



TURISMO E INDUSTRIA DE REUNIONES

Panorama® Turístico

NO XXXV. EDICIÓN ESPECIAL No. 2. 2025.

TEATRO
JUÁREZ
GUANAJUATO
CAPITAL

IRAPUATO

PUERTO
INTERIOR
SILAO

SAN
MIGUEL DE
ALLENDE



GUANAJUATO

SECRETARÍA DE TURISMO E IDENTIDAD

[f](#) [i](#) [t](#) [v](#)
guanajuato.mx

Recintos de
talla mundial

Guanajuato

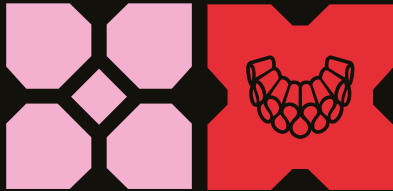
POLIFORUM LEÓN

CELAYA

CNIR 2025:

Nuevas Perspectivas para la Industria de Reuniones

Del 10 al 26
de octubre
2025



FESTIVAL INTERNACIONAL CERVANTINO



Guajuato
México
Invitados
de honor:
Reino Unido
y Veracruz



@cervantino · festivalcervantino.gob.mx



Gobierno de
México

Cultura
Secretaría de Cultura



GUANAJUATO
GOBIERNO DE LA GENTE
SECRETARÍA DE TURISMO E IDENTIDAD

Bienvenida a la edición CNIR 2025

Con enorme entusiasmo damos la bienvenida a esta edición especial de Panorama Turístico, realizada en alianza con el Consejo Mexicano de la Industria de Reuniones (COMIR) con motivo del CNIR 2025 en Puebla.

Desde su concepción, este número buscó reflejar la pluralidad y fortaleza de una industria que no deja de transformarse. Por ello extendimos la invitación a todas las asociaciones que integran el COMIR, convencidos de que cada una aporta una visión única y necesaria. La mayoría de ellas nos compartieron generosamente su colaboración; algunas, debido a lo apretado de las agendas, no pudieron hacerlo en esta ocasión, pero todas fueron parte de la convocatoria.

Queremos subrayarlo: este es un foro abierto, incluyente, dispuesto siempre a escuchar y difundir las voces que construyen la industria.

Las páginas que siguen son un mosaico de ideas y reflexiones que, juntas, transmiten la vitalidad de un sector que aporta empleos, genera desarrollo y proyecta a México en el mundo.

A los lectores, organizadores, destinos y proveedores, les damos la bienvenida a este recorrido editorial. Estamos convencidos de que aquí encontrarán no solo información, sino también inspiración para seguir construyendo, juntos, la mejor versión de la industria de reuniones.

*Panorama
Turístico*

EL FUTURO DE LOS *eventos es verde.*

Haz que tu próximo evento marque la diferencia.

Centro Banamex es líder en **eventos sostenibles** en América Latina, reconocido internacionalmente por su compromiso con el medio ambiente y prácticas responsables.



01 Primer recinto en América con Certificación **EarthCheck Platino**.



02 Infraestructura de clase mundial con tecnologías ecoeficientes.



03 Programas de reducción de huella de carbono y gestión de residuos.



04 El 97% de nuestros proveedores son locales para minimizar el impacto ambiental.



Convierte tu evento en una experiencia verde, desde su sede.

Editorial
01

Directorio
06

**El pulso de una
Industria que se
reinventa en Puebla**

08

**Puebla, el nuevo
latido de la
industria de
reuniones**

14

Luis Díaz: Un relevo
con visión global
para la Industria de
Reuniones

21

Michoacán levanta la
mano en el Turismo
de Reuniones

27

**Puebla recibe un
CNIR que refleja la
fuerza y proyección
del sector**

33

**Mundo Imperial:
Creamos lo
extraordinario**

42

El papel de las Asociaciones
en la Construcción de
Comunidad y el Desarrollo
del Turismo MICE

49

Grand Fiesta
Americana Los
Cabos, gastronomía,
bienestar y
experiencias que
transforman eventos

56

**Recintos Feriales:
La Infraestructura
viva que sostiene
a la Industria de
Reuniones**

65

La precisión invisible
que sostiene a
la Industria de
Reuniones

71

Retos y
Oportunidades
que nos unen en
la Industria de
Reuniones

79

**La nueva energía
que impulsa a
la Industria de
Reuniones en
México**

85

El Romance como
nueva frontera
del Turismo de
Reuniones

90

**De los saludos y
los cocteles... a
los compromisos
reales en la
Industria de
Reuniones**

96

**LA FUERZA
DE REUNIRNOS**

102

CNIR 2025,
la fuerza de
reunirnos

107

**El verdadero
legado de las
Asociaciones en
la Industria de
Reuniones**

113

El Turismo de
Romance desde
la visión de ABC
LATAM

**El papel de las
Asociaciones en
la construcción
de la comunidad
y el desarrollo
del sector**

120

Las Asociaciones
deben construir
comunidad y
transformar
destinos

125

**Riviera Diamante
Acapulco y el
futuro de la
industria de
reuniones**

130

La importancia
estratégica
de los viajes
de incentivo:
tendencias clave

136

**Caribe Mexicano:
el aliado natural
del Turismo de
Reuniones**

143

Panorama® Turístico

AÑO XXXV / EDICIÓN ESPECIAL No. 2 / 2025

GUSTAVO CONTRERAS GONZÁLEZ
Director General / Publisher

Corina Tlali Ortega
Editora

Héctor Nuñez Mejía
Director de Alianzas Estratégicas

Aura Luz Meneses Luna
Directora de Arte y Diseño

Guadalupe González Sandoval
Ventas y Relaciones Públicas

**GRACIAS POR COLABORAR
EN ESTA EDICIÓN:**

Eduardo Chaíllo, Laura Robledo, Alejandro Garza, Paola Blancas, Kitzia Morales, Alejandro Escalante, Carlos Pérez, David Hidalgo, Lili Anciola, Leonardo Mena, Mauricio Magdaleno, Seyed Rezvani y David Díaz.

RAÚL MENDOZA WALDO †
Presidente Grupo Panorama

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**

PANORAMA TURÍSTICO
Derechos Reservados© 2024,
Año XXXV, EDICIÓN ESPECIAL
No. 2, 2025. Es una publicación
mensual en formato digital
publicada por Gustavo
Contreras González, PANORAMA
TURÍSTICO® Salvador Díaz Mirón
186-5, Col. Santa María la Ribera,
06400 CDMX, México.
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





TU VIAJE DE INCENTIVO EN EL MUNDIAL 2026

CADA META ES UN GOL

CADA GOL ES UNA EXPERIENCIA

HOSPEDAJE / LOGÍSTICA / EXPERIENCIAS PERSONALIZADAS /
COORDINACIÓN / VUELOS / TRANSPORTACIÓN



EN GUADALAJARA, CIUDAD DE MÉXICO Y MONTERREY

Contáctanos

+52 33 1479 4822

alejandraruiz@procesagroup.com



@procesagroup



@procesa_group



www.procesagroup.com

CNIR

CNIR

EL PULSO DE UNA INDUSTRIA QUE SE REINVENTA EN PUEBLA

POR: GUSTAVO CONTRERAS*

CNIR

ATTENDEE

El turismo de reuniones no es solo un engranaje dentro del sector turístico: es uno de sus motores más sofisticados, un espacio donde se cruzan conocimiento, innovación, desarrollo económico y prestigio para los destinos. Este año, la mirada de la industria se concentra en Puebla, sede del Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR 2025), que vuelve a reunir a los principales líderes, asociaciones y profesionales del país.

El CNIR es más que un congreso: es el punto de encuentro donde la industria toma conciencia de sí misma, mide su evolución y proyecta su futuro. No es casualidad que se le reconozca como el espacio más influyente de la agenda MICE en México. Aquí confluyen los intereses de los destinos, los recintos, los organizadores y las empresas proveedoras, pero también se renuevan las alianzas que sostienen a un sector con impacto directo en el crecimiento económico del país.

En Panorama Turístico hemos acompañado de cerca esta evolución. Nuestra alianza con el Consejo Mexicano de la Industria de Reuniones (COMIR) nos ha permitido construir una edición especial que refleja la voz de las asociaciones que lo integran. Cada artículo de esta entrega es un testimonio de liderazgo y visión: desde los retos de la innovación hasta la urgencia de la sustentabilidad, pasando por la profesionalización, la conectividad, la inclusión y la búsqueda de un lugar más sólido para México en el escenario internacional.



Este número especial no pretende solo registrar lo que sucede en torno al CNIR, sino proyectar hacia dónde se dirige la industria. Los temas aquí reunidos son señales claras de un sector que avanza con paso firme, consciente de sus retos y de las oportunidades que se abren en un contexto global donde la competitividad no se detiene. El valor de esta edición está en ofrecer un espejo del presente y, al mismo tiempo, una brújula del futuro.

Puebla será, en estos días, el laboratorio vivo donde se pondrán en práctica las ideas aquí expresadas. La ciudad aporta no solo infraestructura y conectividad, sino un contexto cultural que la convierte en un anfitrión natural para un encuentro de esta magnitud. El CNIR 2025 quedará en la memoria de los asistentes como el lugar donde se reafirmó la fortaleza de la industria mexicana de reuniones y donde se trazaron nuevas rutas hacia el futuro.

En este marco, Panorama Turístico reitera su papel como foro editorial de la industria. Nuestra misión no es solo informar, sino conectar, interpretar y dar sentido a lo que ocurre en este sector estratégico. Hoy más que nunca, el turismo de reuniones necesita plataformas que lo acompañen con inteligencia y con voz propia. Y esta edición es muestra de ello.



*** Gustavo Contreras.**
Director General
Panorama Turístico.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



Gobierno de México



PUEBLA
Gobierno del Estado
1521 - 2021

Desarrollo
Turístico
Secretaría de Desarrollo Turístico

por AMOR a
PUEBLA

Pensar
Grande
en



Centro Expositor, Puebla

Puebla, el escenario
que combina historia y
modernidad para tus eventos

PUEBLA
• EL LATIDO DE MEXICO •

Puebla,

*el nuevo latido de la
industria de reuniones*

Convertirse en la sede del CNIR 2025 no es solo un logro logístico para Puebla, es un reconocimiento a la capacidad del estado para operar eventos de gran

formato y al mismo tiempo un mensaje contundente: la capital poblana está lista para jugar en la primera liga del turismo de reuniones en México. Lo que allí suceda del 24 al 27 de septiembre no quedará solo en las memorias del congreso, sino en un legado que fortalecerá la posición de Puebla como destino competitivo para congresos internacionales y convenciones de alto nivel.

En un mercado cada vez más exigente, Puebla juega con ventaja. Su ubicación estratégica en el corazón del país, a tan solo dos horas de la Ciudad de México, le da acceso a un mercado de más de 40 millones de habitantes que generan casi el 40% del PIB nacional. Esa conectividad se traduce en accesos fluidos por carretera, más de 500 corridas diarias de autobús y un aeropuerto internacional con vuelos a ciudades clave como Cancún, Monterrey, Guadalajara y Houston. Para un organizador, la accesibilidad es la primera pieza del rompecabezas; en Puebla, está resuelta.



La segunda pieza es la infraestructura, y allí el destino tiene argumentos contundentes. Con recintos como el Centro Expositor, que ofrece 40,000 m² libres de columnas, y el Centro de Convenciones William O. Jenkins, ubicado en pleno corazón histórico, Puebla ofrece versatilidad para congresos masivos y reuniones más especializadas. A ello se suma una planta hotelera de 32,000 cuartos, 13,000 de ellos en la capital, en categorías que van del business class a experiencias boutique.



