

# enlaceMetro®

*"Unidos somos más fuertes"*

Nueva página web METRO

Vivir viajando, vivir fotografiando

Recorriendo el Mundo... Panamá



TIANGUIS  
TURÍSTICO  
**México**  
**CDMX**  
CIUDAD DE MÉXICO  
2 0 2 3



# Consejo Directivo



## **PRESIDENTE**

**José Luis Medina G.**  
One2 Travel Group

## **VICEPRESIDENTES**

**Arturo Javier Galicia**  
Concierge Travel & Life

**José Antonio Pinto**  
Hoteles y Más

## **TESORERA**

**Yolanda González**  
Le Blanc Tours

## **SECRETARIA**

**Alicia Terán**  
Giras Turísticas y  
Empresariales

## **CONSEJEROS**

**Ma. Eugenia Denigris**  
Contravel

**Federico Mainfelt**  
Travel Time Agencia de Viajes

**Salvador Maiz**  
Integradores BTS

**Alicia Mejía**  
Mexitours

**Adriana Reyes**  
Punta del Este Operadora

**José Trauwitz**  
Pe-Tra

## **ASESORES**

**Lorenzo Saldamendi**  
Viajes Intermex American Express

**Sonia Maiz**  
Integradores BTS  
**Edgar Solis**  
Vimsa

## **COMISIONES**

**VIGILANCIA**  
**Benjamin Izquierdo**  
Forza Eventos y Convenciones

## **HONOR Y JUSTICIA**

**Carmen Ordoñez**  
Viajes Dua Tours

## **REPRESENTANTES**

**César Romero**  
Oitsa



# Contenido

---

- 4 Mensaje del Presidente
- 6 Primer Encuentro de Promoción Turística
- 8 El tema de hoy
- 11 Las Plumas del turismo
- 14 Recorriendo el Mundo
- 17 30 Aniversario de Metro
- 20 La Entrevista
- 22 Nueva página web METRO
- 23 Feliz día del Beso
- 25 Día Internacional de la Creatividad y la Innovación
- 29 Hábitos de liderazgo: Desarrollando equipos de alto desempeño por medio del aprendizaje
- 31 La aviación hoy día
- 34 Ciencia y Tecnología
- 37 Lo que tienes que saber
- 42 EcoMetro
- 43 Disfrutando mi momento
- 45 Novedades y Curiosidades de la Industria
- 46 Desestrésate
- 47 Aniversarios
- 48 Cumpleaños

## Colaboradores

Miguel Angel Cardona  
Claudia Córdova  
Saraí Cervantes  
Ma. Eugenia Denigris  
Dulce García  
Virgilio Garza  
Mac Kroupensky  
Emma Lozano  
Jorge Ibarra  
Josué Meza  
Dalia Vázquez

## Proveedores Preferentes

**Sabre**

**YUCA  
NAT**

Querida Familia Metro;

Al término de este primer trimestre del 2023, y al arranque del segundo nos encontramos muy contentos ya que se delinearán una gran cantidad de actividades que seguramente nos tendrán sumamente ocupados y como continuación de muchas de las acciones que iniciamos ya hace algunos meses atrás.

Pero antes de continuar me gustaría platicarles un poco sobre lo acontecido durante el pasado mes de marzo, donde como todos sabemos tuvo lugar el 47o Tianguis Turístico, el cual por primera vez se llevó a cabo en nuestra bella Ciudad de México, y donde tuvimos una agenda bastante cargada desde días antes de su arranque con varios eventos pre Tianguis, donde pudimos tener acercamientos con muchos interlocutores de nuestro medio, en especial secretarías de turismo de varios estados y empresas de tecnología las cuales nos estarán ofreciendo diversos productos que consideramos podrán ser de gran ayuda para modernizar y eficientar nuestros negocios, muy pronto les haremos llegar información detallada sobre los acuerdos especiales que logramos para nuestros socios agencias **METRO**.

