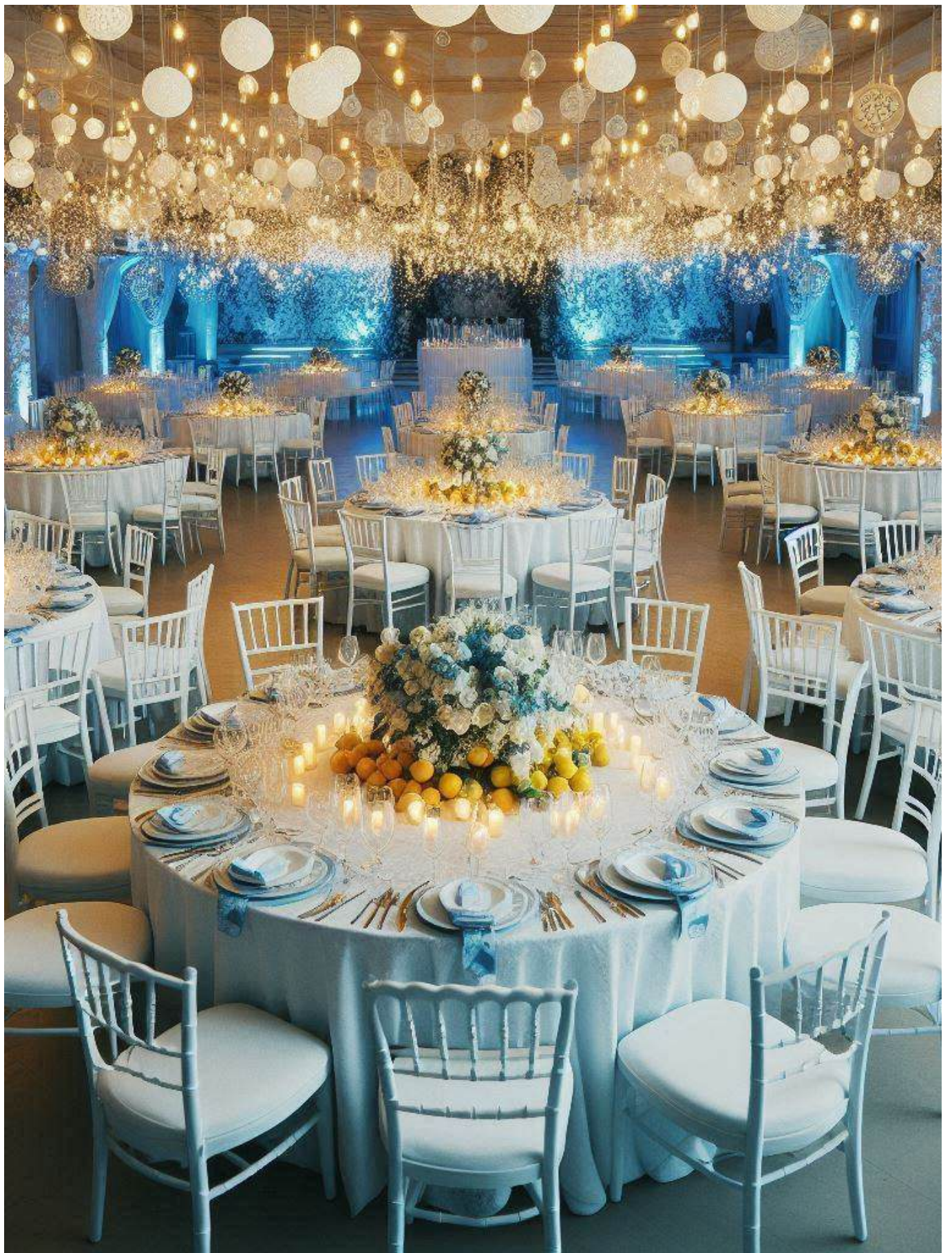
## **La Transformación Digital: Eficiencia y Accesibilidad**

La llegada de la era digital trajo consigo herramientas que cambiaron el panorama por completo. La introducción de software de gestión de eventos, plataformas de comunicación en línea y redes sociales facilitó la organización y promoción de bodas. Ahora podíamos crear y compartir ideas en tiempo real, hacer seguimiento de los avances y mantener a todas las partes involucradas informadas y conectadas. La digitalización permitió una mayor eficiencia, pero también exigió una rápida adaptabilidad para mantenerse al día con las nuevas tecnologías y tendencias.

## **Inteligencia Artificial: La Nueva Frontera**

Hoy, la inteligencia artificial está redefiniendo lo







que es posible en la planificación de bodas. Desde algoritmos que pueden predecir tendencias hasta asistentes virtuales que ayudan a gestionar las tareas diarias, la IA está emergiendo como una herramienta estratégica indispensable.

## **Personalización y Experiencia del Cliente**

Uno de los mayores beneficios de la IA es su capacidad para personalizar la experiencia del cliente. A través del análisis de datos, la IA puede identificar preferencias y sugerir ideas que se alineen con los gustos y el estilo de los novios. Esta personalización no solo ahorra tiempo, sino que también asegura que cada boda sea única y refleje fielmente la visión de la pareja.

## **Eficiencia Operativa**

La IA también está revolucionando la eficiencia operativa. Herramientas de automatización pueden gestionar recordatorios, coordinar agendas y

enviar comunicaciones, liberando a los wedding planners para enfocarse en los aspectos creativos y estratégicos del evento. Además, la IA puede ayudar a predecir y resolver problemas antes de que ocurran, asegurando una planificación más fluida y sin contratiempos.

## **Innovación y Creatividad**

Más allá de la eficiencia, la IA fomenta la innovación. Con acceso a una vasta cantidad de información y tendencias globales, los wedding planners pueden inspirarse y ofrecer propuestas frescas y originales. La IA permite explorar combinaciones de colores, diseños y conceptos que quizás no se hubieran considerado de otra manera, elevando el nivel de creatividad en cada evento.

## **Adaptabilidad: La Clave del Éxito**

La evolución de la planificación de bodas, desde la era analógica hasta la integración de la IA, destaca





la importancia de la adaptabilidad. En un mundo en constante cambio, la capacidad de aprender y adoptar nuevas tecnologías es crucial para mantenerse relevante y ofrecer el mejor servicio posible.

Como profesionales, debemos estar dispuestos a evolucionar, a aprender continuamente y a integrar nuevas herramientas que nos permitan mejorar y sorprender a nuestros clientes.

## **Mi Conclusión**

La planificación de bodas ha recorrido un largo camino y sigue evolucionando. La clave del éxito radica en nuestra capacidad para adaptarnos y utilizar la tecnología, como la IA, para crear experiencias memorables y personalizadas. La inteligencia artificial no solo es una herramienta estratégica, sino una aliada que nos permite soñar en grande y llevar la planificación de bodas a un nivel completamente nuevo.



En este viaje de transformación, me siento emocionado y preparado para abrazar el futuro, utilizando la tecnología para seguir creando momentos mágicos que serán recordados por siempre.



---

**\* Adrián Pavía,**  
Events & Wedding Planner  
Director del Capitulo  
Sudamérica IADWP.

[www.adrianpavia.com.ar](http://www.adrianpavia.com.ar)

▶ SIGUIENTE

◀ ANTERIOR

◀◀ REGRESAR AL  
CONTENIDO



# TURISMO DE ROMANCE:

EL CARIBE MEXICANO EN RIESGO DE PERDER A LA GALLINA DE LOS HUEVOS DE ORO

POR: ILSE DIAMANT\*

*Quiero compartir con ustedes una reflexión importante sobre la industria turística de Romance.*

Foto: Freddy KU

Esta industria representa un nicho de mercado que en los últimos 20 años ha impactado positivamente el desarrollo del turismo especialmente para el Caribe Mexicano. Con una derrama económica que supera en promedio los \$190,000 millones de dólares anuales, según la Destination Wedding Specialist Association, este segmento representa una fuente significativa de ingresos y desarrollo para nuestra región.

Para entender el mensaje de mis palabras, empecemos por tener claro lo que es exactamente el turismo de romance, y cómo se traducen estos números en términos de importancia para nuestros micro destinos.

Cada vez que alguien viaja a nuestro Caribe Mexicano, con motivo de alguna celebración de tipo romántico, está su viaje considerado como parte del segmento de Turismo de Romance.