Pero un evento no vive solo de salones y metros cuadrados. Puebla ha entendido que el valor agregado está en la experiencia integral. Por eso su portafolio incluye 12 Pueblos Mágicos, 22 rutas temáticas, haciendas históricas, talleres de Talavera, museos y atractivos únicos como Africam Safari o el Acuario Michin. La gastronomía poblana, con íconos como el mole y los chiles en nogada, convierte cualquier congreso en una experiencia cultural inmersiva.



El impacto económico también es claro: el gasto promedio de un asistente MICE es seis veces mayor al de un turista vacacional. Para 2025, Puebla proyecta una derrama cercana a 850 millones de pesos solo por concepto de congresos y convenciones, lo que significa empleo, desarrollo local y cadenas productivas activas. Además, la sustentabilidad ya no es discurso, sino acción: programas de ecoturismo, recintos con certificaciones verdes y la puesta en

valor de la Reserva de la Biósfera Tehuacán–Cuicatlán muestran el compromiso del destino con prácticas responsables.



De cara al futuro, Puebla busca capitalizar el legado del CNIR como plataforma para atraer eventos internacionales, fortalecer sectores estratégicos como innovación, tecnología y agroindustria, y avanzar en la profesionalización de toda su cadena de valor. El

mensaje es claro: en Puebla, cada evento encuentra la combinación de infraestructura, conectividad y hospitalidad que garantiza un retorno de inversión tangible y una experiencia inolvidable.

El CNIR 2025 será la prueba perfecta. Y Puebla está listo para demostrar que su latido ya se escucha con fuerza en la industria de reuniones.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

LUIS DÍAZ:

UN RELEVO CON **VISIÓN GLOBAL**

PARA LA **INDUSTRIA DE REUNIONES**



POR: GUSTAVO CONTRERAS*

No todos los liderazgos comienzan en un escenario tan simbólico. Para Luis Díaz, asumir la presidencia del COMIR en el marco del CNIR 2025 en Puebla no es solo un momento institucional, es un llamado a movilizar a todo el ecosistema: asociaciones, gobierno, recintos, academia y

proveedores hacia un mismo objetivo, consolidar a México como referente global en la industria de reuniones.

La estafeta que recibe no parte de cero. Consciente del legado de sus antecesores, Díaz llega con la determinación de continuar lo construido y de transformar ideas en acciones concretas.

Su agenda arranca con un compromiso claro por la profesionalización del sector: programas de capacitación, certificaciones y la difusión del conocimiento que las asociaciones han acumulado

a lo largo de los años. El talento, afirma, debe ser la carta de presentación de México ante el mundo.

Pero la visión no se limita a la formación. Díaz quiere tender puentes sólidos con los tres niveles de



Luis Díaz, Presidente del COMIR 2025-2027.

gobierno, porque sabe que sin normativas claras, procesos ágiles e incentivos correctos, la organización de eventos enfrenta obstáculos innecesarios.

Al mismo tiempo, apuesta por articular una red más sólida entre asociaciones, meeting planners, PCOs, recintos y destinos. “Solo trabajando juntos, compartiendo recursos y experiencias, lograremos proyectos de impacto colectivo”, subraya.

La mirada internacional ocupa un lugar central en su estrategia. La participación activa en ferias y misiones MICE será la vía para abrir ventanas al mundo, mostrar infraestructura de calidad y, sobre todo, la creatividad y el talento que caracterizan a la industria mexicana. La narrativa que busca construir es clara: México no es un seguidor, es un actor con capacidad de liderazgo.

Díaz identifica también los retos inmediatos. La sustentabilidad debe dejar de ser discurso para



convertirse en guía ética y operativa. La conectividad, tanto en vuelos y carreteras como en tecnología digital, no puede rezagarse si se aspira a competir globalmente. La inclusión, de género, digital y generacional, debe reflejar al México plural y diverso. Y los datos, medidos con rigor, deben convertirse en la brújula para evaluar el impacto real de cada evento.

En sus palabras, la colaboración será el corazón del impulso:

asociaciones compartiendo experiencias, destinos coordinando su promoción y proveedores listos para sumar. La innovación, con herramientas digitales e inteligencia artificial, no será un accesorio, sino un recurso útil y pertinente. Y la sustentabilidad, desde lo más básico hasta las decisiones estratégicas, marcará el rumbo.

En Puebla, durante el CNIR 2025, Díaz invita a la comunidad MICE a reconectarse, a pensar en grande y a proyectar juntos una industria moderna y sostenible. Porque la industria de reuniones, recuerda, no solo organiza eventos: construye puentes, transforma destinos y genera futuro para México.



*** Gustavo Contreras.**
Director General
Panorama Turístico.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

DONDE TUS EVENTOS



FOREVER WEDDING SUMMIT | EXPOCENTRO CECONEXPO



EXPOCENTRO | CECONEXPO



TEATRO MARIANO MATAMOROS | MORELIA



TEATRO MARIANO MATAMOROS | MORELIA



PALACIO CLAVIJERO | MORELIA



MONTAJE DE BODA EN PALACIO CLAVIJERO | MORELIA

SE TRANSFORMAN EN EXPERIENCIAS



MEET IN michoacán



michoacán
EL ALMA DE MÉXICO

Facebook, Instagram, and YouTube icons followed by the text @Michoacan

visitmichoacan.com.mx

Michoacán

LEVANTA LA MANO EN EL
TURISMO DE REUNIONES



En el mapa de los destinos mexicanos que apuestan por el turismo de reuniones, Michoacán emerge con voz renovada y decidida. Tras años de mirar de lejos al segmento MICE, el estado ha comenzado a perfilarse como un jugador confiable y competitivo, gracias a una visión de largo plazo, infraestructura fortalecida y un sector turístico que, como bien afirma su secretario, “tiene hambre de aprender y de vender a Michoacán”.

Roberto Monroy, titular de la Secretaría de Turismo estatal, es enfático: Michoacán no compite, complementa. Y en esa complementariedad, ofrece un sello propio, irrepetible, con recintos virreinales que convierten cualquier congreso o reunión en una experiencia inolvidable. El Palacio Clavijero, la Casa Natal de Morelos o la Casa de la Cultura no son solo edificios históricos, son joyas arquitectónicas que dialogan



Roberto Monroy, titular de la Secretaría de Turismo estatal de Michoacán.

con el presente desde una autenticidad imposible de replicar.

Pero la autenticidad sin conectividad no basta. Hoy, Michoacán cuenta con rutas aéreas directas a California y sólida conexión terrestre con Ciudad de México, Guadalajara, Querétaro y León. Este acceso estratégico se refuerza con un ecosistema hotelero profesional y servicios especializados que responden a las exigencias de organizadores y asistentes por igual.



La respuesta ha sido contundente. Volaris, por ejemplo, registra un 90% de ocupación en sus vuelos hacia el estado, lo que revela un interés creciente por parte de viajeros y profesionales. La estrategia, más allá de atraer visitas, es posicionar a Michoacán como un destino que debe considerarse seriamente para convenciones, congresos y viajes de incentivo. Y el trabajo está rindiendo frutos: actores clave del sector MICE ya han visitado el estado para explorar su potencial, y los eventos médicos —en especial los del sector salud como odontólogos, cardiólogos y notarios— han empezado a arribar con frecuencia.

Además, Michoacán está proyectando una oferta ampliada para segmentos como bodas destino, apoyado en el atractivo de Morelia, Pátzcuaro y el oriente del estado, así como en templos espectaculares como el Santuario Guadalupano en Zamora y una amplia red de jardines y salones. Todo esto enmarcado por la riqueza cultural y la tradición artesanal que distingue a la región.



La cultura michoacana, de hecho, es uno de los valores diferenciales más potentes. Manifestaciones como la K'úínchekua, la Noche de Muertos o la presencia de 10 Pueblos Mágicos convierten al estado en un escenario ideal para eventos temáticos y experienciales. A esto se suma una infraestructura en crecimiento, como el Centro de Convenciones de Morelia y recintos teatrales como el Mariano Matamoros o el Teatro Morelos, que amplían las posibilidades para los grandes encuentros.

La invitación del secretario es clara: “Michoacán es el alma de México”, afirma. Y en esa alma caben la gastronomía, la mariposa monarca, las manos de los artesanos, la música, los colores, las montañas. Hoy, Michoacán no solo levanta la mano, extiende los brazos a la industria de reuniones, lista para recibir, sorprender y enamorar.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

PUEBLA

RECIBE UN CNIR
QUE REFLEJA
LA FUERZA Y
PROYECCIÓN
DEL SECTOR

POR: EDUARDO CHAILLO, CMP, CMM, CASE, DES, CITP*



Esta semana, Puebla recibe la **XXXI edición del Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR)**, un encuentro que simboliza la evolución de un sector que ha sabido reinventarse y consolidarse como uno de los motores estratégicos del país. Lo que comenzó hace más de 25 años como una iniciativa impulsada principalmente por instancias gubernamentales, hoy es una cita plenamente dirigida por el liderazgo privado, un hecho que habla de la madurez y fortaleza alcanzadas.

Destaca la **fresca gestión de la Secretaría de Turismo de Puebla**, Carla López Malo que abrazó desde un principio la celebración de este CNIR y ha hecho de la sede un verdadero aliado para enmarcar este momento de consolidación.

En el corazón de este proceso se encuentra el **Consejo Mexicano de la Industria de Reuniones (COMIR)**, organismo cúpula que ha funcionado

como punto de convergencia para cámaras, asociaciones, clústeres y destinos. Desde su primer presidente, **Roberto Ibarra**, hasta los líderes que lo sucedieron, cada etapa ha representado un avance en la **profesionalización, en la interlocución con el gobierno y en la proyección internacional del sector.**



Consolidación y visión de largo plazo

El periodo que ahora concluye, encabezado por **Michel Wohlmuth**, refleja con claridad esta

maduración. Su gestión no solo mantuvo la esencia de cada asociación miembro —respetando su vocación y liderazgo en cada especialidad—, sino que fortaleció el papel de COMIR como actor estratégico para México y como referente global. Bajo su conducción, el Consejo se integró al **Events Industry Council**, elevando la voz de la industria mexicana en los foros internacionales y participando activamente en ferias como **IMEX y FIEXPO**, donde se definen tendencias y alianzas para el futuro.

Pero el avance no se limita a la representación internacional. Michel impulsó un enfoque **social y ambiental** que ya forma parte de la agenda estructural del sector. Destacan iniciativas como el programa de **bancos de alimentos para evitar el desperdicio en eventos**, y el acuerdo con **CNET y la World Meetings Forum Foundation** para promover la **inclusión laboral** en la industria. Estos esfuerzos no solo fortalecen la reputación del país, sino que también demuestran



que la sostenibilidad y la responsabilidad social son ahora ejes de competitividad.

Vinculación con las regiones y nueva interlocución

Otro logro fundamental de este periodo ha sido la **relación cercana con los destinos y regiones**. COMIR ha acompañado a los estados en la tarea de elevar su perfil y competitividad, integrando como miembros activos a

clusters como **Riviera Diamante Acapulco, Los Cabos, Alianza Cancún y Monterrey.**

A la par, se consolidó un **poder de interlocución con el gobierno federal entrante.** El trabajo de cabildeo que comenzó con las propuestas del COMIR a las plataformas electorales de 2024 derivó en un compromiso formal de la Secretaría de Turismo, el CNET y el propio Consejo para **crear un Buró Mexicano de Convenciones**, un paso clave para la competitividad internacional.