Ahora bien, ya en el marco del tianguis, en especial, tuvimos a bien reforzar los lazos con uno de nuestros principales socios comerciales, en este caso, Sefotur Yucatán, esto por medio de la firma de un nuevo acuerdo que no solo reafirma, si no amplía nuestra colaboración conjunta y busca crecer la colaboración conjunta. También de la misma forma, pero por primera vez tuvimos a bien firmar un interesante acuerdo de colaboración conjunta con la Secretaría de Turismo de Tlaxcala, un hermoso estado que aunque para muchos de alguna forma es desconocido, guarda maravillosos lugares y opciones para el turista, y además con la gran ventaja de estar muy cerca de nuestra Ciudad de México, es por ello que dentro de este acuerdo se confirma la participación de Tlaxcala como patrocinador de uno de nuestros próximos encuentros de promoción donde nos acercarán a las bellezas de este pequeño, gran estado, que como reza su slogan "Tlaxcala si existe".



## Mensaje del Presidente

Por otro lado y en continuación también a las pláticas que tuvimos durante el pasado tianguis y porque como bien saben ha sido un tema al que hemos puesto suma importancia desde hace 2 años, nos complace confirmarles que para nuestro próximo Encuentro de Promoción Turística que se llevará a cabo el miércoles 26 del presente en el Hotel Marquis Reforma, tendremos una interesante plática por parte de Fernando Mandri Bellot, presidente de Sustainable & Social Tourism Summit; y es que hoy más que nunca, el compromiso que todos debemos asumir de forma muy personal y en continuación como cascada dentro de nuestro entorno familiar y laboral, así como el más importante hacia nuestros clientes, por lo tanto este compromiso debe ser puntual, alcanzable y medible, por lo que estaremos firmando una importante carta de intención para la mutua cooperación, misma que nos compromete a ser parte activa dentro de este esquema de participación, con conceptos muy puntuales y medibles.

Familia Metro, como también sabemos durante el pasado Encuentro se llevó a cabo la presentación oficial y lanzamiento de nuestra nueva página WEB, la cual incluye muchas novedades, pero en especial después de un trabajo de casi un año podemos tener ya un directorio actualizado y activo, que nos permitirá encontrar información valiosa sobre todos nuestros socios tanto activos como comerciales, con el fin de acrecentar el networking interno, ya que de una forma muy amigable y sencilla podemos saber a quién recurrir en el caso de necesitar algún tipo de servicio en específico, pues cabe señalar que dentro de METRO contamos con socios que cubren prácticamente todos los ámbitos del turismo. También se integra una ágil sección de bolsa de trabajo que comenzará desde ya a alimentarse y ponerse a la disposición de todos los socios, así como de instituciones de educación superior para que los egresados puedan ofertar sus servicios y de esta manera dar cabida a esta importante necesidad de reclutar personal bien capacitado para nuestras empresas. Sin embargo, todo este esfuerzo solo podrá tener éxito en la medida en que todos hagamos de esta página un instrumento y herramienta

Por último y no menos importante me gustaría también recordarles que en esta próxima semana anunciaremos ya la fecha del WEBINAR especial donde daremos a conocer el nuevo plan y sistema de capacitación totalmente personalizada y a la medida de cada empresa, por lo que los invitamos a acompañarnos para que conozcan a bien el temario que estará a su disposición, incluyendo aspectos tan importantes como los son las nuevas normativas vigentes, así como aspectos de liderazgo organizacional y muchos otros que han sido cuidadosamente elegidos. Recuerden que lo interesante de estos cursos, es que podrán ser diseñados de acuerdo con las necesidades específicas, sin importar el número de colaboradores o tener que ajustarse a fechas específicas, ya que todo esto se acordará de la manera que más convenga a cada empresa.

Amigos, para cerrar estas palabras y a pregunta de varios socios quiero también manifestarles que estamos ya trabajando en varios importantes comités como lo son el de los eventos de nuestro 30 aniversario, el de aviación y en especial el de convención, esperamos que para finales del mes de mayo podamos ya traerles la sorpresa del maravilloso destino que habremos elegido para este año tan especial para todos.

Sin más por ahora que desearles un extraordinario segundo trimestre y esperando verles el próximo día 26 en nuestro encuentro donde como siempre ampliamos un poco más lo aquí comentado, así como tocamos otros importantes asuntos del porvenir para nuestra asociación, reciban mí siempre afectuoso saludo, así como el deseo de bienestar y bendiciones para todos.