Foto: Freddy Ku



Este segmento abarca una variedad de subsegmentos, cada uno de los cuales aporta una derrama económico en la región, cuyos motivos específicos de viaje se los comparto debajo:

- **Luna de Miel:** Parejas recién casadas buscan destinos exóticos y románticos para celebrar su unión.
- **Bodas de Destino:** Parejas eligen destinos fuera de su lugar de origen para casarse, atrayendo a sus invitados a estos lugares.
- **Despedidas de Soltero/a:** Grupos de amigos viajan para celebrar los últimos días de soltería de un amigo cercano.
- **Escapadas para Entregas de Anillo:** Viajes románticos donde se realizan propuestas de matrimonio.
- **Viajes de Renovación de Votos:** Parejas que desean renovar sus votos matrimoniales en un destino especial.

Por mencionar los más populares. Cada generación sin embargo, va creando sus propios pretextos para viajar dentro de este segmento y se van haciendo populares cada año otros sub segmentos para los cuales se va desarrollando producto y así sucesivamente.

**Este segmento ha crecido exponencialmente durante los últimos 20 años. La industria de Romance ha logrado sacar a flote a las empresas relacionadas con servicios y productos para este rubro aún en las crisis económicas, las temporalidades y los desastres tanto naturales como epidemiológicos.**

En temas de turismo de romance, no solo generan ingresos directos a través de la contratación de servicios y productos específicos, sino que también fomentan la creación de empleos y aportan a la economía durante las temporadas bajas. El turismo de romance

mantiene activa la industria turística cuando otros segmentos, como los viajes vacacionales, turismo médico, deportivo, turismo MICE, turismo religioso, están muy apegados a temporadas específicas.

Como ejemplo podrán observar en esta tabla como incluso durante la pandemia las bodas de destino y las escapadas románticas sacaron a flote nuestros destinos.

| <b>SEGMENTO</b>                     | <b>EFECTO DURANTE LA PANDEMIA</b>                           |
|-------------------------------------|---|
| <b>Turismo Romance</b>              | Mantiene el sector a flote, proporciona ingresos constantes |
| <b>MICE (grupos y convenciones)</b> | Disminución drástica debido a cancelaciones masivas.        |
| <b>Turismo vacacional regular</b>   | Caída significativa por restricciones de viaje.             |

El turismo de romance fue el salvavidas del Caribe Mexicano durante la pandemia. Mientras otros segmentos se derrumbaron, las bodas de destino,



lunas de miel y escapadas románticas continuaron atrayendo visitantes y generando ingresos.

## **La Gallina de los huevos de Oro**

Vale la pena mencionar que en comparación con los destinos alrededor del mundo, con los que competimos en temas de turismo de romance, en donde destacan República Dominicana, Jamaica y Hawaii, el Caribe Mexicano es un destino muy joven. Ya pasamos la etapa de prueba y error, sin embargo aún es importante actuar con cautela.

Hemos visto cómo varios de nuestros micro destinos se convierten en populares de la noche a la mañana, y la ambición desmedida comienza a causar estragos en la comunidad, en la sustentabilidad y en la imagen del mismo. Esto sumado a que el visitante se ve afectado por los abusos excesivos de los prestadores de servicio, que no solo se aprovechan de la ley de

oferta y demanda, sino que además quieren aplicarles cuotas extraordinarias por todo. Y es justo este comportamiento nocivo que trae en consecuencia que la popularidad del destino como algo exclusivo dure unos cuantos años. Abriéndole paso a que, la sobre densificación y el mercado masivo sea al que se tenga que recurrir para poder seguir generando ingresos y por consecuencia, derrama económica en nuestros destinos.

Hay que actuar ahora, no esperar a que le pase a Costa Mujeres, Bacalar, Mahahual, la Costa Maya y los destinos emergentes en Turismo de Romance de nuestro Estado lo mismo que a Cancún, Playa del Carmen y Tulum.

En la parte que corresponde a la Industria de Romance nos encontramos en una era crucial en la que estamos en riesgo de perder a nuestra “Gallina de los Huevos de Oro”. Es primordial que reflexionemos



Foto: Freddy Ku



como turistas acerca de las prácticas indebidas que merman la experiencia del cliente y de sus invitados. Recordemos que al final estos visitantes son los que compartirán su experiencia que hoy por hoy se ve mermada por estos abusos, que se traducen en cobros excesivos, altas comisiones y falta de consideración por la importancia de estos eventos.

Les comparto una frase que una colega de Panamá una vez me dijo: - "Ustedes no van a esforzarse nunca por el cliente de Bodas de Destino por que para los hoteles son clientes de una sola vez, al hotel no le importa porque no es un grupo repetitivo". Esta mentalidad muy anticuada puede dañar seriamente la sostenibilidad del segmento de romance en nuestro destino. Ella no estaba exagerando, lo vivimos en hoteles de todas las categorías, no le dan su valor y su trato especial a nuestro segmento.

**En el Turismo de Romance vendemos el lujo invisible. Tocamos la vida de miles de personas ofreciendo experiencias, sueños, aspiraciones. Elementos intangibles que una vez puestos en manos de las personas indicadas se crea la magia.** Esto sucede hasta que se realiza el servicio, o se utiliza el producto. Antes no, y es justo en donde estamos fallando entre la venta y la ejecución.

Para mantener nuestro estatus de liderazgo nacional y el tercer lugar en el Caribe en turismo de romance, todos debemos poner de nuestra parte. Debemos valorar y cuidar este segmento, ofreciendo experiencias de alta calidad, con cobros y condiciones justas y razonables (Hoteles por favor consideren que su negocio son los cuartos noche).

Así, podremos seguir atrayendo a este mercado nacional e internacional, asegurando que el Caribe Mexicano siga creciendo exponencialmente en este

nicho de mercado para estos subsegmentos. Para seguir contribuyendo a la generación de empleo, y derrama económica a través de una Industria tan importante. Cuidemos al turista de romance, cuidemos y valoremos su importancia para nuestro Caribe Mexicano. Sabemos que siempre surgirán nuevos destinos y si no logramos corregirnos a tiempo, nosotros también pasaremos de moda.

Hoy los invito a que hagamos un compromiso en conjunto hacia la excelencia y la sostenibilidad, vamos a asegurarnos que el turismo de romance continúe siendo una piedra angular de nuestra economía, uniendo corazones y creando experiencias memorables para nuestros visitantes.



---

**\*Ilse Diamant.**

Gracias por permitirme compartir esta reflexión con ustedes, soy Luxury Romance Ambassador y Directora para Latinoamérica de la Destination Wedding Specialist Association.

 @luxuryromanceambassador

 **SIGUIENTE**

---

 **ANTERIOR**

---

 **REGRESAR AL  
CONTENIDO**



# *Cómo ir al ritmo de la* **Industria** **de** *Romance*

POR: DIANA SANDOVAL\*



Nadie entiende mejor que nosotros todos los beneficios y atractivos que tiene nuestro país, por eso no es una sorpresa que México reciba el 23% del turismo de romance a nivel mundial, (SECTUR); la naturaleza, la cultura, la comida, la variedad de actividades y el servicio son nuestros fuertes; pero, ¿cómo seguir creciendo?

Lo que he aprendido en el mundo de las bodas, es que la mejor manera de hacer crecer la industria es una combinación de innovación y ventas. Debemos estar siempre un paso adelante, predecir y entender lo que las personas buscan, y por otro lado, tener la capacidad de ofrecer servicios nuevos, de proponer ideas y ejecutarlas.

## **¿Hacia dónde se dirige la industria del turismo de romance?**

Para respondernos y observar de manera clara qué hacer, debemos reconocer los deseos y necesidades

de las personas en la actualidad: el deseo de nuevas experiencias, la preocupación por la sustentabilidad, y el uso de la tecnología como principal medio; ¿qué podemos hacer para responder a éstas necesidades?



## *Automatización y prioridad al smartphone*

Una de las primeras cosas que debemos hacer, si es que no lo hemos hecho, es tener la capacidad de automatizar nuestros productos y servicios para que contratarnos sea lo más fácil posible; las nuevas generaciones no quieren llamadas telefónicas, y mucho menos encuentros cara a cara.

Imagina que podamos tener una industria tan integrada que, con un clic, nuestros clientes puedan tener una experiencia personalizada y única que integre todos los servicios que necesitará para su viaje de romance.





## *Personalización*

El 57% de los viajeros creen que las compañías deben personalizar sus experiencias según sus comportamientos, preferencias personales y elecciones anteriores; por lo que creo que debemos estar alineados a la publicidad online, sobre todo en plataformas que cuenten con la información de consumo de nuestros clientes, además de tener,

en nuestros productos y servicios, la capacidad de hacer cosas diferentes y la posibilidad de elegir y personalizar las experiencias; acá creo que lo más importante es poner atención a los detalles.