Un liderazgo que mira al futuro

En Puebla,
Michel entrega
la presidencia
a mi querido
amigo **Luis Díaz,**



director general de **Expo Santa Fe y COExpo**, con una agenda robusta y una plataforma sólida. La transición es natural y refleja la continuidad de una estrategia de largo plazo, en la que cada líder deja su sello, pero siempre con la visión compartida de fortalecer a la industria en su conjunto.

Una industria que se adueña de su destino

El CNIR, que en sus orígenes dependía casi por completo del aparato gubernamental, es hoy **emblema de autonomía y profesionalismo privado**. La conducción de este “barco” por parte del sector es la mejor muestra de una industria que no solo genera impacto económico, sino que también construye **legado social, académico y ambiental**.

Que Puebla sea anfitrión de esta edición es, por tanto, más que un hecho logístico: es un símbolo de madurez y cohesión. El éxito de este congreso

será, sin duda, un reflejo del camino recorrido y del compromiso colectivo que hoy distingue a la industria mexicana de reuniones.

En lo personal, agradezco a **Michel Wohlmuth** su **trabajo voluntario y apasionado**, así como la apertura para que quienes lo acompañamos como **“asesores externos”** pudiéramos sumar ideas y perspectivas. Su liderazgo deja una base sólida para que el COMIR y la industria continúen este viaje de crecimiento, con una visión clara de largo plazo y un espíritu de colaboración que seguirá rindiendo frutos.



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

▶ **SIGUIENTE**

◀ **ANTERIOR**

◀◀ **REGRESAR AL
CONTENIDO**

TRANSFORMAMOS ESPACIOS EN ATMÓSFERAS



CREAMOS LO EXTRAORDINARIO ———
MUNDOIMPERIAL.COM/GRUPOS

Mundo Imperial®
HAGAMOS MAGIA

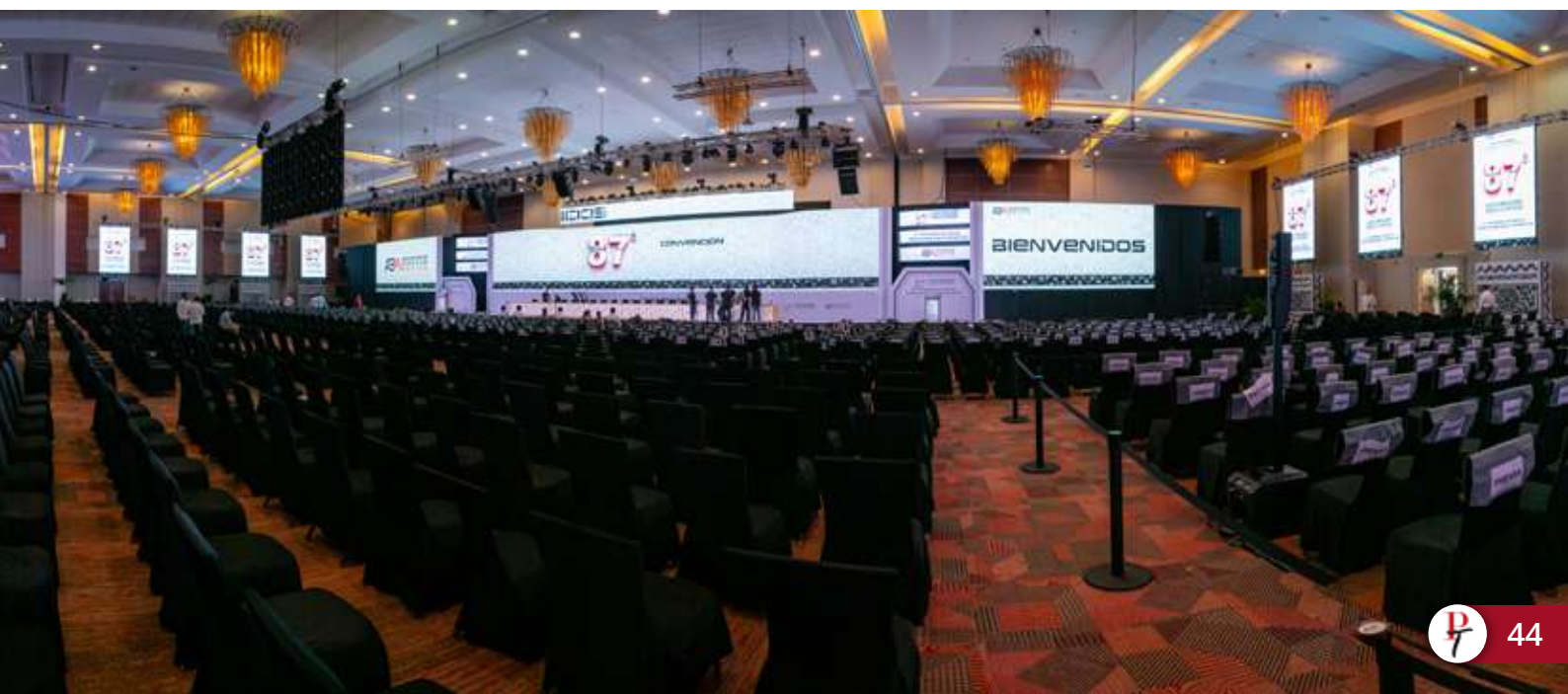
Mundo Imperial: *Creamos lo extraordinario*



En la industria de reuniones no basta con ofrecer salones amplios o tecnología de vanguardia. El verdadero diferenciador es la capacidad de transformar un evento en una experiencia integral que combine eficiencia, confort y emoción. Bajo esa premisa, Mundo Imperial se ha consolidado como uno de los complejos más completos y versátiles de México, con una propuesta que va mucho más allá de la infraestructura.



En sus recintos no se entrega únicamente un espacio: se entrega una vivencia 360 grados. Hospedaje, salas de exposición, auditorios, entretenimiento, gastronomía y servicios técnicos funcionan como un engranaje perfecto, bajo un mismo techo y con un estándar de servicio uniforme. El organizador encuentra tranquilidad, porque cada detalle logístico está previsto; el asistente descubre una estancia que fluye con naturalidad, donde cada momento está diseñado para enriquecer la experiencia. Esa coherencia entre funcionalidad y emoción es lo que convierte a Mundo Imperial en un aliado estratégico para congresos y convenciones de gran impacto.



La renovación tras los retos recientes —incluidos fenómenos naturales como el huracán Otis— ha marcado un nuevo capítulo en la historia del complejo. Las inversiones en modernización no se limitaron a la infraestructura, también redefinieron su identidad operativa: resiliencia, eficiencia y servicio excepcional. El resultado es un portafolio de recintos y hoteles que responden a las nuevas exigencias del sector MICE, donde la innovación tecnológica, la personalización y la sustentabilidad no son añadidos, sino parte de la esencia.



Elegir Mundo Imperial es optar por un ecosistema que reduce traslados, optimiza tiempos y ofrece seguridad en cada paso. La ubicación en Acapulco, con toda su historia y energía renovada, suma un valor simbólico y estratégico. Es un destino que merece ser redescubierto, no solo como ícono turístico, sino como escenario para reuniones internacionales. Allí, lo profesional se conecta con la cultura, la gastronomía y el entretenimiento en un entorno vibrante.



Los casos de éxito hablan por sí solos: el Abierto Mexicano de Tenis, el Congreso Mexicano del Petróleo, la 87ª Convención Bancaria, el Congreso Internacional de Minería y el Major Premier Pádel son solo algunos ejemplos que se han realizado en los últimos 20 meses. Y la lista de lo que viene confirma el nivel de confianza que despierta el complejo: el Tianguis Turístico 2026, en su edición número 50, y el Mundial de Footgolf ya tienen reservado su lugar en Mundo Imperial.



El futuro de la marca se define con claridad: no solo ser parte de la historia, sino construirla. Crear espacios memorables, encuentros significativos y experiencias que perduren en la memoria. Con cada evento, Mundo Imperial demuestra que en la industria MICE no basta con organizar; hay que emocionar, y en eso reside su grandeza.



EXPO
Mundo Imperial
RIVIERA DIAMANTE
ACAPULCO

expomundoimperial.com

 800 090 9900

 ventas.grupos@mundoimperial.com

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



EL PAPEL DE LAS
ASOCIACIONES EN LA
CONSTRUCCIÓN DE COMUNIDAD Y EL
DESARROLLO DEL TURISMO MICE

POR: LAURA ROBLEDO*

En la industria de reuniones, pocas cosas tienen tanto poder transformador como la capacidad de crear comunidad, siendo uno de los ejes rectores que tenemos como AMIRE. Más allá de organizar eventos, congresos o exposiciones, las asociaciones jugamos un papel esencial en tejer redes de colaboración que fortalezcan a cada uno de sus integrantes y, con ello, al sector en su conjunto.

En un entorno altamente competitivo y cambiante, el verdadero valor no reside únicamente en el crecimiento individual, sino en la posibilidad de generar sinergias que impulsen a todos. Las asociaciones son ese espacio donde convergen empresarios, proveedores, organizadores y aliados estratégicos, con la convicción de que trabajar juntos produce resultados más sólidos, sostenibles y trascendentes.

Unirse en torno a una asociación no es solo compartir intereses; es apostar por un propósito común.

Significa sumar esfuerzos para elevar la calidad de los servicios, profesionalizar al sector y garantizar que cada experiencia en nuestra industria sea un reflejo de excelencia. Esta vocación de comunidad no solo se limita al turismo MICE: basta mirar al deporte, el arte o incluso a la ciencia, para comprender que los grandes logros siempre surgen del trabajo colaborativo. Cada disciplina demuestra que, cuando se construyen redes de confianza y objetivos compartidos, se multiplican las oportunidades.

El impacto de esta unión trasciende lo económico. Construir comunidad también significa generar un entorno más humano, donde el respeto, la solidaridad y el compromiso son valores que sostienen el crecimiento. En un mundo donde la rapidez de los cambios a menudo genera desconexión, las asociaciones nos recuerdan que el verdadero avance ocurre cuando nadie se queda atrás.



En este camino, la colaboración se convierte en un eje rector. La suma de talentos, experiencias y visiones distintas abre paso a la innovación, nos permite enfrentar desafíos con mayor resiliencia y, sobre todo, nos coloca en una posición más fuerte como sector. En cada congreso, foro o encuentro, el verdadero éxito no está únicamente en el número de asistentes o en la magnitud de la producción, sino en

la capacidad de haber tejido lazos que perduren más allá del evento mismo.

Hoy más que nunca, las asociaciones son guardianes de comunidad. Son espacios donde cada voz cuenta, donde la diversidad se convierte en fortaleza y donde el compromiso colectivo asegura un futuro más prometedor para la industria de reuniones.

Porque al final, nuestro mayor legado será haber demostrado que la verdadera grandeza no se construye en soledad, sino en comunidad.