**Abrazo muy cordial.**

José Luis Medina G.  
Presidente

**“Unidos somos más Fuertes”**

Primer

# Encuentro de Promoción Turística

Como invitados y patrocinadores estuvieron Adriana Reyes Directora General de Punta del Este Operadora; Mauro Arredondo, Director General de Copa Airlines México; Carlos Bricka, Country Manager de Assist Card para México; y el proveedor preferente Sabre, a través de su Director para México, Caribe y Centro América, Jaime Díaz.

De verdad que nos hacía falta ya nuestro Encuentro de Promoción Turística. Después de nuestra Asamblea General Ordinaria y EPTUR, retomamos nuestras actividades; así que ahí estábamos encantados de vernos para seguir trabajando. Curiosamente y quizá porque ya habíamos entrado a la primavera, muchas de nuestras socias, parecieron ponerse de acuerdo para vestir de color naranja, fue un tema singular; las flores de las mesas eran en tonos ocres, naranjas, etc. El ambiente nos apoyaba para que todo saliera de lo mejor.



Nuestro Presidente, José Luis Medina, dio la bienvenida y acto seguido comentó que las agencias de viaje estamos obligadas a hacer ajustes en nuestros sistemas de trabajo; por lo cual, los programas de capacitación que nos ofrecerá la asociación estarán enfocados en mejora de la productividad, excelencia en el servicio, comunicación efectiva, inteligencia emocional y administración del tiempo, para completar el camino al crecimiento y posicionamiento de nuestras empresas. Este esquema de formación se basa en un análisis de la problemática y necesidades de cada agencia, para desarrollar un programa personalizado, resultado del diagnóstico particular de la misma.



Por su parte, Jaime Díaz informó que Sabre, enfocado también en el concepto de la preparación del agente de viajes, seguirá trabajando de la mano con nosotros en todo lo referente a las características del estándar de transmisión de datos NDC (New Distribution Capability por sus siglas en inglés), con el que contarán las líneas aéreas.

Durante el desayuno, celebrado el 22 de marzo en el Hotel Marquis Reforma, el cual por cierto estuvo delicioso, nuestros amigos patrocinadores PEO, Copa Airlines y Assist Card, formaron un interesantísimo panel. El tema fue la unión de las tres marcas para el desarrollo de producto turístico de Centro y Sudamérica, tomando como punto de partida el Aeropuerto Felipe Ángeles a destinos como Panamá, Punta Cana, Buenos Aires, entre otros; atendiendo a un nicho de mercado de agencias y consumidores provenientes de estados como Puebla e Hidalgo, y por supuesto, a las que tienen presencia en el resto de la república y que son socias Metro.



# Tianguis



**E**l evento más importante del sector turístico en nuestro país se dio en la Ciudad de México del 26 al 29 de marzo y nuestra Asociación estuvo presente. El Tianguis Turístico con sede en el Centro de Negocios Citibanamex, contó con la representación de los 32 estados de la República, con sus prestadores de servicios turísticos; además, de 600 empresas expositoras y 700 compañías compradoras nacionales e internacionales.

**A**hora bien, no fue un encuentro de tan sólo fechas determinadas, es un espacio que inicio desde días antes con reuniones de negocios anticipadas, encuentros sociales, y momentos culturales y gastronómicos.

**L**legar al Centro de Negocios sobre la Avenida Conscripto en la zona poniente de la ciudad representaba sensaciones sobrecogedoras; la cantidad de asistentes, la organización, los colores, los olores y sabores, nos trasladaban a todos a cada uno de los rincones del país en un ambiente pleno de entusiasmo por un sector que lo tiene y lo vale todo.