## *Turismo sustentable*

La UNWTO dice que la emergencia climáticas es incluso más amenazante que el COVID, y la población lo está concientizando y está buscando que sus hábitos de consumo sean mucho menos contaminantes es todos los sentidos, porque recordemos que la sustentabilidad no es sólo sobre el medio ambiente, sino sobre el impacto cultural de los lugares a los que viajamos, y la derrama económica que mueve.

Para resolver este punto, creo que lo primero que tenemos que hacer es formar una industria fuerte desde dentro, donde los trabajadores locales se sientan cómodos y abiertos, y después, buscar la

manera de reducir el impacto ecológico de nuestras compañías y usarlo como herramienta de venta.



## *Viajes transformadores*

Otra de las tendencias, es en la necesidad de los consumidores de hacer viajes que cambien su perspectiva del mundo y su vida por medio de intercambios culturales reales.

Integrar experiencias que inviten a nuestros clientes a cambiar su perspectiva del mundo, como terapias de sanación, encuentros con formas de vida diferentes o prácticas tradicionales de sanación y encuentro.



## *Staycation*

Desde la pandemia, muchas personas también se han propuesto a descubrir los secretos y tesoros de sus localidades, buscando hacer viajes internos que nos saquen de la rutina sin necesidad de trasladarnos a otros destinos.



Promovamos nuestras localidades también dentro de ellas, así se resuelve el impacto ambiental, además de mover la economía y exponer los territorios no tan conocidos.

Estamos en un momento de transformación y no podemos quedarnos atrás, el turismo de romance seguirá siendo un nicho de crecimiento y desarrollo que nos permita no sólo mover la economía, sino ser parte de un momento importante en la vida de cada visitante.



---

**\* Diana Sandoval,**

CEO de Diana Sandoval Wedding Coach. Comunicóloga, experta en neuroventas, PNL, conferencista y tallerista con más de 16 años en la industria de romance y más de 800 bodas de ensueño.

▶ **SIGUIENTE**

---

◀ **ANTERIOR**

---

◀◀ **REGRESAR AL  
CONTENIDO**

# MIÉXICO:

## “UN CALEIDOSCOPIO ROMÁNTICO”

POR: CHIARA PAOLA MILLÁN\*

*En el vasto abanico de experiencias que ofrece México, hay un rincón que destila amor y encanto: el turismo de romance. Este no es un viaje convencional, sino un capítulo de amor que se despliega en paisajes*

*vibrantes, cultura apasionante y momentos que tocan el alma. México es un caleidoscopio de emociones que espera ansioso a las parejas para un viaje lleno de amor.*

**M**éxico ofrece escenarios que despiertan el amor en todos los sentidos, desde las playas seductoras de Tulum hasta los callejones empedrados de Guanajuato. Las arenas blancas y las aguas turquesas de la Riviera Maya, son ideales para paseos románticos al atardecer. Sin embargo, el turismo de romance en México va más allá de lo visual, combinando una variedad de texturas, sabores y aromas para crear una experiencia sensorial única.

¿Qué hace que el turismo de romance en México sea tan especial? Es una combinación de tradiciones y costumbres. Imaginen una cena en la Zona Arqueológica de Chichén Itzá, un lugar mágico donde el amor y la historia se fusionan. O tomar un tour en globo por los paisajes de Teotihuacán, donde las





parejas vuelven a enamorarse mientras flotan entre las nubes. México invita a las parejas a no solo mirar el turismo de romance, sino también a involucrarse activamente en él. Estas experiencias íntimas fortalecen a las parejas, y generan recuerdos duraderos.



Además, de atraer a turistas temporales, el turismo romántico establece una reputación duradera de nuestro país como un destino romántico por excelencia.

Un informe de la Secretaría de Turismo de México (SECTUR) destacó los beneficios del turismo romántico para la economía local, lo que ha llamado la atención de los expertos en turismo. Esto demuestra cómo México, un destino romántico, no solo atrae a las parejas, sino que también revitaliza económicamente a las comunidades locales, lo que conduce a un ciclo de prosperidad positivo.



Cada etapa del viaje está influenciada por el turismo de romance, desde la elección del destino hasta las experiencias compartidas y las memorias creadas. Es evidente en las conexiones humanas y en las fotografías frente a paisajes impresionantes. En resumen, México se presenta como un destino donde el amor se encuentra en cada rincón. Este no es un viaje; más bien, es una experiencia que supera las expectativas.





México es el destino ideal para que las parejas creen sus propias historias de amor.

Adéntrate en este destino maravilloso y descubre cómo se transforma el simple acto de viajar en un apasionado poema para dos.



---

**\* Chiara Paola Millán Schievenini,**  
Lic. en Gestión del Turismo Cultural y Natural.

▶ **SIGUIENTE**

---

◀ **ANTERIOR**

---

◀◀ **REGRESAR AL CONTENIDO**



Los  
**retos** de la  
**Industria de Bodas**  
en el **2024**

POR: LEONARDO FAVELA\*

Hablar de los retos de la industria de las bodas es un desafío no menor porque es una actividad que transitó de ser un nicho de mercado específico que formaba parte de la industria del romance hacia consolidarse como un espacio con carácter y vida propia; es decir, en una industria en sí misma con carácter propio. Este hecho, se constituye como un logro importante para quienes nos hemos desarrollado profesionalmente en este ámbito pero, como todo, implica desafíos importantes.

Los principales desafíos de la industria de las bodas provienen de factores económicos, cambios en las normas sociales y actitudes generacionales en evolución hacia el matrimonio.

La inflación y los problemas en la cadena de suministro han impactado significativamente a los negocios de bodas, llevando a un aumento de costos y dificultades logísticas. Los profesionales de bodas



están luchando por mantener sus estructuras de precios mientras enfrentan gastos crecientes en bienes y servicios. Esta presión económica se ve agravada por lo que los expertos llaman "la brecha de bodas", una disminución significativa en la industria observada en 2024.

La competencia dentro de la industria también se ha intensificado. Las bajas barreras de entrada en la planificación de bodas han llevado a una afluencia de profesionales inexpertos, creando un mercado saturado. Esto ha dificultado que los planificadores establecidos y con experiencia justifiquen sus tarifas más altas cuando los clientes pueden encontrar servicios aparentemente similares a precios más bajos.

Otro desafío significativo es gestionar las expectativas de los clientes en una era de redes sociales y programas de televisión de realidad. Las parejas a menudo tienen ideas poco realistas sobre cómo debería ser su boda,

influenciadas por contenido en línea cuidadosamente curado y programas de televisión dramatizados. Esto puede llevar a la decepción y al conflicto cuando la realidad no coincide con su visión.



La industria también está lidiando con variables impredecibles como las condiciones climáticas y fallos técnicos, que pueden descarrilar incluso los

eventos más meticulosamente planificados. Los planificadores de bodas deben estar constantemente preparados con planes de respaldo y soluciones rápidas para problemas imprevistos.

A la luz de los desafíos señalados con anterioridad, es crucial que la industria de las bodas evolucione y se adapte a las creencias y preferencias cambiantes de las nuevas generaciones respecto al matrimonio y las celebraciones, entre los que se destacan:



### **Abrazar la diversidad y la**

**inclusión**; es decir, atender a

parejas diversas, incluidas las uniones LGBTQ+, bodas multiculturales y asociaciones no tradicionales.



### **Ofrecer paquetes flexibles y**

**personalizados** considerando que no

todas las parejas quieren una boda tradicional a gran escala. Crear opciones para micro-bodas, elopements



y estilos de celebración no convencionales que se alineen con los nuevos enfoques y concepciones sobre la pareja y la familia.



**Utilizar herramientas digitales** para la planificación, comunicación e incluso opciones de asistencia virtual. Esto atiende a parejas tecnológicamente avanzadas y proporciona soluciones para relaciones a larga distancia o invitados que no pueden asistir en persona.



**Ofrecer opciones ecológicas**, como decoración sostenible, catering de origen local e invitaciones digitales para minimizar el impacto medioambiental de las celebraciones.



**Enfatizar la experiencia sobre la extravagancia** y cambiar el enfoque de eventos lujosos y dignos de Instagram hacia

experiencias significativas y personalizadas que reflejen los valores e historia de la pareja.



Brindar servicios que ayuden a las parejas a **navegar los aspectos financieros** de la planificación de bodas, abordando las preocupaciones sobre la deuda y la estabilidad financiera que muchas personas tienen.