*** Laura Robledo.**
Presidente de AMIRE.
Construyendo puentes de
colaboración para un sector más
fuerte y humano.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

R Grand
Fiesta Americana.
LOS CABOS
All Inclusive Golf & Spa

LIVE
AQUA.
PRIVATE RESIDENCES
Los Cabos



PAQUETE AMOR

ANTES DE LA BODA

- Tarifa especial de visita de inspección para la pareja
- Prueba de menú (2 personas)
- Check-in VIP para la pareja
- Upgrade de habitación para la pareja durante toda la estancia
- Habitación de hospitalidad el día de la boda
- Amenidad en habitación para la pareja mientras se preparan para la boda
- 15% de descuento en spa para la pareja

COCTÉL DE BIENVENIDA Un día antes de la boda

- Una hora de barra libre internacional
- 3 canapés por persona
- Mesas cocteleras con mantel blanco
- Centro de mesa no floral

CEREMONIA

- Locación para ceremonia
- Cordinadora de bodas
- Ministros de ceremonia simbólica
- Mesa para ceremonia
- Montaje de ceremonia con sillas Avant Garde blancas
- Sistema de audio
- Ramo(s) y/o Boutonniere(s) para la pareja

COCTÉL DE BODA

- Una hora de barra libre internacional
- 4 canapés por persona
- Mesas cocteleras
- Una hora de música en vivo a elegir (guitarra, violín o saxofón)

CENA RECEPCIÓN

- Menú de 3 tiempos o buffet
- 4 horas de barra libre internacional
- Mesas de banquete con mantel blanco, servilletas de tela, sillas Avant Garde blancas o Tiffany blancas
- Pastel de bodas para todos los invitados
- Vino espumoso para brindis
- Sistema de audio (DJ no incluido)

BENEFICIOS PARA LA PAREJA

- Amenidad romántica en habitación la noche de boda
- Desayuno romántico al día siguiente de la boda
- Un día de cabaña de playa o alberca
- Masaje de pareja de 25 minutos
- Certificado de aniversario de dos noches de estancia en cortesía.

RESORT	PRECIO DEL PAQUETE PARA 50 PERSONAS	PRECIO POR INVITADO ADICIONAL HOSPEDADO	NIÑOS 5 A 12 AÑOS	PRECIO POR INVITADO NO HOSPEDADO
Grand Fiesta Americana Los Cabos All Inclusive Golf & Spa	\$199,500	\$2,100	\$1,020	\$3,990

Precio en M.N. incluye IVA • El check-in privado se confirma siempre y cuando el 50% de los invitados lleguen el mismo día y contamos con manifiesto de vuelos • Las locaciones están incluidas sin embargo hay locaciones con fees de acuerdo al resort. Eventos en Suites aplican cargo extra • Los centros de mesa de la casa no incluyen boutonniere • El ramo y botón son con flores de temporada • El buffet se ofrece a partir de 50 invitados • Menú tomaboda se sirve durante la última hora del evento • El coctél de bienvenida se confirma con el mínimo de 25 habitaciones reservadas por 3 noches • Los servicios incluidos en el paquete no son intercambiables por otros servicios o dinero en efectivo • Precios sujetos a cambio sin previo aviso • El paquete incluye a la pareja de bodas en el número de invitados • El hospedaje se contrata por separado • Decoración y servicios no mencionados aplican cargo adicional • Paquete exclusivo para bodas nacionales • El certificado de aniversario o luna de miel incluye 2 noches en cortesía reservando 3 noches ó 3 noches en cortesía reservando 5 noches de estancia. Para uso del certificado debe consultarlo con la especialista en bodas • Habitación de hospitalidad sujeta a disponibilidad • Equipo de DJ adicional al número de personas incluidas en el paquete, aplica cargo extra. *Resorts sólo para adultos.

Grand Fiesta Americana®

LOS CABOS
All Inclusive Golf & Spa

gastronomía, bienestar y experiencias
que transforman eventos



En Los Cabos, un destino que por sí mismo inspira y sorprende, hay un lugar donde la hospitalidad se convierte en estrategia y la innovación en sello distintivo. El **Grand Fiesta Americana Los Cabos All Inclusive Golf & Spa** ha sabido construir una propuesta para el segmento MICE que va mucho más allá de la infraestructura: aquí los congresos, convenciones e incentivos se transforman en experiencias memorables que equilibran productividad con bienestar, autenticidad y sofisticación.





La gastronomía ocupa un lugar central en esta visión. Con un restaurante estilo mercado y un jardín orgánico que abastece gran parte de sus insumos, el hotel apuesta por el concepto farm-to-table, que combina frescura, autenticidad y sostenibilidad. Los menús no son solo alimentos: son narrativas que conectan a los asistentes con el destino y generan conversaciones alrededor de la responsabilidad ambiental. Esta flexibilidad permite diseñar desde

desayunos buffet hasta cenas gourmet con cortes premium o cocina japonesa frente al Mar de Cortés, siempre con un toque creativo y personalizado.



El bienestar aparece como un segundo pilar clave. En un mundo corporativo cada vez más consciente de la salud y el equilibrio, el Wine Somma Spa, único en el destino, aporta un diferenciador poderoso. Tratamientos exclusivos con vino, sesiones de yoga —incluyendo yoga en hamacas— y actividades

como Paddleboard Yoga permiten que los asistentes encuentren un respiro en medio de las agendas intensas, lo que eleva la productividad y fortalece la conexión emocional del grupo.



El tercer pilar es el entretenimiento. Los simuladores de golf y Fórmula 1 en el espacio Black Box representan una innovación que responde a la búsqueda de experiencias dinámicas en los programas de incentivos. Lejos de ser un pasatiempo, se convierten en herramientas de

teambuilding que promueven integración, competencia sana y diversión compartida. Complementados con actividades de relajación, construyen una narrativa equilibrada entre adrenalina y serenidad.



La combinación de estos tres ejes se refleja en casos de éxito concretos. Recientemente, una convención internacional integró menús sustentables, control de desperdicio y donaciones al Banco de Alimentos

de Los Cabos, al tiempo que sumó experiencias de spa y simuladores de golf. El resultado: asistentes satisfechos, objetivos cumplidos y un impacto positivo en la comunidad local.



Con 26 años de trayectoria y una ubicación estratégica a 35 minutos del aeropuerto y a 8 km de Cabo San Lucas, el Grand Fiesta Americana Los Cabos ofrece

mucho más que recintos y habitaciones. Ofrece un concepto integral donde la gastronomía, el bienestar y el entretenimiento se convierten en aliados para crear recuerdos imborrables. Para los líderes reunidos en el CNIR 2025, la invitación es clara: redescubrir un ícono de Los Cabos, con una propuesta renovada basada en la excelencia gastronómica, el entretenimiento y el bienestar.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



ESPACIOS que crean futuro



38 salones

Desde 30 hasta 4,000 personas en el Centro de Convenciones



9 salas de exposiciones
1,634 stands



Alimentos y bebidas
In-House



Servicio de catering
externo al recinto



WiFi
Compartido y dedicado

¿Por qué en Monterrey, Nuevo León, México?



80 vuelos directos
(54 nacionales y 26 internacionales).



4 hoteles a pasos de distancia (691 habitaciones) y más de 16,000 habitaciones en la ciudad.



Atracciones turísticas, 5 Pueblos Mágicos, más de 17,000 restaurantes, 289 malls y centros comerciales.



www.cintermex.com



info@cintermex.com

RECINTOS FERIALES:

LA INFRAESTRUCTURA VIVA

QUE SOSTIENE A LA

INDUSTRIA DE REUNIONES

STAFF PANORAMA TURÍSTICO



En cada congreso, feria o exposición que se organiza en México hay un protagonista silencioso: el recinto. Más que muros y techos, los recintos feriales y centros de convenciones son nodos de encuentro, puntos donde se teje el desarrollo económico, la innovación y la cohesión social de las regiones. En el marco del Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR 2025), que tendrá lugar en Puebla, vale la pena recordar que sin ellos la industria no tendría base para sostenerse ni espacio para crecer.

La Asociación Mexicana de Recintos Feriales (AMEREF) ha insistido en ello: los recintos son pilares de la cadena de valor MICE, lugares que articulan proveedores, autoridades, organizadores y comunidades. Su papel es estratégico porque, además de albergar eventos, proyectan destinos enteros, impulsan políticas públicas y generan confianza en la competitividad de México. Desde

Monterrey hasta Mérida, pasando por León, Guadalajara o Acapulco, los recintos reflejan la diversidad del país y su capacidad para responder a los estándares globales.



La pandemia dejó al descubierto su vulnerabilidad, pero también su resiliencia. Hoy los recintos apuestan por la transformación digital, la eficiencia energética, la sustentabilidad y la creación de experiencias más humanas. No basta con metros cuadrados: se requieren espacios inteligentes, conectados, accesibles y gestionados por talento especializado. Esa profesionalización es lo que distingue a México en el escenario internacional y lo que le permite competir por congresos de talla mundial.

El CNIR será un escaparate para reafirmar ese compromiso. En Puebla, organizadores y líderes podrán constatar que los recintos no solo rentan salones: ofrecen acompañamiento, generan conocimiento y se convierten en aliados estratégicos de los destinos. Las innovaciones tecnológicas, desde plataformas de inteligencia artificial hasta modelos de gestión híbridos, son parte de la nueva narrativa que busca pasar del contenedor al

conector: espacios que no solo guardan eventos, sino que los potencian y los vinculan con su entorno.

El futuro de la industria mexicana de reuniones pasa inevitablemente por sus recintos. En ellos se construyen las comunidades profesionales, se genera derrama económica y se proyecta la imagen del país hacia el mundo. Su impacto no se mide solo en cifras, sino en las alianzas creadas, el talento que atraen y las oportunidades que siembran. Y en Puebla, durante el CNIR 2025, esa fuerza silenciosa volverá a hacerse visible: los recintos como corazón palpitante de una industria que no deja de evolucionar.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

No te pierdas todos los ejemplares de **Panorama Turístico**, la revista en línea que une al turismo con la industria de reuniones.

Haz click y visita nuestra librería:



En **Panorama Turístico** conectamos destinos, impulsamos encuentros.