**A**l entrar al recinto principal, éramos recibidos por la presencia del stand de la Ciudad de México que albergaba no solo las experiencias que ofrece, sino también a las principales agrupaciones del turismo a nivel nacional que representan y velan por el crecimiento del sector. Ahí estaba nuestro escritorio, fue un orgullo ver tan activos al equipo operativo de la Metro; entre ellos José Luis Medina, Federico Meinfelt, Arturo Javier Galicia, Alicia Mejía, Rosy Sosa y Claudia Pérez; ya más tarde llegarían refuerzos para atender a todas las personas que nos visitaron, entre agentes de viajes, compañías hoteleras, aerolíneas, navieras, operadores, etc., preguntando por nosotros, lo que hacemos, como lo hacemos, y los beneficios y oportunidades que da el ser parte de la Metro. ¡Querían conocernos más y unirse a esta gran familia!





# Turistico<sup>20</sup><sub>23</sub>



Al iniciar el recorrido no sabíamos a dónde voltear; estados, muestras gastronómicas, reinas de belleza, telares, talleres de chocolate, información, datos, folletos, propuestas, medios de información, noticias...-vaya ¡hasta La Máscara andaba por ahí! ¿Recuerdan la película con Jim Carrey? El recinto estaba dividido en oferta hotelera, destinos, producto turístico, proveedores, área de comida con oferta de algunas regiones del país, sin olvidar el espacio para seminarios y conferencias.

En el marco de actividades de los 3 días de trabajos del Tianguis, la Metro no sólo tuvo actividades de negocios, también se tomó la oportunidad para afianzar alianzas estratégicas; para lo cual, nuestro presidente José Luis Medina, firmó un convenio de colaboración con el estado de Tlaxcala, representado por Josefina Rodríguez Zamora, Secretaria de Turismo. A través de este pacto, se acuerda la participación en los eventos Metro de este año y realizar un viaje de familiarización de los socios a la entidad federativa. Asimismo, se firmó una carta de intención entre Michelle Fridman, Secretaria de Turismo de Yucatán y la asociación, para seguir como agentes de viajes promoviendo al estado; y se le nombró "proveedor preferente" Metro.

También, fuimos testigos de la firma del Convenio de Colaboración entre GMA y ASETUR, por parte de Judith Guerra y el Secretario de Turismo de Nayarit, Lic. Juan Enrique Suárez, presidente del organismo. Y de la firma del Código de Conducta Nacional para la Protección de las Niñas, Niños y Adolescentes en el Sector de los Viajes y el Turismo; la signatura estuvo a cargo de Judith Guerra, el Secretario de Turismo, Miguel Torruco Marqués y Rosa Martha Brown, Presidente de la Fundación INFANTIA.

Esta edición, llevada a cabo por primera vez en la Ciudad de México, superó todas las expectativas. Algunos datos nos dan cuenta de ello, por ejemplo, participaron 90 naciones, se registraron 2,338 compradores, 5,111 expositores de 1,429 empresas, se dieron 88,432 citas concretándose más de la mitad en ventas duras, más de la mitad de compradores y expositores calificaron el evento de "excelente". Los destinos más solicitados fueron Cancún, Ciudad del Carmen, Riviera Maya, Los Cabos, Puerto Vallarta, Mérida, Riviera Nayarit, Guadalajara, Oaxaca y Pueblos Mágicos. Y los productos más ofertados fueron cultura, naturaleza, aventura, sol y playa, gastronomía y turismo de negocios.



Por: Pedro Varela



---

La estafeta la tiene ya Acapulco para 2024. Ahí estaremos los socios Metro, siempre unidos, porque

**“UNIDOS SOMOS MAS FUERTES”.**

---



# Las plumas del Turismo

Vivir viajando, vivir  
fotografiando



*Emma Lozano*  
FINE ART PHOTOGRAPHER

Viajar es una actividad que nos enriquece por dentro, nos nutre el alma, nos hace sentir llenos de energía, abre nuestra mente, nos permite conocer otras culturas y nos permite aprender otras maneras de ver la vida, nos ayuda a comprender el mundo y a sentirnos más cerca de otros. Viajar es un requisito indispensable para curtirse, para aprender a vivir, a sentir.

Desde que tengo memoria era fundamental e inaceptable no llevar en nuestra maleta de viaje una cámara fotográfica para poder eternizar cada uno de nuestros momentos vividos, cada ciudad visitada, cada paisaje, cada risa y cada buen momento.