Diseñar paquetes de bodas que incorporen **otros hitos o celebraciones** de la vida, reconociendo que algunas parejas pueden preferir combinar su boda con fiestas de inauguración de casa, baby showers o celebraciones de carrera.



**Ofrecer servicios de relación a largo plazo** y extender los servicios más allá del día de la boda para incluir la planificación de aniversarios, renovaciones de votos o talleres de relaciones,

reconociendo que las parejas modernas valoran el apoyo continuo en sus relaciones.

La industria de las bodas debe adecuarse al marco tecnológico actual y a la creciente demanda en un contexto multi e intercultural, en el cual la gente, sin importar su etnia, género, sexo, condición socioeconómica, grupo etario y otros elementos, busca vivir una experiencia única, y merece disfrutar y vivir su boda como el mejor día de su vida. Así lo fue para mí que recientemente me casé y soy muy feliz. <3



**\* Leonardo Favela,**  
Presidente de la Asociación de Bodas  
Eventos y Recintos de Guanajuato.

▶ SIGUIENTE

◀ ANTERIOR

◀◀ REGRESAR AL  
CONTENIDO





Ilustración: freepik.com / Foto: sollifoto, pexels.com

# ¿A quién debo contratar para mi boda?

POR: EDUARDO BARROSO\*

*Las bodas de destino están creciendo de manera vertiginosa en el mundo una vez superada la pandemia del Covid que tanto nos afectó personal y profesionalmente.*

Crece las bodas, crece el número de destinos que le apuestan y buscan atraer bodas y, en particular, en los últimos tiempos, está creciendo una enorme cantidad de nuevos wedding planners, de recintos, de servicios de banquetes y de personas que incursionan en otros giros complementarios para atender el mercado de bodas, y que en muchos casos se ostentan como “expertos en bodas”.

Como es natural, existe una gran diferencia entre los profesionales en bodas con experiencia, respecto de aquellos que recientemente se están dedicando a las bodas y que por tanto se encuentran aún en etapa de aprendizaje.

No es lo mismo, por citar un ejemplo, no muy alejado de la realidad, que un familiar de los novios organice la boda, en la hacienda de los abuelos y contrate a algún restaurante local para el servicio del banquete, sin que ninguno de ellos, incluyendo a la propia familiar,

cuenta con experiencia para organizar un muy complejo evento como es una boda, que contratar a profesionales con amplia experiencia.

Además de que no es sencillo, organizar y atender una boda, es una gran responsabilidad con los contratantes, pero también con todos sus invitados.

### **¿En dónde, cómo y con quien hago mi boda?**

Esta diversidad de destinos, recintos, wedding planners, servicios de banquetes y en general de profesionales en servicios para bodas, genera gran incertidumbre entre los clientes potenciales.

¿Estoy seleccionando el mejor recinto para mi boda en materia de experiencia, infraestructura, servicios, seguridad, higiene y facilidades para mis invitados? Estoy consciente que debo seleccionar un recinto que me ofrezca la seguridad de que mis invitados estarán



bien, aun en situaciones complejas o de emergencia. ¿El servicio de banquetes que quiero seleccionar brinda servicios de calidad, con personal debidamente capacitado, con prácticas de higiene en el manejo de alimentos y bebidas, entre otros factores? Estoy consciente que a quien contrate será responsable, igual que yo, de servir alimentos y bebidas que, además de satisfacer a mis invitados, observen condiciones de seguridad que eviten un problema colectivo.

¿A qué wedding planner debo contratar para diseñar y organizar mi boda? ¿A quién quiero contratar me ofrece seguridad con su experiencia, servicios, red de proveedores, y me ofrece tranquilidad mediante contratos claros y en condiciones lógicas de calidad y precio? Me queda claro que el wedding planner se convierte en mis oídos y mis ojos antes y durante el evento buscando calidad en todos los aspectos de mi boda.



Como resulta lógico, el cliente desea tener el mejor evento, en el mejor lugar, bajo la coordinación de expertos profesionales en bodas, por lo que nuevamente surge la misma pregunta:

## **¿A quién debo contratar para mi boda?**

La respuesta es que el cliente deberá contratar a quienes demuestren contar con la experiencia,

infraestructura  
y servicios para  
atender exitosamente  
una boda.

Frente a esta necesidad  
de mercado, en 2021 la  
IADWP, International Association  
of Wedding Professionals y EB  
Turismo, diseñaron y han venido promoviendo  
el “Reconocimiento de Calidad en el Turismo de  
Bodas”.

El objetivo del Reconocimiento de Calidad en el  
Turismo de Bodas es reconocer a personas físicas  
y/o morales que intervienen en el Turismo de Bodas,  
que se distingan por su calidad y profesionalismo en  
la prestación de servicios, tanto por su experiencia,  
procesos e instalaciones, como por su atención y  
servicios a clientes y contratantes.





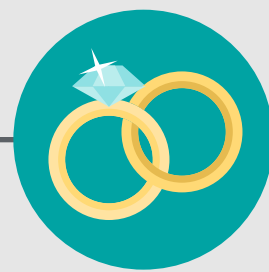
El **Reconocimiento** está dirigido a **cinco grupos** de profesionales que intervienen en el **Turismo de Bodas**:



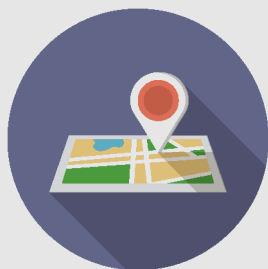
Agentes de Viajes  
y/o DMC'S



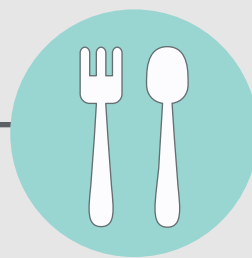
Aliados  
Estratégicos



Organizadores  
– Wedding  
Planners



Recinto –  
venues



Servicios de  
Banquetes

Participar en el Reconocimiento es muy sencillo. Los interesados deberán cumplir con una serie de lineamientos, presentando evidencias de la manera como prestan sus servicios, la capacidad y

mantenimiento de sus instalaciones y equipos de operación, la capacitación de sus colaboradores, sus procesos y métodos de operación, así como la atención a disposiciones reglamentarias.

Quienes demuestren cumplir con los lineamientos se harán acreedores del Distintivo WTS, que los acredita como Wedding Tourism Specialist.



El Distintivo WTS se convierte en la mejor referencia para los clientes potenciales para seleccionar a los expertos que organizan su boda por lo que **“para organizar**

**mi boda voy a seleccionar exclusivamente a personas o empresas que cuenten con el Distintivo WTS, Wedding Tourism Specialist.”**

## ¿Es difícil obtener el Reconocimiento y obtener el Distintivo WTS?



El proceso es muy sencillo e inicia inscribiéndose con la IADWP, posteriormente se envían los lineamientos al interesado quien deberá presentar evidencias de cumplimiento de cada punto.

En general el proceso lleva entre tres y cuatro semanas, no es difícil, aunque un poco laborioso, con la facilidad de que durante el mismo un grupo de expertos estará en contacto permanente con el aplicante para orientarlo y facilitarle la integración de su expediente.

Tu, que eres un profesional en bodas y que debes distinguirte como experto, te invitamos a aplicar para



el Reconocimiento de Calidad en el Turismo de Bodas y obtener el Distintivo WTS, Wedding Tourism Specialist.