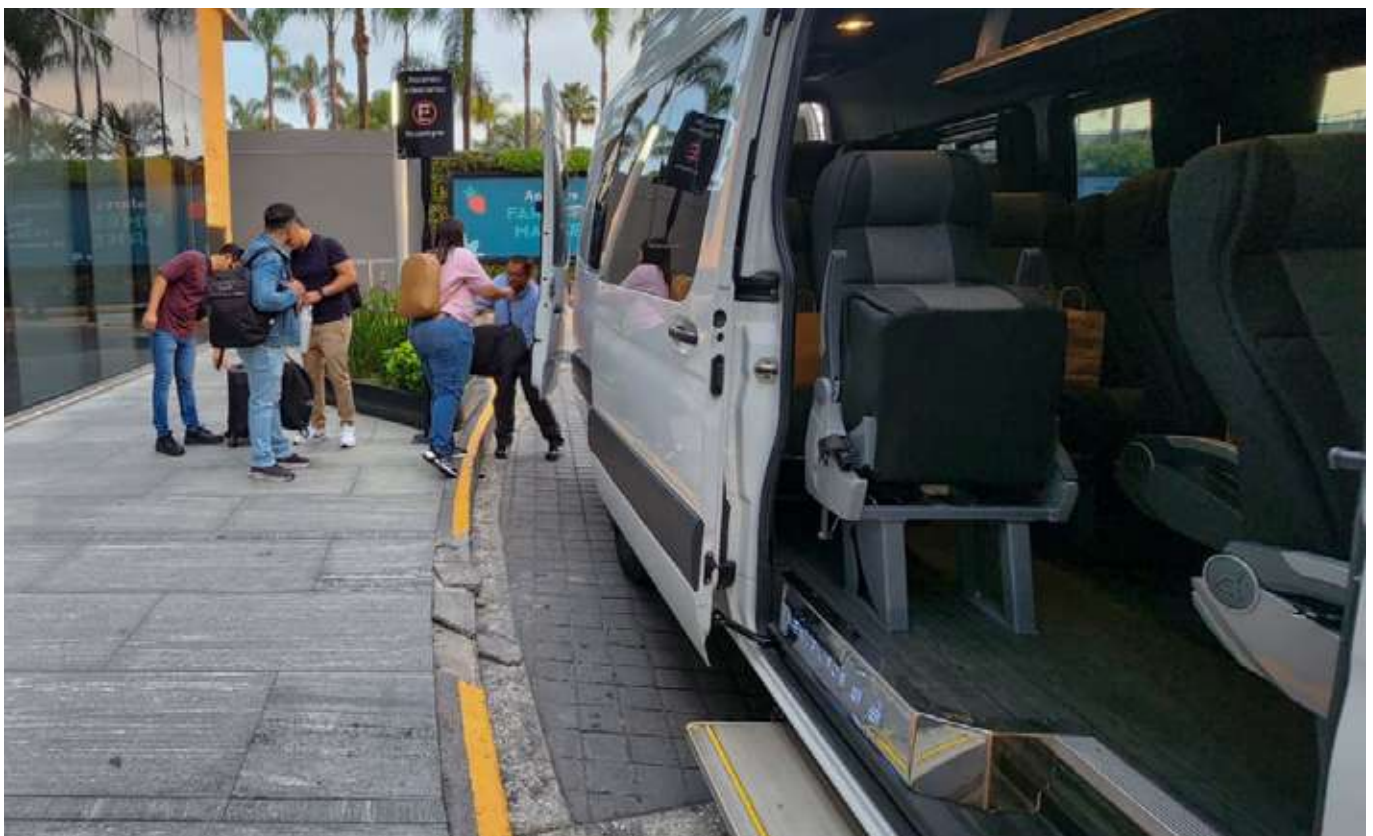


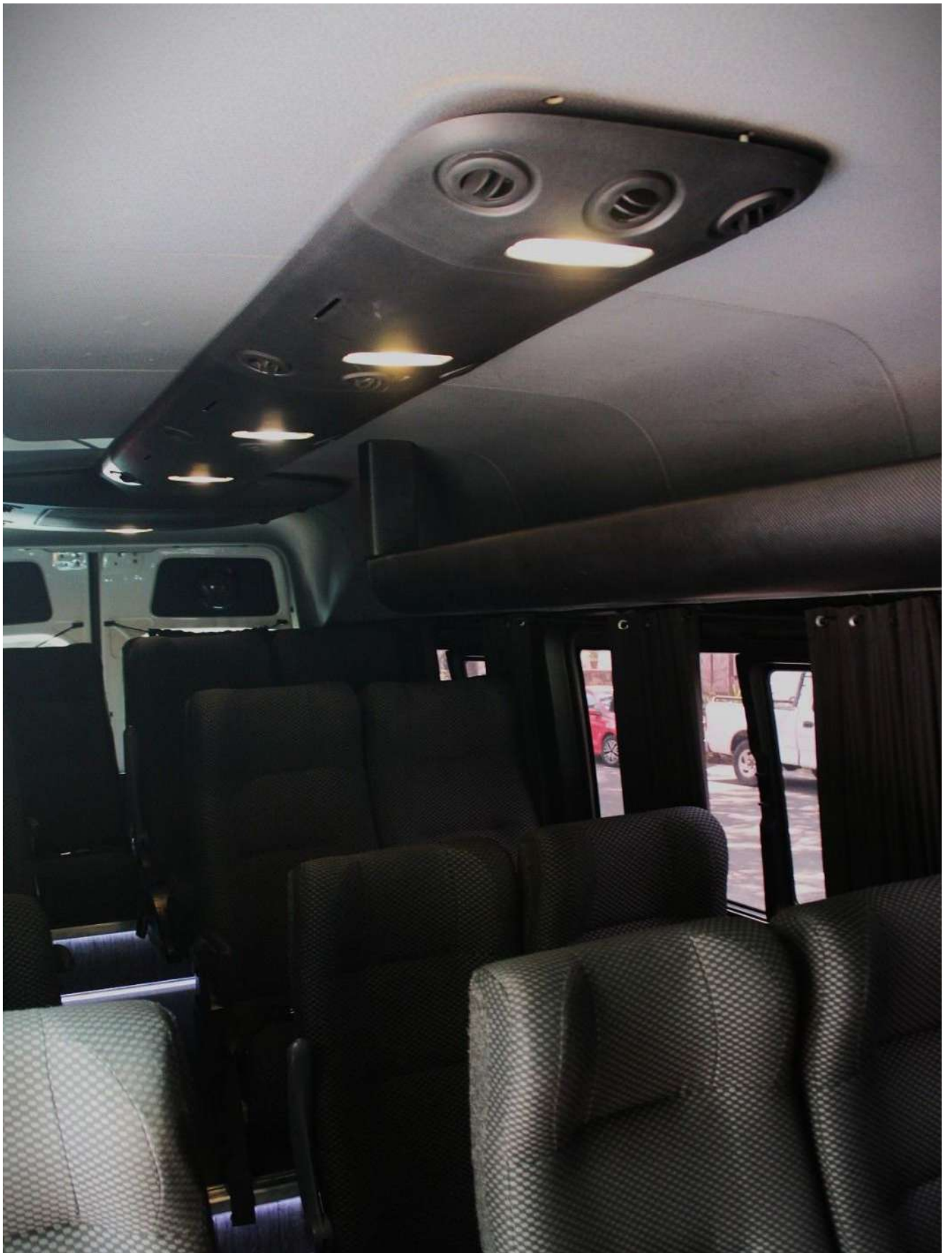
LA PRECISIÓN INVISIBLE QUE SOSTIENE A LA INDUSTRIA DE REUNIONES

En un gran evento, el éxito no depende de un solo elemento. No basta con un recinto espectacular, un programa atractivo o un banquete memorable. La verdadera diferencia la hace la capacidad de anticiparse: prever lo que el asistente necesita, resolver lo inesperado y mantener el flujo intacto, sin que nadie perciba el esfuerzo detrás. Esa es la esencia del concierge de eventos y es ahí donde Sin Fin de Servicios ha construido su fortaleza.



Durante más de 15 años, esta empresa ha demostrado que su papel va mucho más allá de la transportación ejecutiva. Si bien los traslados puntuales, seguros y confortables son parte de su ADN, el corazón de su propuesta está en ofrecer un soporte integral que abarca desde la coordinación de staff, catering y branding, hasta la producción completa de convenciones. En otras palabras: no se trata solo de llevar a los asistentes de un lugar a otro, sino de garantizar que todo lo que ocurre alrededor funcione con precisión.





La división Concierge Pro representa ese “cuarto de control” que todo organizador necesita, pero pocas veces encuentra en un solo aliado. Aquí convergen la logística de movilidad, la planeación de servicios complementarios y la capacidad de resolver lo inesperado. Desde adaptar un coffee break en minutos, hasta rediseñar un flujo de traslados por cambios de clima o ajustar la producción de un evento corporativo con soluciones inmediatas, el concierge se convierte en un socio invisible que sostiene el éxito del encuentro.



Este modelo de soporte integral responde a una necesidad real del segmento MICE: la certeza. Los organizadores saben que cualquier fallo en la cadena de valor afecta su reputación, y los asistentes valoran la fluidez de la experiencia completa, desde el traslado hasta el último detalle de hospitalidad. Con Sin Fin de Servicios, ambos tienen la seguridad de que alguien ya pensó en lo que viene, incluso antes de que ocurra.

La visión de la empresa es clara: ser el aliado estratégico de los meeting planners, no solo su proveedor de transporte. Sus valores —calidad, honestidad, consistencia, certeza y responsabilidad— se traducen en un acompañamiento permanente, discreto pero efectivo. Para los compradores MICE, eso significa poder delegar con confianza, sabiendo que detrás de cada movimiento hay un equipo preparado para responder.

La movilidad sigue siendo la puerta de entrada, pero el concierge es el engranaje que mantiene

todo en equilibrio. En Guadalajara y la región, Sin Fin de Servicios no se limita a mover personas: mueve experiencias, asegura certezas y se convierte en ese socio invisible que resuelve antes de que los problemas aparezcan.



sinfindeservicios.com

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

 [Sin Fin de Servicios](https://www.facebook.com/SinFindeServicios)

 [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



RETOS Y OPORTUNIDADES QUE NOS UNEN EN LA INDUSTRIA DE REUNIONES

POR: ALEJANDRO GARZA*

La industria de reuniones en México atraviesa un momento decisivo. Hemos demostrado resiliencia y capacidad de adaptación, pero los retos actuales exigen creatividad, colaboración y visión de futuro. Cada desafío, sin embargo, abre la puerta a una oportunidad, y ahí radica nuestra fortaleza como sector.

Un cliente más informado y exigente



Hoy no basta con ofrecer logística impecable; los clientes buscan experiencias únicas y memorables. Lejos de ser un obstáculo, esta demanda representa la oportunidad de mostrar lo mejor de México: destinos,

cultura, hospitalidad y el talento de quienes hacemos posible esta industria.

Sostenibilidad como compromiso

El impacto ambiental y social de los eventos ya no puede ignorarse. Este reto nos brinda una oportunidad histórica: posicionar a México como referente en prácticas responsables que reduzcan la huella y, al mismo tiempo, generen beneficios tangibles en las comunidades. Además de competitividad internacional, este compromiso nos llena de orgullo como país.

Innovación tecnológica

Los asistentes esperan soluciones digitales que faciliten su experiencia, desde el registro hasta la interacción en vivo. Aunque pueda parecer complejo, este reto abre la puerta a modernizar procesos,

generar información valiosa y diseñar eventos más efectivos y personalizados.

Profesionalización del talento

La velocidad de los cambios nos recuerda la importancia de mantenernos en aprendizaje constante. Convertir este desafío en oportunidad implica impulsar programas de capacitación, certificaciones y espacios de intercambio de ideas que eleven el nivel de toda la industria.



El poder de la colaboración

Frente a todos estos retos, la colaboración es el hilo conductor que nos da certeza. Ningún desafío puede resolverse en solitario. El verdadero poder de nuestro sector está en sumar talentos, compartir experiencias y construir comunidad. Por ello, espacios como el CNIR, impulsados por el COMIR, son tan valiosos: nos permiten encontrarnos, escucharnos y trazar juntos el camino hacia un futuro más sólido y sostenible.

Nuestra misión como asociación

Creemos que nuestra tarea es ser un puente: conectar a los actores del sector, amplificar las voces de nuestros miembros y generar sinergias que transformen los desafíos en logros colectivos.

El futuro de la industria de reuniones en México será tan grande como nuestra capacidad de ver, en

cada reto, una oportunidad. Y estoy convencido de que, si seguimos caminando unidos, ese futuro será extraordinario.



*** Alejandro Garza.**
Presidente AMDEMAC.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



LA **NUEVA ENERGÍA** QUE IMPULSA A LA **INDUSTRIA DE REUNIONES EN MÉXICO**

POR: PAOLA BLANCAS*

Hablar de la industria de reuniones en México es hablar de movimiento, de evolución y de posibilidades. Somos parte de un sector que no solo

genera negocios, sino que conecta ideas, personas y comunidades. Y aunque el camino no siempre es sencillo, lo cierto es que hoy tenemos frente a nosotros una oportunidad enorme para demostrar de qué está hecho México.