El uso de celulares nos ha dado un gran acceso para la toma de fotografías que nos permiten convertirnos en viajeros aficionados a la fotografía.

Sin embargo, para el fotógrafo profesional, la fotografía de viajes resulta una de las disciplinas más completas y ambiciosas, porque contiene distintos tipos de fotografía que se pueden capturar: retrato, documental, de calle, paisaje, entre otras.

La etiqueta de fotógrafo de viajes se ha convertido en la meta de muchos fotógrafos creativos que desean unir su pasión por la fotografía con esa pasión por la aventura, por recorrer el mundo entero y conocer lugares increíbles

Los fotógrafos de viajes somos una raza única, en ese momento tenemos, creamos un nivel de paciencia asombrosos, nuestros ojos se van entrenando para ser capaces de ver fotos a cualquier lugar a donde dirijamos la mirada.

La fotografía es una de las cosas más especiales que ha llegado a mi vida, no solo ha sido un extraordinario vínculo para disfrutar de la naturaleza, conocer nuevos lugares, disfrutar amaneceres y atardeceres y conocer personas de todo el mundo. La fotografía me ha dado momentos de silencio, de sonrisa, de tranquilidad, de mucha paz, es un gran pretexto para hablar de los sentimientos y las emociones propias, pero también para descubrirlas.





Un paisaje es capaz de cautivar, de transportar, de hacer sentir paz, así como un retrato es capaz de hablar y un momento inédito es capaz de contarnos una historia. Una imagen es tan poderosa que puede hablar por sí sola, es capaz de sanar y puede inspirar a cualquier persona a vivir de ella

En la fotografía la pasión es un ingrediente fundamental para que las cosas salgan bien, aunque ser fotógrafo independiente implica también disciplina, creatividad y constancia.

Ser independiente y viajar al mismo tiempo no es una tarea fácil, pero tampoco imposible. Creo firmemente que es el resultado de años de constancia en tu trabajo, que con el tiempo se van consolidando y dando frutos poco a poco, esto implica haber pasado por muchos obstáculos en el camino, sin embargo cuando queremos hacer realidad un sueño, debemos entender que absolutamente nada es gratis, todo se construye y se gana, hay que ser perseverante y saber tomar, y aprovechar las oportunidades. Hay un dicho que dice "las oportunidades no se pierden, las toma alguien más".

Muchas veces en la vida profesional y personal, habrán obstáculos o situaciones que por momentos nos harán querer abandonar nuestros sueños, incluso habrán personas que no creerán en que somos capaces de lograrlo.

Pero todo se trata de convicción, de creer en nosotros mismos y en que podemos conseguir cualquier cosa que nos propongamos si lo hacemos de la manera correcta.

Hay que vivir, pensar, ver, imaginar, sentir y hacer fotografías mentalmente y todo el tiempo, para que el botón de la creatividad esté encendido y eso nos permita viajar por el mundo contando historias.

Definitivamente no hay nada comparado con la libertad de conocer el mundo trabajando como fotógrafo.



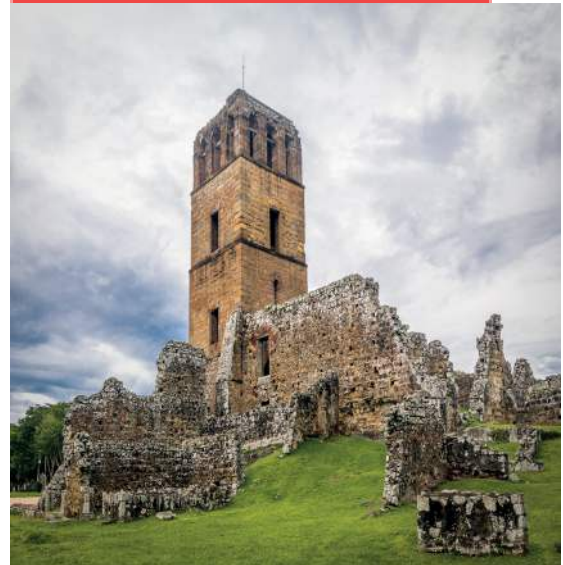
# Lo más atractivo de Panamá

## SUS PLAYAS

- Panamá es el istmo que conecta América Central y América del Sur y ofrece acceso tanto al Océano Pacífico como al Mar Caribe. Panamá cuenta con más de 3000 kilómetros de costa a lo largo de ambos lados del continente y más de 1000 impresionantes islas y cayos, la mayoría de los cuales están deshabitados.