**IADWP** 

International Association of  
Destination Wedding Professionals

**eb**  
turismo

**Hoy, profesionales de 13 países ostentan ya el Distintivo WTS.**



**\* Eduardo Barroso Alarcón,**  
Presidente del Comité de Calidad del Reconocimiento de Calidad en el Turismo de Bodas. Consultor especializado en turismo con experiencia de más de 40 años en los sectores público, privado y académico.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL  
CONTENIDO**

La Importancia  
de Invertir en tu  
**Negocio  
Nupcial**

---

para Atraer Bodas de  
Destino de Alto Presupuesto

POR: LEONARDO ARTIGAS\*



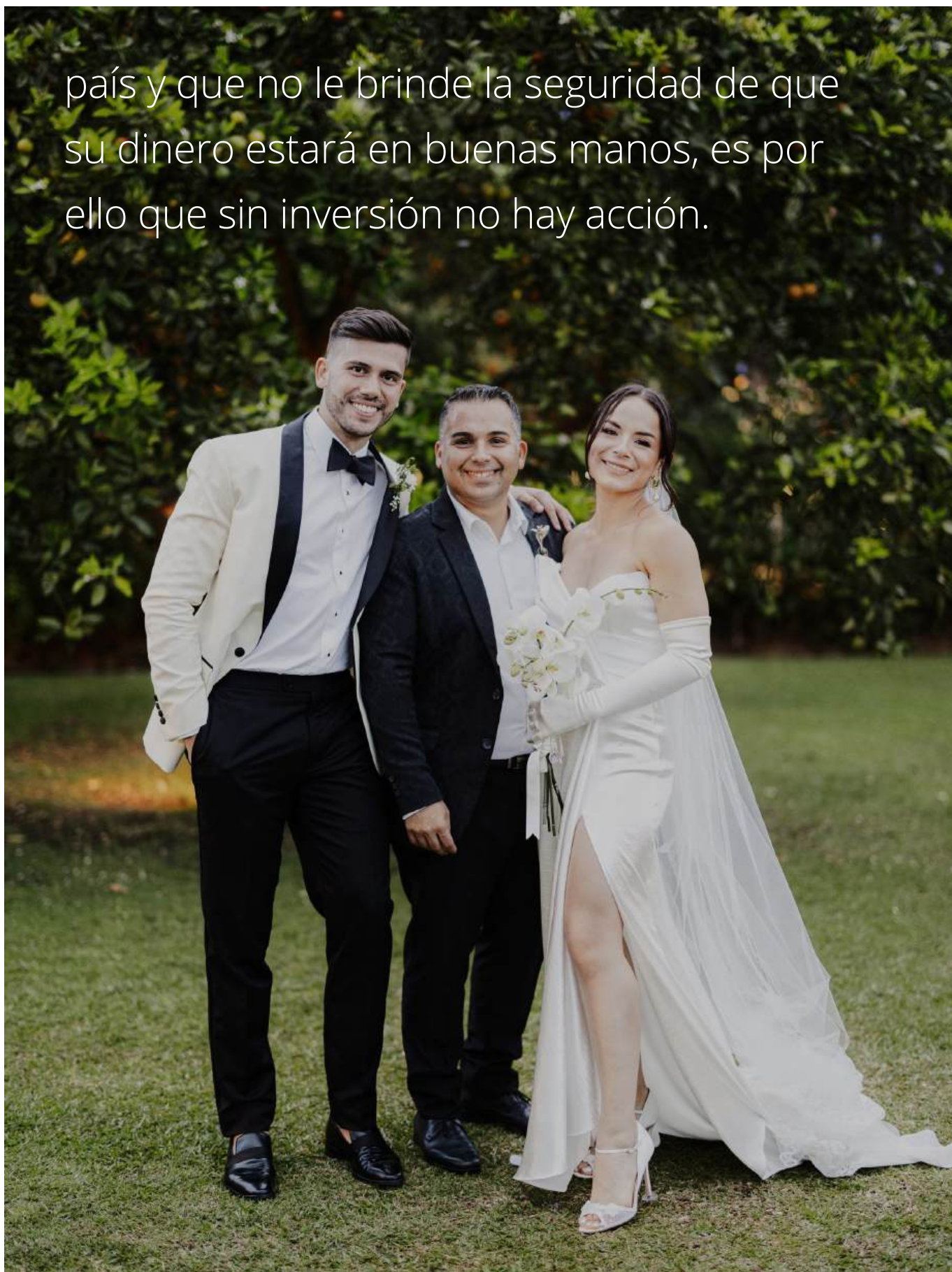
En un mercado competitivo, atraer a novios de alto presupuesto es esencial para el crecimiento y la sostenibilidad de cualquier negocio o al menos es el ideal de un negocio nupcial al momento de incursionar en Bodas de Destino. Una de las maneras más efectivas de lograr esto es invirtiendo en tu propio emprendimiento.

Muchas empresas y sobre todo los nuevos emprendimientos tienden a querer recortar su presupuesto en Branding, Marketing y Marketing Digital y buscan opciones gratuitas que los ayuden a salir al mercado y competir con empresas ya establecidas sin darse cuenta que el cliente “huele” aquella empresa que no invierte en su negocio.

En nuestra Consultora e Incubadora de Empresas para Planners siempre le indico a los colegas que “jamás un cliente de alto presupuesto entregará su dinero en una empresas que se encuentra en otro



país y que no le brinde la seguridad de que su dinero estará en buenas manos, es por ello que sin inversión no hay acción.



Una de las formas más directas de llegar a clientes potenciales es a través de la publicidad en plataformas como Google, Facebook, Instagram y LinkedIn. Estas plataformas permiten segmentar audiencias específicas, asegurando que tus anuncios lleguen a personas con alto poder adquisitivo interesadas en tus productos o servicios nupciales.



Además una empresa que ofrece el servicio de Wedding Planner debe mejorar su presencia en los motores de búsqueda mediante una estrategia de SEO bien planificada y la creación de contenido relevante y valioso puede atraer a clientes que buscan soluciones premium. Blogs, guías, y casos de estudio no solo mejoran tu visibilidad online, sino que también

establecen tu autoridad en la industria. Recuerda, el cliente de alto presupuesto su canal directo y por excelencia es la web y solo el 25% de los clientes se encuentra en redes sociales, así que manos a la obra.



---

**\* Leonardo Artigas.**

Rector y Profesor del Centro de Estudios de Posgrado EMC Event Management Center, Director en Leonardo Artigas Consulting & Mentoring, consultora e incubadora internacional para emprendedores y empresas organizadoras de bodas y eventos.

▶ **SIGUIENTE**

---

◀ **ANTERIOR**

---

◀◀ **REGRESAR AL  
CONTENIDO**



# Sumérgete en la Naturaleza: Bodas al Aire Libre y su Encanto único

POR: JEFFREY CERVANTES\*

Nuestro Wedding Planner de Costa Rica, Jeffrey Cervantes nos cuenta todo lo que debes de saber si te casas en un ambiente natural.

“ Desde el momento en que pisé aquel prado ondulante con el sol dorado filtrándose entre las hojas de los árboles, supe que había encontrado el escenario perfecto para mi boda. No hay nada como celebrar el amor en medio de la naturaleza, donde cada brizna de hierba y cada rayo de sol parecen estar de nuestro lado.” Novia anónima.

Decidirse por una boda al aire libre es una elección que no cambiarías por nada del mundo. La sensación de libertad y conexión con el entorno hará que cada momento sea mágico.

Imagina decir tus votos mientras el viento susurra entre los árboles y los pájaros entonan su propia melodía de fondo. Es como si el universo entero estuviera celebrando contigo.

Realizar una boda en la naturaleza puede ser una experiencia encantadora y memorable. Aquí te dejo

algunas sugerencias para hacer de este día especial algo inolvidable:



## 1. Elige el lugar perfecto:

Investiga diferentes opciones y elige un lugar que resuene contigo y tu pareja. Pueden ser jardines botánicos, parques naturales, fincas rurales, playas o bosques. Asegúrate de que el lugar tenga las instalaciones necesarias para la celebración que planeas.

## 2. Planifica con antelación:

Las bodas al aire libre requieren una planificación cuidadosa.

Asegúrate de tener todos los permisos necesarios para celebrar el evento en el lugar escogido. Considera también el clima y la temporada del año al planificar la





fecha. Obviamente te recomendamos contratar un Wedding Planner Profesional



### **3. Decoración natural:**

Aprovecha la belleza natural del entorno. Utiliza elementos como flores locales, ramas, hojas y piedras para la decoración. Puedes optar por centros de mesa simples con flores silvestres o guirnaldas de follaje para adornar el espacio.

### **4. Ceremonia al aire libre:**

Piensa en la disposición de los asientos y el altar. Puedes utilizar un arco natural formado por ramas o un simple dosel adornado con flores. Aprovecha la luz natural para crear una atmósfera romántica y mágica.









**5. Menú al aire libre:** Opta por un menú que incorpore ingredientes frescos y de temporada. Puedes ofrecer estaciones de comida al aire libre o un buffet con platos que reflejen la cocina local.

## **6. Entretenimiento natural:**

Aprovecha el entorno natural para ofrecer actividades a tus invitados. Puedes organizar, juegos al aire libre o incluso una fogata por la noche con música en vivo.



**7. Fotografía natural:** Asegúrate de capturar la belleza del paisaje en tus fotos. Coordina con tu fotógrafo para identificar los mejores momentos y lugares para las sesiones fotográficas durante el día y al atardecer.