Uno de los grandes retos es la profesionalización constante. El mundo cambia rápido y los clientes esperan lo mismo: soluciones ágiles, equipos preparados y experiencias memorables. Esa exigencia no debe asustarnos, al contrario: es lo que nos empuja a superarnos y a posicionarnos como un país capaz de jugar en las grandes ligas de la industria global.

Otro punto clave es la sostenibilidad. Ya no se trata de “si” debemos hacerlo, sino de “cómo” vamos a lograr que cada evento deje una huella positiva. Desde reducir impactos ambientales hasta generar beneficios reales en las comunidades anfitrionas, tenemos la responsabilidad —y el privilegio— de

que nuestros congresos y convenciones sean parte del cambio. México, con su riqueza cultural y social, tiene todo para liderar este movimiento.

La innovación es un terreno en el que mi generación

se siente como en casa. La tecnología ya no es un accesorio, es parte esencial de cómo diseñamos, comunicamos y vivimos los eventos. Lo digital no reemplaza lo presencial, lo potencia. Y esa mezcla de lo humano con lo tecnológico es justo donde podemos diferenciarnos como destino creativo y disruptivo.



Pero nada de esto funciona si no entendemos la importancia de la colaboración. La industria no se construye sola; necesita comunidad, confianza y trabajo conjunto. Espacios como los que ofrece ICCA nos permiten conectar, aprender y crecer en red. México es fuerte porque no depende de un solo actor, sino de todos los que creemos en el poder transformador de las reuniones.



Veo a la industria con entusiasmo porque creo en su futuro. Tenemos infraestructura, talento, hospitalidad y un espíritu joven que nos impulsa a hacer las cosas diferente. No se trata solo de atraer congresos, sino de

convertir cada encuentro en una oportunidad para dejar huella en las personas y en el país.

Desde el ICCA Mexico Committee estamos convencidos de que el momento es ahora. Y como una de las voces jóvenes de esta industria, estoy segura de que lo que viene será tan grande como la energía y la visión que pongamos en construirlo juntos.



*** Paola Blancas.**
Presidente
ICCA Mexico Committee.

▶ SIGUIENTE

◀ ANTERIOR

◀◀ REGRESAR AL
CONTENIDO



El Romance

como nueva frontera
del Turismo de Reuniones

STAFF PANORAMA TURISTICO.

En la conversación sobre turismo, México ya no solo se reconoce como país de playas y resorts all inclusive. Hoy, tras quince años de evolución, el país se ha convertido en una superpotencia del turismo de bodas de destino. El Caribe Mexicano lidera con más de 150,000 celebraciones al año, y mientras la estadía promedio nacional se ubica entre 3 y 5 noches, en esta región los asistentes prolongan su visita hasta 6.1 noches por evento. La diferencia se traduce en una derrama económica que multiplica el valor de cada boda.

Para Kitzia Morales, CEO de la IADWP, la transformación va más allá de las cifras. “Las bodas ya no son solo para extranjeros que buscan un escenario paradisíaco. Hoy también los mexicanos deciden casarse fuera de su ciudad de origen, y la diáspora

regresa desde Estados Unidos o Europa para celebrar aquí, en sus raíces”, explica. A ese fenómeno se suman comunidades internacionales —indias, libanesas, chinas, judías, italianas— que encuentran en México escenarios ideales para mantener sus tradiciones.

El cambio en la demanda internacional es evidente. Los clientes ya no buscan únicamente un resort: quieren autenticidad, personalización y sostenibilidad. Crece la tendencia hacia bodas íntimas, con mayor gasto per cápita, mientras los invitados prolongan su estadía en lo que se conoce como Guest Moon, extendiendo vacaciones o regresando después. “México tiene la combinación perfecta: hospitalidad de clase mundial y riqueza cultural incomparable. Pero necesitamos resolver temas como políticas de visado y una mayor inversión en promoción turística”, apunta Morales.

La sustentabilidad se ha convertido en el eje de esta evolución. Desde la IADWP, el compromiso es pasar



del discurso a la acción. Talleres prácticos, medición de huella de carbono, reutilización creativa y conceptos como la Vintage Concept Store buscan que los planners regresen con herramientas

reales para ofrecer alternativas responsables. “Siete de cada diez parejas declaran querer una boda sustentable, pero la mayoría no sabe cómo hacerlo. Nuestro papel es preparar a los organizadores para guiar a los clientes en ese camino”, enfatiza.

El valor económico y de imagen del segmento es incuestionable: grupos de entre 50 y 200 personas, múltiples servicios contratados, contenido mediático que proyecta a México y miles de empleos activados en cada boda, desde chefs y músicos hasta floristas y choferes. “La oportunidad está en la colaboración

estratégica:

asociaciones que educamos, destinos que invierten y proveedores que innovan”, señala Morales.

Su mensaje al CNIR 2025 es claro: el romance y el MICE no son mundos separados, son aliados naturales.




Una boda de destino se parece más a un congreso o a un viaje de incentivo que a una boda tradicional: viajes grupales, actividades paralelas, experiencias compartidas y una cadena de valor que se activa en su totalidad.

En Puebla, tierra de historia y hospitalidad, esa idea cobra fuerza. El romance no es un invitado externo: es la nueva frontera que puede enriquecer a la industria de reuniones con experiencias más humanas, emocionales y memorables.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



DE LOS SALUDOS Y LOS COCTELES... A LOS **COMPROMISOS REALES EN LA INDUSTRIA DE REUNIONES**

POR: ALEJANDRO ESCALANTE*

En eventos como el CNIR solemos encontrarnos con la misma dinámica: saludamos importantes personas, escuchamos interesantes y esperamos ansiosos el momento del cóctel o la cena. Pero, ¿y si aprovecháramos ese espacio para algo más? ¿Y si lo utilizáramos para cerrar acuerdos, firmar compromisos y construir un terreno más justo entre planners y proveedores?

La otra cara de la industria

En nuestra industria se habla mucho de cómo debería comportarse el planner, de la importancia de dar crédito a su trabajo y del rol central que juega en la cadena de valor. Sin embargo, pocas veces se abre la conversación sobre la otra cara: la del proveedor. Y más aún, la del proveedor del proveedor, ese eslabón que suele cargar con el peso más duro de los compromisos financieros.

En “vidas pasadas” laborales, era común ver cómo a veces se le debía hasta al portero. Cada peso se consume, pero la cuenta final siempre la paga el proveedor. Y cuando la deuda se acumula, las promesas de pago se vuelven un discurso recurrente: “te puedo abonar algo para limpiar la deuda”, “en tal fecha te liquidamos”. Mientras tanto, los servicios siguen fluyendo hasta que algún proveedor se cansa y simplemente es reemplazado por el siguiente.

El reto de ser buenos compradores

Ahora bien, ¿se imaginan si ese mismo esfuerzo que dedicamos a negociar plazos y a posponer pagos lo enfocáramos en ser buenos compradores? Para inscribirnos a un evento en Barcelona o Frankfurt no tardamos ni un minuto, pero para pagar una factura, los procesos parecen eternos.

De arriba hacia abajo, de abajo hacia arriba

La visión de una industria profesionalizada no puede venir únicamente desde los grandes planners o las altas esferas. Debe construirse también desde las bases: desde los proveedores más pequeños hasta los corporativos más grandes. La sostenibilidad de la industria depende de que miremos de arriba hacia abajo y de abajo hacia arriba, reconociendo que cada eslabón sostiene a otro y que la fortaleza de la cadena depende del respeto mutuo.



Hacia una cultura de acuerdos y confianza

La oportunidad que ofrecen foros como el CNIR no debería limitarse a intercambiar tarjetas o hacer networking. Y no digo que eso haga el COMIR, me refiero a los asistentes al ejecutar cada plática y acuerdo. Estos espacios deberían convertirse en el lugar donde se construyen compromisos reales, donde planners y proveedores se reconocen como socios y no como adversarios, y donde se acuerda algo tan simple y tan poderoso como la puntualidad en los pagos y otros aspectos que dañan la cadena de valor.

Porque hablar de profesionalización en la industria de reuniones no solo implica capacitarse o innovar en formatos. También significa comprometerse con la ética del negocio, honrar a quienes sostienen la operación y garantizar que cada evento deje un saldo positivo para todos los involucrados.

Recordemos algo. El cliente final es el cliente del planner, pero el proveedor, es responsabilidad del planner, no del cliente final. Pues con una proveduría sana, habrá una industria sana.

Al final, los cocteles y las cenas son importantes, sí. Pero mucho más importante es que, al levantar la copa, todos los presentes podamos brindar desde la confianza y la tranquilidad de que cumplimos con nuestras obligaciones. Solo así construiremos una industria más fuerte, más unida y verdaderamente sostenible.



*** Alejandro Escalante.**
Presidente MPI México.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

CNIR 2025

LA FUERZA DE REUNIRNOS

POR: CARLOS PÉREZ*



La industria de reuniones no es solo logística, recintos o programas académicos. Es la certeza de que, cuando nos reunimos, suceden cosas extraordinarias. En cada congreso, en cada convención, en cada incentivo, se tejen historias que cambian destinos, generan confianza y dejan huellas que trascienden mucho más allá del evento.

El Congreso Nacional de la Industria de Reuniones (CNIR 2025) en Puebla será justamente eso: el recordatorio de por qué hacemos lo que hacemos. Más de 900 profesionales levantando la mano como una sola voz, demostrando que esta industria está viva, organizada y lista para transformar la manera en que México y el mundo se conectan.

La relevancia lo confirma: nuestro sector representa el 1.83% del PIB nacional y es motor económico para cientos de miles de familias en todo el país.

Cada congreso genera oportunidades que se expanden mucho más allá de los recintos: impactan comunidades, inspiran a jóvenes a sumarse a esta industria y despiertan ideas emprendedoras que construyen futuro.



Como presidente de PCOMM, sé que nuestro rol no se limita a representar a los Organizadores Profesionales de Congresos: somos un gremio que

impulsa estándares, defiende la profesionalización y crea comunidad. Hemos demostrado que la suma de esfuerzos colectivos es capaz de abrir caminos, de generar confianza en nuestros destinos y de poner a México en el mapa mundial como referente en la organización de grandes eventos, impulsando prácticas de clase mundial como nuestro Certificado de Competitividad Global.

Hoy más que nunca necesitamos espacios como el CNIR. O mejor dicho: necesitamos que el CNIR alcance la magnitud que nuestra industria merece. Porque aquí no solo hablamos de eventos, hablamos de futuro. Y ese futuro lo construimos juntos, con pasión, con estrategia y con la convicción de que la industria de reuniones es un motor de cambio económico, social y humano.

En Puebla no solo tendremos un congreso: tendremos la oportunidad de recordarle al mundo

—y recordarnos a nosotros mismos— que nuestra fuerza está en reunirnos. Porque cuando lo hacemos, nada nos detiene.



*** Carlos Pérez.**
Presidente PCO
Meetings México.

▶ SIGUIENTE

◀ ANTERIOR

◀◀ REGRESAR AL
CONTENIDO



EL
VERDADERO LEGADO
DE LAS **ASOCIACIONES** EN LA
INDUSTRIA DE REUNIONES

POR: DAVID HIDALGO*

Cuando hablamos de la industria de reuniones, solemos enfocarnos en números: visitantes, derrama económica, metros cuadrados vendidos. Y aunque esos indicadores son importantes, detrás de todo eso hay algo mucho más profundo: la comunidad profesional que hace posible que los eventos existan y trasciendan.