- Desde aguas tranquilas hasta playas ideales para surfear donde las mareas cambian con frecuencia, en la costa del Pacífico de Panamá encontrarás muchas oportunidades de realizar todo tipo de actividades, algunas de estas ubicadas a una corta distancia desde la ciudad de Panamá.

- Si lo que buscas es una playa con aguas más tranquilas y relajante, puede dirigirte a las playas ubicadas en el Mar Caribe. San Blas y el archipiélago de Bocas del Toro son algunos de los destinos que ofrecen aguas cristalinas, playas de arena blanca, palmeras verdes y, al más puro estilo caribeño, un ambiente de total relajación.





## Parques y Naturaleza

- Si lo que prefieres es estar rodeado de naturaleza, Panamá cuenta con una fauna y flora fascinantes, más especies de aves que Europa y América del Norte juntas, y más diversidad de plantas que Estados Unidos y Canadá juntos.
- Panamá es el país más boscoso de América Central con una cobertura del 63%, ha convertido a las selvas tropicales de Panamá en las más investigadas del mundo y más de la tercera parte del país está conformado por reservas naturales protegidas, enfocadas a la conservación de sus ecosistemas.
- La gran mayoría de las áreas protegidas forman parte del sistema de Parques Nacionales, el cual incluye que incluye 13 parques nacionales y marinos y un parque internacional. Algunos de estos parques están cerca del corazón de la ciudad, a solo 30 minutos del centro.

## Ciudad de Panamá

- La capital de Panamá ofrece 3 ambientes en una: un centro histórico, un distrito reconstruido y áreas muy modernas. Este vibrante y dinámico centro urbano es verdaderamente una ciudad cosmopolita, rodeada de rascacielos y construcciones únicas.
- Además, la ciudad de Panamá alberga una de las obras de construcción más impresionantes del mundo y un atractivo turístico imperdible si visitas la ciudad, el Canal de Panamá. Como hogar del canal, junto con el Hub de las Américas®, el "Mejor Aeropuerto en América Central y el Caribe" según Skytrax, la ciudad de Panamá realmente conecta al mundo entero.



• El Casco Antiguo es uno de los puntos icónicos en la ciudad, Considerado Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO, está repleto de historia y fascinante arquitectura. También ofrece algunos de los mejores hoteles, restaurantes y bares con terraza para pasar la tarde y noche admirando el skyline y contraste de la antigua ciudad con el área moderna.

Fuente: VisitPanama.com



## Panamá Stopover - Turismo

• Copa Airlines ofrece "Panama Stopover", para incentivar a que más turistas en tránsito se queden unos días visitando Panamá, sin costo adicional en la tarifa aérea. Este programa que aprovecha la conectividad del Hub de Las Américas®, en el Aeropuerto Internacional de Tocumen, busca posicionar a Panamá como un destino turístico de preferencia.

• Los viajeros interesados en visitar a Panamá y disfrutar de las opciones que ofrece Copa Airlines a través de las diferentes iniciativas que apoya, pueden reservar accediendo a su página web [www.copa.com](http://www.copa.com) desde su teléfono móvil o computadora, y a través de los Centros de Reservas de la Aerolínea y oficinas de ventas en donde estén disponibles.







**VIRGILIO GARZA GOMEZ.  
PRESIDENTE METRO 2002-2003.  
EXPERIENCIAS, VIVENCIAS,  
ENTORNO  
SOCIO-POLITICO -COMERCIAL, Y  
MÁS.**

**CONSEJO DIRECTIVO 2002:** Presidente Virgilio Garza, Vicepresidentes Alex Ripol y Diego Ontañón, Secretaria Monica Hachtel, Tesorera Guadalupe Medina, Consejeros Olga Pulido y Sonia Maiz. Comisiones: Vigilancia Maru Bravo, H y J Gregorio Belfer, Representantes Isaac Brown. Directora Rosy Sosa.