## 8. Considera el impacto

**ambiental:** Nos preocupa el medio ambiente, elige opciones sostenibles para la decoración y el catering. Reduce los desechos utilizando vajilla y cubiertos

biodegradables o reutilizables.

Celebra tu amor rodeado de la belleza y tranquilidad de la naturaleza. Con estas sugerencias, podrás crear una boda única y memorable que refleje tu estilo y personalidad, mientras disfrutas de todo lo que el entorno natural tiene para ofrecer.



**\* Jeffrey Cervantes Calderón.**

MSc. En Organización de Bodas y  
Eventos & Director de Costa Rica  
Wedding Planner

  @CRWeddingPlanner

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL  
CONTENIDO**

# Las Bodas destino,

POR VALENTINA CORRO\*

## la nueva era del turismo de reuniones

*Las bodas destino son un fenómeno que combina dos grandes disciplinas: El turismo y los eventos sociales. Es ahí donde se comienza con un sueño y se convierte en un fenómeno que nos ha exigido nuevas formas de atención a un mercado cada vez más exigente.*

**E**n estos eventos se muestra la belleza natural de nuestros destinos, sus atractivos turísticos, su arquitectura y gastronomía; así como la oferta de servicios que integran la cadena de valor tanto del turismo como de los eventos mismos. Cada vez que recibimos una boda de éstas características, obtenemos grandes beneficios que ni los expertos en turismo, ni los especialistas en bodas conocen con exactitud, los profesionales que atendemos este segmento estamos en la búsqueda de definir sus características, conceptualización, metodología y alcances. Sabemos que beneficia a países enteros en su promoción internacional y la derrama económica que dejan en cada celebración.

Hoy el sector público y privado, se han encargado de escribir la historia a través de la práctica, seguimos en la búsqueda del reconocimiento ante la escena del turismo Nacional y de entidades internacionales como la ONU Turismo. Después de grandes



esfuerzos hechos por las principales asociaciones de Wedding planners en LATAM, hoy es un fenómeno que comienza a escucharse dentro del turismo de reuniones nacional y a resonar en escenarios internacionales que le dan visibilidad a todas las bondades que nos ofrece.



La definición de una boda destino, es una boda donde los novios e invitados pernoctan al menos por una noche en un destino con el objetivo de celebración de boda. Las parejas que desean una boda de este

tipo, están en la búsqueda de nuevas experiencias, llenas de autenticidad, cultura, tradiciones, atractivos turísticos que los saque de la monotonía y que los lleve a vivir momentos únicos no solo por los eventos, sino también por la sorpresa de experimentar nuevos escenarios y la adrenalina que se vive al viajar.



Cada vez se nos presentan bodas con mayor diversidad en el estilo, nacionalidad, religión y multiculturalidad. Claro ejemplo; es la tendencia en los estados del centro del País, comenzando por la CDMX, donde desde el 2018 llegaron cada vez con más fuerza las South Asian Weddings, las cuales anteriormente preferían destinos como Cancún, PTV y

Los Cabos. Estas bodas son celebraciones de más de tres días, llenas de diferentes eventos y ceremonias. Actualmente estas parejas están en búsqueda de nuevos escenarios que a los profesionales que las estamos atendiendo, nos lleva a los límites de la creatividad y a generar escenas únicas, nos retan a buscar nuevas formas de organización de la industria, nos forzan a ampliar nuestro abanico de servicios y a contar con cada vez más preparación, nos convencen de unir esfuerzos operativos, de promoción y educativos; de esa manera lograremos generar nuevos productos turísticos especializados en éste segmento que abarque nuevas regiones, que nos ayude a establecer nuevas tendencias y nos lleve a desarrollar nuevos destinos líderes en el segmento.

Este fenómeno, nos está forzando a innovar y a cruzar nuestros propios límites como personas y profesionales. Nos ha ayudado a permanecer a la vanguardia y a generar un testimonio que se escribe



día tras día haciendo bodas en diferentes destinos. Hay mucho de qué hablar de este segmento lleno de objetivos, números y alcance, pero sobre todo lleno de muchas emociones y adrenalina.



---

**\* Valentina Corro.**

CEO Valentina Corro Wedding Agency. Destination Wedding Specialist. Wedding planner desde hace 14 años, experta en la atención de mercados multiculturales en diversos destinos. Ha creado una metodología para la planeación de bodas destino a distancia para éstos mercados en cualquier parte del mundo.

---

▶ **SIGUIENTE**

---

◀ **ANTERIOR**

---

◀◀ **REGRESAR AL  
CONTENIDO**



# Brechas generacionales y la alta expectativa de experiencias en el turismo de Romance

POR: ISELA ALCÁNTARA\*

¿Cómo podemos impactar en las nuevas generaciones a corto y mediano plazo?

*¡Bienvenidos al futuro queridos colegas! En las últimas semanas, a quién no le ha llegado un cliente con imágenes de redes sociales realizadas con la IA.*

Imaginan poder tener una Boda Llena de experiencias con imágenes virtuosas, mundos irreales o muy reales, gente traspasando los muros de realidad aumentada.

¿Realmente estamos preparados?, quizás sea todo lo contrario, quizás nos visiten esas princesas con sueños mágicos que piden bodas impecables, majestuosamente llenas de lujo y de decoración opulenta.

Hoy en día estamos visibilizados, estamos en una industria maravillosa donde ya existen las alianzas estratégicas para poder fortalecer nuestros sectores con proveeduría de alto valor, me fascina poder decir que se tiene la capacidad de organizar, crear y desarrollar grandes producciones llenas de innovación y tecnología en destinos maravillosos e inigualables.





El reto de nuestro actuar desde mi punto de vista muy personal, es cuando las generaciones, inicien con la simplicidad, donde realmente actúen y quieran vivir una experiencia íntima e inigualable, menos producción y más acción.

Los destinos estarán preparados para vender y más que vender algún producto o experiencia, ¿estamos listos para recibir? Señores esto apenas es el comienzo de una tendencia.

Han sido años de trabajo, de varios factores sumados para que estemos viviendo hoy en 2024 el boom del Turismo de Romance.

Hay muchas preguntas que empiezan a surgir después de algunas suposiciones, expectativas, imágenes que vuelcan mi cabeza.



Con grandes oportunidades de crecimiento exponencial en cada uno de los destinos aún más fortalecidos, buscamos estrategias específicas para incentivar el crecimiento en los próximos años.

Creamos unidos como industria el fortalecimiento, crecimiento y desarrollo en las nuevas disciplinas, de ciencia y tecnología, sin dejar a un lado las materias de humanidad y servicio porque eso marcará la diferencia de cada uno.

¡Bienvenidos al futuro!