En estos años he confirmado que las asociaciones y los eventos no son solo plataformas para generar negocio, sino espacios que construyen identidad, cultura profesional y pertenencia. Son lugares donde aprendemos unos de otros, donde nos inspiramos para innovar y donde descubrimos que el crecimiento no es individual, sino compartido.

El rol de las asociaciones en este proceso es vital. No se trata únicamente de representar a un gremio o de levantar la voz en nombre del sector. Se trata

de generar confianza, de crear puentes entre generaciones, de impulsar la profesionalización y de recordarnos que nadie avanza solo. Las asociaciones son ese tejido invisible que conecta trayectorias, talentos y visiones, y que nos permite convertirnos en una industria con propósito.



En paralelo, los eventos funcionan como laboratorios vivos: ahí probamos nuevas ideas, escuchamos lo

que el mercado realmente necesita y, sobre todo, nos reconocemos como parte de algo más grande que nosotros mismos. Un congreso, una feria, un foro... todos son excusas para coincidir, aprender y soñar juntos. Y en esa coincidencia surge lo más valioso: las relaciones humanas que se transforman en colaboraciones, proyectos y, a veces, amistades que marcan el rumbo de nuestras carreras.

Desde PCMA Mexico Chapter hemos asumido precisamente esa tarea: construir puentes, generar conocimiento y acompañar a los profesionales de nuestra industria en el camino de la innovación y la profesionalización. Nuestro compromiso es claro: aportar a la comunidad con programas de educación, espacios de networking y conversaciones que nos permitan crecer como gremio y como personas.

Y es en el CNIR donde todo esto cobra especial sentido: porque ahí convergen las asociaciones, los

destinos, los organizadores y los proveedores, en un encuentro que refleja la fuerza del sector. El Congreso no solo es una vitrina de lo que hacemos, es también un recordatorio de lo que podemos lograr juntos cuando dejamos de pensar en silos y trabajamos como comunidad.

El reto que enfrentamos es grande: vivimos en un mundo en el que la tecnología acelera todo, en el que la competencia por la atención de la gente es feroz, y en el que los hábitos de consumo cambian a una velocidad nunca antes vista. Pero también ahí está la oportunidad: reinventarnos como industria que aprende, que colabora y que se atreve a crear experiencias que realmente importan.

Creo firmemente que, si logramos mantener el espíritu comunitario como brújula, no habrá reto que no podamos superar. Porque al final, la verdadera

fuerza de la industria de reuniones no está en sus cifras, sino en las personas que, con pasión y compromiso, deciden construir futuro juntos.



*** David Hidalgo A.**
CEO Tree Alliance
Presidente PCMA Mexico Chapter.

▶ SIGUIENTE

◀ ANTERIOR

◀◀ REGRESAR AL
CONTENIDO

El Turismo de Romance

*desde la visión de ABC LATAM:
Más de dos décadas abriendo
camino en la Industria de Reuniones*

POR: LILIA ANCIOLA*



Cuando hablamos de transformar un destino turístico en una experiencia inolvidable, pocas industrias lo logran con tanta sensibilidad, detalle y conexión humana como el **Turismo de Romance**. A lo largo de más de 20 años, la **Association of Bridal Consultants (ABC LATAM)** ha trazado un camino sólido, a veces cuesta arriba, pero siempre inspirador, posicionando este segmento como un elemento clave para el desarrollo económico, social y emocional de los destinos.

Desde su fundación, **ABC** ha sido más que una organización; es una **comunidad apasionada** compuesta por más de **3,000 profesionales** distribuidos en **30 países**, con una misión clara: elevar el conocimiento y el profesionalismo en la industria de bodas y eventos. En 2005, con la creación de **ABC Latinoamérica**, esta visión tomó un nuevo impulso, incorporando la calidez, diversidad y riqueza cultural de nuestra región,

dando lugar a una fusión que hoy transforma bodas en **experiencias vibrantes y auténticas.**



Más que Bodas: Una experiencia integral de viaje

Lejos de ser eventos aislados, las bodas de destino, núcleo del Turismo de Romance, comparten una esencia profunda con el **Turismo de Reuniones**

(MICE): son viajes planificados en torno a un evento central, en los que las personas se desplazan con un objetivo claro, pero donde el valor añadido lo da la experiencia completa que ofrece el destino.

Una boda no es solo un "sí, acepto". Es una convención de emociones, logística y coordinación entre más de 100 proveedores locales e internacionales donde lo más valioso es la derrama económica y social que se distribuye en toda la comunidad receptora.

Rompiendo paradigmas, creando Futuro

Durante sus primeros años, **ABC LATAM** se enfrentó a una barrera común en muchas industrias innovadoras: la **incredulidad**. Costaba imaginar que el Turismo de Romance pudiera tener un impacto tan relevante como un congreso internacional. Pero hoy, esa percepción ha cambiado radicalmente. Gracias a una

labor incansable de sensibilización, formación y alianzas estratégicas, **ABC se ha posicionado como pionera en la profesionalización del Turismo de Romance.**

Ha promovido activamente su **integración al turismo de reuniones**, visibilizando que ambos comparten modelos de gestión similares, así como la **co-creación de valor.**



Un futuro con nuevas rutas: Reingeniería hacia el 2026

Con la mirada puesta en el futuro, **ABC LATAM** se encuentra en un proceso de **reingeniería organizacional de cara al 2026** donde su visión es clara: ser un **punto de conexión, conocimiento y colaboración**, donde el centro de todo sea el **valor de las personas**.



Una invitación a la colaboración

Hoy es tiempo de abrir el diálogo entre industrias. El Turismo de Reuniones y el Turismo de Romance no son caminos separados: son **rutas complementarias** , que al integrarse estratégicamente pueden fortalecer destinos, diversificar mercados y construir comunidades más prósperas y resilientes.

Desde ABC LATAM, hacemos una invitación abierta a todos los actores de la industria MICE, para que sigamos construyendo juntos un ecosistema donde cada evento sea una oportunidad para generar un turismo con propósito.



*** Mtra. Lilia Anciola.**
Directora de Educación
ABC LATAM.

▶ SIGUIENTE

◀ ANTERIOR

◀◀ REGRESAR AL
CONTENIDO

EL PAPEL DE LAS ASOCIACIONES EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA COMUNIDAD Y EL DESARROLLO DEL SECTOR

POR: LEONARDO MENA*



Desde la antigüedad, los seres humanos hemos entendido que la unión de esfuerzos genera logros imposibles de alcanzar de manera individual. Si bien las asociaciones formales surgen en el siglo XIX, la esencia de colaborar por un bien común ha estado presente desde siempre.

A las Asociaciones debemos algunos de los mayores avances de la humanidad: la construcción de paz en distintas regiones del mundo, el desarrollo de medicamentos que han salvado millones de vidas, la defensa de los derechos humanos de las minorías y la innovación tecnológica que hoy damos por sentada, entre muchas otras.

En la Industria del Turismo de Reuniones, las Asociaciones no solo son un vehículo para diseñar estrategias y alcanzar objetivos que de manera individual serían inalcanzables, sino también la brújula ética que orienta nuestro actuar; son la vía para profesionalizar

nuestros servicios, garantizar que cada cliente reciba la excelencia que espera, y comunicar a la sociedad que los viajes de incentivo, ferias, exposiciones, congresos y convenciones generan beneficios mucho más allá del impacto económico: construyen comunidad, brindan conocimiento, oportunidades y dejan un impacto social sumamente positivo.

La fuerza de una Asociación es transformadora: impulsa cambios que impactan a sus miembros, a la sociedad y al medio ambiente. Hoy más que nunca necesitamos integrarnos, compartir experiencias, generar redes profesionales sólidas, y transmitir conocimiento a las nuevas generaciones. También debemos incidir en políticas públicas que fomenten un desarrollo más justo, ordenado y sustentable.

En Los Cabos, el Clúster de la Industria de Reuniones, formalizado a principios de 2025 e integrado con orgullo al COMIR, es prueba viva de ello. Llevamos

más de cinco años trabajando de manera conjunta para posicionar a nuestro destino como un referente mundial en la organización de eventos.



Es un honor pertenecer a esta gran alianza en la que DMC's, hoteleros, restauranteros, académicos, proveedores, operadores de tours y un Consejo

Asesor conformado por líderes de talla internacional, sumamos conocimientos, creatividad y experiencia. Juntos enfrentamos los retos de un mundo cambiante, abrimos nuevos mercados, generamos negocios y, sobre todo, conseguimos que cada reunión en Los Cabos sea una oportunidad para dejar una huella positiva en la comunidad.

Porque más allá de los números, el verdadero legado de una asociación está en los lazos de confianza y amistad que construye. Y en Los Cabos, esos lazos nos permiten seguir creciendo, innovando y compartiendo con orgullo la grandeza de nuestro destino.



*** Leonardo Mena Aranda.**

Presidente
Clúster de Reuniones de Los Cabos.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**



LAS **ASOCIACIONES** DEBEN **CONSTRUIR COMUNIDAD Y** **TRANSFORMAR DESTINOS**

POR: MAURICIO MAGDALENO*

La Industria de Reuniones en México vive un momento decisivo. La competencia global, los cambios geopolíticos y las expectativas de nuestras

comunidades anfitrionas nos exigen repensar la manera en que colaboramos. Desde mi perspectiva como Director del Clúster de Turismo de Monterrey, estoy convencido de que las Asociaciones no solo representan a sus miembros: **son plataformas vivas de articulación, confianza y propósito compartido.**

Cuando iniciamos el camino del Clúster, apostamos por un modelo de triple hélice que reúne a la Iniciativa Privada, al sector público y a la Academia. En estos 10 años he podido constatar que esta fórmula multiplica los resultados: **al sentarnos en la misma mesa, competidores naturales se convierten en aliados, compartimos información estratégica y desarrollamos proyectos que ningún actor podría lograr en solitario.**

Esta visión ha sido reforzada por mi proceso de formación en el Certified Destination Management Executive (CDME) de Destinations International. En

particular, en el curso de Destination Advocacy & Community Relations, confirmé algo que vivo todos los días: el turismo de reuniones no se construye únicamente con agendas comerciales, sino con la capacidad de generar relevancia y confianza en la comunidad. Una asociación no es fuerte por el número de eventos que atrae, sino por el legado que deja en su gente y en su entorno.



Por ello, en Monterrey hemos trabajado para que los proyectos tengan un impacto real: impulsar la profesionalización del sector con programas de inteligencia turística y certificaciones especializadas, diseñar estrategias de innovación que posicionen a

nuestra industria, y al mismo tiempo asegurar que la derrama económica, los empleos y las oportunidades lleguen a las familias y empresas locales. Nuestro propósito es que la Industria de Reuniones no solo organice eventos, sino que también transforme destinos y mejore comunidades.