**\* Isela Alcántara Bahena.**  
Directora General de Grupo Bahena.

 **SIGUIENTE**

---

 **ANTERIOR**

---

 **REGRESAR AL  
CONTENIDO**





*El Futuro Brillante de las*

# Bodas de Destino

POR: LISSNER ORTIZ\*

## Explorando Oportunidades en Sudamérica y el Caso de Ecuador

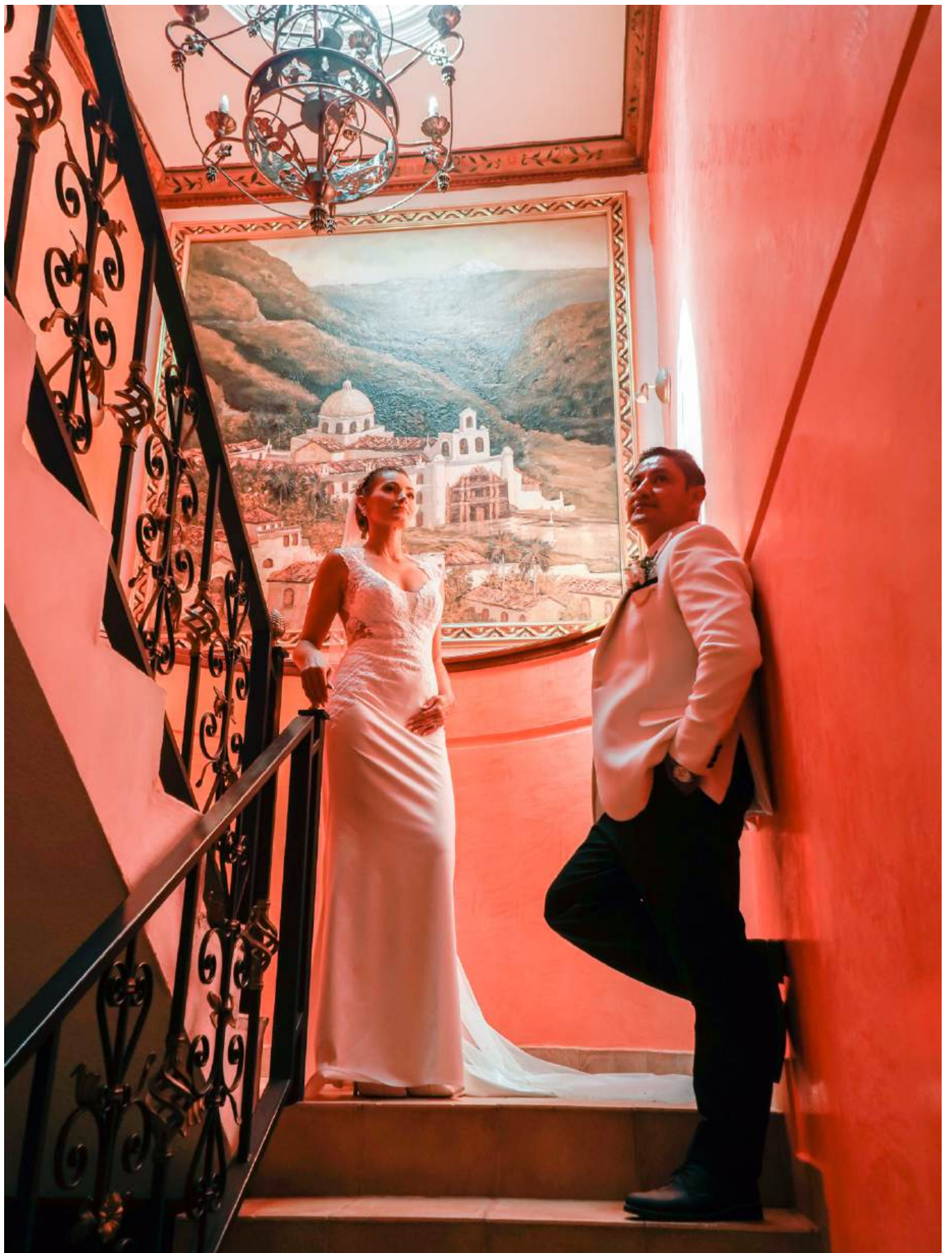
La industria de bodas ha evolucionado considerablemente en las últimas décadas, transformándose en un mercado dinámico que

abarca desde ceremonias íntimas hasta extravagantes eventos de destino. En este contexto de crecimiento y diversificación, Sudamérica emerge como un nuevo y emocionante horizonte para las parejas que buscan experiencias únicas y memorables.

## **Diversificación y Experiencias Personalizadas**

Uno de los mayores campos de oportunidad en la industria de bodas radica en la personalización y diversificación de las experiencias ofrecidas. Parejas modernas buscan escapar de lo convencional y optan por destinos que reflejen sus gustos y pasiones. Ecuador, conocido como "Los 4 Mundos" por sus diversas regiones que van desde la costa hasta la selva amazónica, ofrece paisajes impresionantes y una rica historia cultural. Esto lo convierte en un destino ideal para novios aventureros, amantes de la naturaleza o aquellos que buscan una conexión auténtica con el entorno, siendo las ceremonias ancestrales y espirituales unas de las más solicitadas.







## **Impacto Económico y Turístico**

Las bodas de destino no solo son eventos únicos en la vida de una pareja, sino también motores económicos significativos. Estos eventos generan una cadena de valor extensa que incluye desde hospedaje y gastronomía hasta actividades turísticas locales. En el caso de Ecuador, cada celebración nupcial no solo enriquece la experiencia de los novios y sus invitados, sino que también impulsa el turismo de romance y fortalece la economía local.

## **Llamado a la Acción**

Es crucial que las autoridades reconozcan el potencial de la industria de bodas de destino y tomen acciones para promoverla. Iniciativas que faciliten el proceso de planificación, promoción de destinos y apoyo logístico son fundamentales para posicionar a países como Ecuador en el mapa global de bodas de destino.



## **El Rol de los Wedding Planners:**

### **Pasión por Crear Experiencias Inolvidables**

Como profesionales apasionados por su trabajo, los wedding planners desempeñamos un papel vital en la realización de bodas de destino memorables. Nuestra dedicación no solo se centra en la logística del evento, sino también en destacar las bellezas naturales y culturales del país anfitrión, como Ecuador, para asegurar que cada celebración sea verdaderamente única y especial.

### **Conclusión: Una Nueva Era para las Bodas de Destino**

En resumen, la industria de bodas de destino está en auge y Sudamérica, especialmente países como Ecuador, está preparado para captar esta tendencia global. Con su diversidad geográfica y cultural, Ecuador ofrece un lienzo perfecto para que las parejas creen recuerdos inolvidables. Es hora de



que los novios de todo el mundo consideren estos destinos únicos para su día especial, mientras que las autoridades y profesionales del sector trabajamos juntos para fomentar su crecimiento y reconocer el valor económico y cultural que aportan a nivel local.

 **SIGUIENTE**

---

 **ANTERIOR**

---


 **REGRESAR AL  
CONTENIDO**



---

**\* Lissner Ortiz García.**

Destination Wedding Planner.

 @my\_sweetliss

# MANUAL DE SEGURIDAD

## EN LOS EVENTOS

POR: KARLA AVENDAÑO\*



La industria de bodas, conocida por su encanto y la creación de momentos inolvidables, requiere una planificación meticulosa y una gestión precisa para garantizar que cada evento se desarrolle sin problemas. Con el fin de fortalecer este objetivo, un grupo de planners y proveedores altamente experimentados ha elaborado un Manual de Seguridad en Eventos, diseñado para establecer pautas y procedimientos que aseguren la seguridad e integridad de todos los asistentes y el personal involucrado.

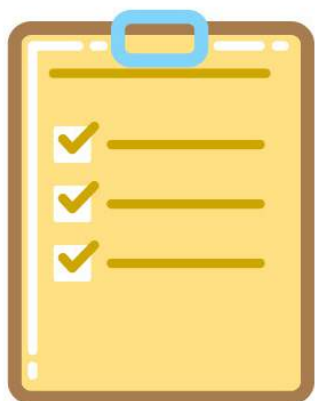
El Manual de Seguridad en Eventos nace de la necesidad de crear un entorno seguro y controlado, donde los riesgos asociados a la organización de eventos sean prevenidos y mitigados de manera efectiva. Este documento se convierte en una herramienta esencial para cualquier profesional de la industria de bodas, proporcionando directrices claras y prácticas para la planificación, ejecución y seguimiento de cada evento.



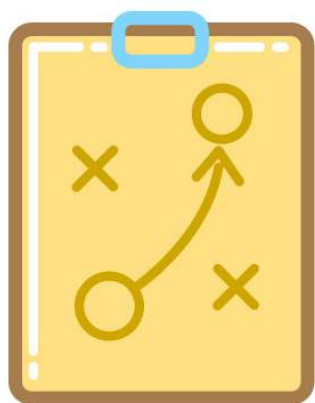


La seguridad en los eventos es un componente crítico que no puede ser subestimado. La naturaleza misma de las bodas, que involucra a un gran número de personas, desde los invitados hasta el personal de servicio, demanda una gestión de riesgos integral y la implementación de protocolos de seguridad rigurosos. Este manual aborda estas necesidades, ofreciendo un enfoque estructurado y bien definido para asegurar que cada aspecto del evento sea considerado y planificado con precisión.

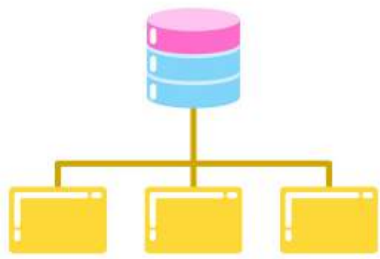
El manual ofrece una serie de pautas y procedimientos detallados que cubren diversos aspectos de la seguridad en los eventos. Entre ellos, se destacan:



**1. Evaluación de Riesgos:** Una sección dedicada a la identificación y evaluación de posibles riesgos, permitiendo a los organizadores anticiparse a posibles problemas y desarrollar estrategias efectivas para mitigarlos.



**2. Planificación de Emergencias:** Procedimientos específicos para la planificación de situaciones de emergencia, incluyendo la creación de planes de evacuación, la designación de puntos de reunión seguros y la capacitación del personal en primeros auxilios y manejo de crisis.



### 3. Coordinación con Proveedores:

Directrices para asegurar que todos los proveedores, contratistas y partes externas cumplan con los estándares de seguridad establecidos. Esto incluye la verificación de certificaciones, la revisión de planes de seguridad específicos de cada proveedor y la coordinación constante durante todo el proceso de planificación y ejecución del evento.



### 4. Seguridad en el Lugar del Evento:

**Evento:** Recomendaciones para asegurar que el lugar del evento cumpla con todos los requisitos de seguridad, desde la infraestructura hasta la accesibilidad y la señalización adecuada. Esto incluye la evaluación de salidas de emergencia, la disponibilidad de equipos de seguridad y la supervisión constante durante el evento.



## **Un Compromiso con la Seguridad**

El manual enfatiza la importancia de que todo el personal involucrado en la planificación y ejecución de eventos estudie y siga las directrices establecidas. La seguridad es una responsabilidad compartida que requiere la cooperación y el compromiso de todos los involucrados. Los planners y proveedores experimentados que han contribuido a la creación de este manual han aportado su conocimiento y experiencia para desarrollar un recurso valioso que promueve prácticas de seguridad efectivas y eficientes.

## **Conclusión**

El Manual de Seguridad en Eventos representa un avance significativo para la industria de bodas, proporcionando una base sólida para la gestión de riesgos y la prevención de incidentes. Al seguir las pautas y procedimientos detallados en este documento, los organizadores pueden asegurar que cada boda se desarrolle en un entorno seguro y controlado, permitiendo a los novios y sus

invitados disfrutar de una celebración memorable sin preocupaciones.

En un mundo donde la seguridad se ha convertido en una prioridad esencial, este manual se posiciona como una herramienta indispensable para cualquier profesional de la industria de bodas, asegurando que cada evento sea un éxito seguro.



---

**\* Karla Avendaño.**

Directora Association of Bridal  
Consultants ABC Querétaro.

▶ **SIGUIENTE**

---

◀ **ANTERIOR**

---

◀◀ **REGRESAR AL  
CONTENIDO**

# ¡Seis factores que no debes pasar por alto!

POR: ERIK DE ABREU\*

Factores comparativos que usan los clientes para seleccionar un destino




*Hay criterios que no puedes dejar a un lado al momento de crear tus estrategias de marketing y ventas.*



La industria de los eventos en México está en constante crecimiento y evolución, sin embargo, no podemos dejar a un lado el crecimiento exponencial que están teniendo otros destinos turísticos en Latinoamérica y cómo este crecimiento nos afecta en diferentes factores.

Para seguir mejorando y manteniendo el primer lugar en eventos y turismo en Latinoamérica debemos tener presente los siguientes factores comparativos que usan los clientes para tomar su decisión:

**1**  **Conectividad de nuestro destino:** debemos considerar que cada vez son más los clientes que seleccionan la sede basándose en la conectividad aérea.

En un 85% de los casos estos clientes prefieren un destino que tenga vuelos directos desde su ciudad de origen.

2



**Idioma:** a pesar de que nuestro idioma oficial es el español, debemos tener presente que no es el idioma universal de comunicación, debido a esto es importante

contar con colaboradores que dominen el idioma inglés ya que este genera más confianza en los clientes y les permite vivir mejores experiencias.

3



**Valor/Precio:** debemos ofrecer una tarifa que este de manera competitiva en nuestro destino, sin embargo, debemos considerar cual es el valor comercial de los mismos productos en otros destinos,

ya que este valor comparativo es un factor decisivo para los clientes.

A pesar de que no podemos manejar el mismo precio en todos los lugares debido a que los gastos de vida son diferentes en cada país/estado, sí debemos saber

quién es nuestra competencia directa y comparar nuestros precios. Esto nos permitirá tener más claro el valor de nuestro producto o servicio.



4



**Servicio:** los clientes cada vez más buscan servicios de calidad y quieren sentir que viven una experiencia hecha a la medida a pesar de que los servicios sean

seleccionados de un listado de paquetes, el cliente busca un servicio y atención dedicada.



5



**Hospitalidad:** este es uno de los factores más característicos de México y que nos permite seguir siendo de los primeros en el proceso de consideración y selección,

ya que pocos países manejan el mismo nivel de hospitalidad y atención que nosotros manejamos.

6



**Flexibilidad:** los clientes buscan de manera constante proveedores y destinos que tengan mayor flexibilidad y que les permitan poder llevar a cabo sus

creaciones, esta flexibilidad no quiere decir que no sigamos normas y protocolos de seguridad, lo que quiere decir es que tengamos la capacidad de salir de nuestra zona de confort para poder brindar experiencias únicas.

Definitivamente tener presente estos factores a la hora de diseñar nuestras estrategias y campañas

de venta, nos ayudará a generar más leads y mantenernos constantemente en el top al momento del proceso de selección de nuestros futuros clientes.



---

**\* Erik De Abreu.**

Cuenta con más de 20 años de experiencia en el mundo de las bodas y eventos de destino, actualmente es presidente de AMARTE (Asociación Mexicana de Amantes del Romance y Turismo Empresarial A.C).

 [@erikdeabreuevents](https://www.instagram.com/erikdeabreuevents)

 **SIGUIENTE**

---

 **ANTERIOR**

---

 **REGRESAR AL  
CONTENIDO**



# Refugios del Amor:

## Hoteles Idílicos para Bodas y Escapadas Románticas

POR: ALEXIS Y MELANIE BEARD\*

*Encontrar el lugar perfecto para celebrar el amor puede ser tan emocionante como el propio viaje hacia el altar.*



Los hoteles especializados en bodas y escapadas románticas ofrecen escenarios idílicos que combinan lujo, belleza natural y servicios excepcionales. Desde playas paradisíacas hasta majestuosos refugios coloniales, estos hoteles no solo prometen un día inolvidable, sino también una experiencia envolvente que marca el inicio de una nueva vida juntos.

## **Marquis Los Cabos**

Entre cactus y palmeras, se encuentra Marquis Los Cabos, un resort que es un oasis de paz, lujo y hedonismo. Situado entre el océano y el desierto, Marquis Los Cabos es un lugar de placer, arena y sol. Este resort es miembro de los Leading Hotels of the World, una exclusiva colección que lleva a sus huéspedes a destinos fascinantes en todo el mundo.

Desde su imponente recepción con un enorme arco y cascada que enmarca una vista inigualable al mar, Marquis Los Cabos destaca por su autenticidad



mexicana y su belleza eterna. Es el hotel hermano del lujoso Marquis Reforma en la Ciudad de México, y ambos representan lo más exquisito de la hotelería en el país.

## **Casa Bonita, Oaxaca**

Casa Bonita Hotel Boutique & Spa se encuentra en la ciudad de Oaxaca, esta tierra de tradiciones



reconocida como Ciudad Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO. Este precioso hotel boutique brinda una experiencia de lujo y comodidad única en esta región del país.



Una casa convertida en hotel, o un hotel en el que te sientes como en casa, Casa Bonita Hotel Boutique & Spa nos sumerge en la rica cultura de Oaxaca. Sus hermosos



jardines se caracterizan por una vibrante paleta de formas y colores, diseñados para transportarnos a un ambiente de serenidad y belleza. La tranquilidad de la zona une sus fuerzas con la paz absoluta del hotel, conspirando para brindar noches silenciosas y de descanso reparador tras vivir aventuras degustando lo mejor de la comida mexicana.

## **La Santísima Trinidad, San Miguel de Allende**

En el pueblo mágico de San Miguel de Allende lleno de cultura, historias y tradiciones, nos salpicamos con el colorido de sus callejones empedrados.

Ubicado en este paraíso, La Santísima Trinidad, y sus desarrollos hermanos San Lucas y San Francisco, es un proyecto para consentir los sentidos a través de la naturaleza y de la paz que nos transmite estar en contacto con ella.

En el bellísimo complejo se fusiona un concepto arquitectónico y de paisajismo excepcional con la

mejor tecnología enológica usada para obtener vinos de extraordinaria calidad. Su hermosa vista panorámica y su diseño lo convierten en uno de los lugares más exclusivos de San Miguel de Allende, con campos de lavanda, olivos, áreas verdes, plantíos, un bellissimo campo de Polo y por supuesto, los viñedos, en donde se ofrece una experiencia de cata única.



---

**\* Alexis y Melanie Beard,**  
cofundadora y vicepresidente  
de Marcas de Lujo Asociadas.

▶ 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](mailto:gcontreras@panorama-turistico.com.mx)