De cara a la Copa Mundial FIFA 2026, el desafío es aún mayor. No se trata únicamente de recibir visitantes, sino de aprovechar la visibilidad global para consolidar un legado de innovación, eficiencia y colaboración. Estoy convencido de que las Asociaciones, en este



momento histórico **deben ser la voz colectiva que articule voluntades y trace un camino común.**

En conclusión, el papel de las Asociaciones en la Industria de Reuniones no se debe limitar a representar a sus miembros: nuestra verdadera fuerza está en **activar ecosistemas de colaboración**, construir comunidad y catalizar transformaciones que beneficien a todo el sector. La historia del Clúster de Turismo de Monterrey confirma que, cuando trabajamos unidos logramos más que congresos exitosos: **construimos confianza, generamos valor y transformamos nuestro destino.**



*** Mauricio Magdaleno Galván.**
Director General Clúster de Turismo de Monterrey.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL CONTENIDO**

RIVIERA DIAMANTE ACAPULCO

Y EL FUTURO DE LA INDUSTRIA DE REUNIONES:
RESILIENCIA, INNOVACIÓN Y COLABORACIÓN

POR: SEYED REZVAN*

*El compromiso de un destino que mira hacia adelante
y se fortalece a través de la unión del sector*

La industria de reuniones en México atraviesa una transformación profunda, marcada por cambios en las expectativas de los asistentes, la integración de nuevas tecnologías y la creciente demanda de experiencias auténticas y sostenibles, y desde la Riviera Diamante Acapulco vemos no solo retos, sino también oportunidades para consolidarla como un referente en el segmento MICE, ofreciendo experiencias personalizadas, híbridas y equilibradas entre tecnología y responsabilidad con el entorno.



En este contexto, Grupo Mundo Imperial asume un rol estratégico, pues más que un conjunto de hoteles y recintos, representa un ecosistema integral capaz de recibir congresos, convenciones, ferias y espectáculos de talla internacional, y su infraestructura, que incluye Expo y Forum Mundo Imperial, Arena GNP Seguros y hoteles como Princess, Pierre y Palacio Mundo Imperial, permite ofrecer soluciones completas de hospitalidad, conectividad y entretenimiento que superan las expectativas de organizadores y participantes.



Hoy en día, los asistentes buscan experiencias que combinen personalización, formatos híbridos y una integración equilibrada de tecnología con prácticas responsables hacia el entorno, y es por ello que todos los que conformamos la Asociación Riviera Diamante Acapulco, y particularmente en Grupo Mundo Imperial, hemos apostado por espacios flexibles, tecnología de vanguardia, prácticas sustentables, a la par de una oferta gastronómica y cultural que enriquece cada encuentro, colocando la experiencia del usuario en el centro de nuestra visión y asegurando que cada evento trascienda el programa formal para convertirse en un recuerdo memorable.

Destacamos también que la profesionalización es uno de los ejes prioritarios de nuestro enfoque, ya que la industria requiere talento capacitado, capaz de innovar y comprender las dinámicas globales del sector. Por ello, impulsamos iniciativas de formación y certificación, fomentamos la vinculación entre

actores públicos y privados mientras elevamos los estándares de calidad, fortaleciendo la cadena de valor del turismo de reuniones y posicionando tanto a Acapulco (La Riviera Diamante) como a México como destinos competitivos a nivel internacional.

En mi papel de Presidente de la Asociación Riviera Diamante Acapulco, destaco el papel de las asociaciones en la construcción de comunidad, pues su misión es articular esfuerzos, impulsar la inversión, fortalecer la promoción turística y generar un entorno favorable para el crecimiento, y la colaboración entre destinos, organizadores, proveedores y autoridades resulta fundamental para garantizar una industria más sólida, resiliente e inclusiva.

Sin duda alguna consideramos que el futuro de la industria MICE se construye con innovación, talento y propósito, que cada evento es una oportunidad de transformación, de conexión y de crecimiento colectivo,

de manera que, desde la Asociación Riviera Diamante Acapulco y por supuesto en Grupo Mundo Imperial reafirmamos nuestro compromiso con la excelencia, convencidos de que trabajar en comunidad es la mejor estrategia para enfrentar los retos actuales y aprovechar todas las oportunidades que nos esperan.



*** Seyed Rezvani.**

Director General de Grupo Mundo Imperial y Presidente de la Asociación Riviera Diamante Acapulco.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

LA **IMPORTANCIA** ESTRATÉGICA DE LOS **VIAJES DE INCENTIVO**: TENDENCIAS CLAVE

POR: DAVID DÍAZ*



De acuerdo con el Incentive Travel Index, elaborado en colaboración por IRF y SITE Foundation, los viajes de incentivo se están consolidando como una herramienta estratégica para las organizaciones. Los encuestados destacan dos factores determinantes: el mayor enfoque en retener a empleados talentosos y la ventaja competitiva en la contratación. Estos elementos refuerzan el valor de los programas de incentivo en un mercado laboral altamente competitivo.

Las tendencias más recientes muestran que la llegada de nuevas generaciones a posiciones de liderazgo (70 %) y una fuerza laboral cada vez más dispersa incrementan la importancia de los viajes de incentivo. Estos programas no solo fomentan la cohesión, sino que también refuerzan la cultura organizacional.

La responsabilidad social es un resultado del enfoque de las nuevas generaciones pues otro

aspecto cada vez más relevante es la huella de carbono. Los encuestados señalan que las empresas están prestando mayor atención al impacto ambiental de sus programas, lo que convierte la sostenibilidad en un factor estratégico a considerar en el diseño de experiencias.



Las generaciones más jóvenes están transformando el sector, provocando una verdadera reestructuración. De hecho, más de uno de cada diez encuestados considera que los espacios tradicionales, como museos, iglesias antiguas o edificios históricos, ya no resultan atractivos para los viajes de incentivo modernos, obligando a los meeting planners a buscar nuevas alternativas.

Por otro lado, los retos presupuestales son una realidad que debemos sortear, pues uno de los mayores desafíos actuales es la gestión de expectativas frente a la inflación de costos. Vuelos, alimentos y bebidas así como la producción de eventos han aumentado considerablemente, reduciendo la capacidad de los presupuestos. Aunque muchos clientes han ajustado sus cifras, estas no siempre crecen al mismo ritmo que los gastos. Esto obliga a los meeting planners a ser más creativos para mantener el mismo nivel de calidad, lujo y sorpresa que los participantes esperan.



Los clientes corporativos, por su parte, ponen énfasis tanto en maximizar el retorno de la inversión (poder duro) como en generar beneficios culturales y de compromiso (poder blando). Casi uno de cada tres compradores indica que los líderes empresariales muestran un enfoque cada vez más positivo hacia la planificación de estos programas.

Los viajes de incentivo están evolucionando para responder a un entorno en constante cambio. Factores como la sostenibilidad, los retos presupuestales, la influencia de nuevas generaciones y la búsqueda de un mayor retorno de inversión los convierten en una herramienta estratégica clave. En este contexto, la capacidad de innovar y diseñar experiencias memorables será lo que marque la diferencia para las organizaciones que busquen atraer, retener y motivar al mejor talento.

Finalmente, un reto adicional es también el entorno político que influye en el comportamiento del mercado, hoy día vemos que Estados Unidos está llevando a cabo más viajes de incentivo domésticos, y que aunque están en terreno nacional hay algunos destinos que no se habían usado antes.

Para México existe aún la posibilidad de atracción de esos viajes de incentivo pues el mercado estadounidense sigue visitando destinos mexicanos

que considera ya seguros por haberlos usado antes (Los Cabos, Puerto Vallarta, Cancún y la Riviera Maya) mientras que el mercado europeo está poniendo sus ojos en Latinoamérica.

Estas tendencias nos brindan un panorama de comportamiento, pero, una vez más, lo valioso para un destino es estar preparado para este segmento de mercado y para los meeting planners, lo relevante es conocer esos destinos que no ha usado para ponerlos en la mesa de negociación siempre y cuando cumplan con las expectativas de mercado.



site Mexico

* **David Díaz.**
Presidente de SITE
Capítulo México.

▶ **SIGUIENTE**

◀ **ANTERIOR**

◀◀ **REGRESAR AL
CONTENIDO**



CARIBE MEXICANO:

EL ALIADO NATURAL

DEL TURISMO DE REUNIONES

STAFF PANORAMA TURÍSTICO.

El Caribe Mexicano, aliado estratégico del COMIR como **Destination Partner**, llega al **CNIR 2025 en Puebla** con una presencia que reafirma su liderazgo en la industria de reuniones. Más que un

nombramiento coyuntural, se trata de una relación consolidada en el tiempo, que reconoce la fuerza de un destino que ha sabido reinventarse y posicionarse como referente mundial en turismo de reuniones, incentivos, congresos y exposiciones.

Bajo el liderazgo del **Consejo de Promoción Turística de Quintana Roo (CPTQ)**, la región ha construido una narrativa sólida que combina infraestructura, conectividad y experiencias únicas. Hoy, hablar del Caribe Mexicano es hablar de un ecosistema turístico que integra 12 destinos, más de 135 mil cuartos de hotel, 170 mil m² de espacios para reuniones y 3 centros de convenciones de clase mundial. Una plataforma versátil capaz de albergar desde congresos internacionales hasta incentivos boutique, con la misma calidad y hospitalidad.

La estrategia de promoción ha dejado de centrarse únicamente en las playas para proyectar una visión integral. Cancún, Riviera Maya, Tulum,

Playa del Carmen, Cozumel o Bacalar no son solo postales turísticas: son territorios que ofrecen recintos especializados, proveedores capacitados, plataformas digitales, diseñadores de stands, DMCs y una cadena de valor completa que entiende las necesidades del segmento MICE. El Caribe Mexicano es, en ese sentido, un destino que no se limita a recibir visitantes, sino que diseña y produce experiencias a la medida de cada organizador.





La conectividad es otro de sus grandes activos. Con **cuatro aeropuertos internacionales** y un promedio de **428 operaciones aéreas diarias**, la región conecta con más de **134 ciudades globales**, consolidándose como la puerta natural de entrada al país y como hub estratégico para América. Esta ventaja logística se traduce en certeza para los meeting planners, que saben que los asistentes podrán llegar sin complicaciones desde cualquier punto del mundo.



El valor agregado está en las experiencias. Desde la serenidad de Holbox, un santuario de desconexión con hoteles boutique frente al mar, hasta la energía vibrante de Cancún con su gastronomía y vida nocturna; desde los escenarios culturales de Tulum y Playa del Carmen hasta la riqueza natural de Bacalar o Mahahual, el Caribe Mexicano ofrece una diversidad inigualable. Cada evento encuentra un contexto que trasciende lo profesional para convertirse en vivencia memorable.

El compromiso con la sustentabilidad también ha marcado el rumbo. Programas de conservación ambiental, hoteles certificados, reducción de huella de carbono y proyectos comunitarios forman parte de un modelo que busca prosperidad compartida. Como señaló recientemente Andrés Martínez Reynoso, director general del CPTQ, *“nuestra estrategia no se limita a promocionar destinos, sino a consolidar*

una marca que inspira confianza y preferencia en los organizadores de eventos”.

Al ser **Destination Partner del COMIR**, el Caribe Mexicano refrenda su papel como aliado estratégico de la industria MICE mexicana. Para los organizadores, representa certeza; para los asistentes, inspiración; y para la industria, un recordatorio de que en México hay un destino que no solo atrae turistas, sino que construye comunidad, negocios y futuro.

 **SIGUIENTE**

 **ANTERIOR**

 **REGRESAR AL
CONTENIDO**

DONDE LAS MARCAS SE CONVIERTEN EN
HISTORIAS QUE MUEVEN A LA INDUSTRIA

Panorama[®] Turístico

En Panorama Turístico
conectamos tu marca
con los líderes que deciden

MEDIA PARTNER OFICIAL

ibtm AMERICAS



Tu próxima gran conexión empieza aquí >

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