Se trabajó con un intenso Programa de Trabajo que incluyó entre otras acciones, abrir las Juntas del CONDIR a todos los socios para que pudieran presentar iniciativas o temas de interés general; Adecuar las Asambleas Mensuales de Comercialización para lograr mejores resultados de promoción y venta; Campañas de capacitación de alto nivel; Continuar con nuestro Boletín Metro como medio de comunicación;

**30 Metro®**  
ANIVERSARIO asociación metropolitana  
de agencias de viajes ac

**S**ección especial con motivo del Trigésimo Aniversario de nuestra querida Asociación METRO, en la cual estamos publicando artículos con lo más relevante que sucedido a lo largo de estos 30 años.

**C**ampaña de tendencias y aplicar técnicas de investigación de mercados de la actividad turística y entorno de las Agencias de Viajes; Campañas de alianzas comerciales con prestadores de servicios turísticos en beneficio directo para ambas partes; Caravanas Metro para promover y fomentar fam trips y Campaña Metro comercial para fomentar la fuerza comercial de los socios Metro y establecer mejores condiciones comerciales, entre otros temas. Se otorga por primera vez la distinción de ASOCIADO HONORARIO, siendo el Sr René Bebo Bolívar el primero en recibirla.

**D**espués de una investigación actuarial y de mercado se establece la SUPERMETROPOLITANA, que nos permitió asegurar sin duda, que la Metro Comercial, es el grupo de Agencias de Viajes mas importante del País, desde cualquier ángulo que se desee medir, NO existiendo otro grupo u organización similar privado, comercial o institucional, al establecer que las ventas brutas totales en 2001 que generaron las

**Agencias de Viajes Metro, fueron equivalentes a \$5,448 millones de pesos, considerando Líneas Aéreas, Hoteles, Operadores de Viajes y otros servicios turísticos.**

**Se acuerda y establecen los PROVEEDORES PREFERENTES, haciendo alianza comercial con Mexicana de Aviación, Sabre y Telmex.**

**Como Presidente Metro tuvo la oportunidad de trabajar con Leticia Navarro como Secretaria de Turismo Federal.**

**La Metro en defensa de sus socios IATA nos opusimos y rechazamos terminantemente a que se estableciera un cargo mínimo de \$150.00 para mantenimiento y desarrollo del sistema BSPLink, que a razón de 2,500 Agencias IATA les significaba un ingreso anual para ellos de \$4,500,000.00, medida arbitraria y unilateral con la que la Lic. Judith Guerra, entonces Gerente Regional IDFS México, intentaba afectar y dañar a las Agencias de Viajes.**

**En Agosto el gobierno federal vía la SCT con Pedro Cerisola como Secretario del ramo, cancela la construcción del aeropuerto de la CDMX que estaba considerado construirse en Texcoco.**

**En Noviembre se realizó la IX SUPERCONVENCION en Miami y South Beach, Fla. USA. con gran éxito y participación de socios.**

**Debido a las consecuencias de los eventos del 11 Septiembre 2001 en New York, Josué Meza Director General de United Airlines-México, nos informa que su línea aérea se acoge al Capítulo 11 del Código de Bancarrota de USA, aunque seguirán operando de manera normal.**

**En Enero 2003, Sergio Allard de Mexicana de Aviación, nos presenta un supuesto plan llamado "Optimización de Comisiones a las Agencias de Viajes", que básicamente era bajar las comisiones al 1%, mas un cuestionable plan de incentivos particular para cada Agencia de Viajes. Situación por la cual, la Metro se opone y entra en negociaciones con la línea aérea, se detiene la entrada de este Plan y se recomienda a los socios Metro, la implementación de Cuotas por Servicio, misma acción que Mexicana asume en su venta directa.**

**CONSEJO DIRECTIVO 2003: Presidente Virgilio Garza, Vicepresidentes Lorenzo Salsamendi y Sonia Maiz, Secretaria Olga Pulido, Tesorera Betty Suarez del Real, Consejeros Ceci Galván y Ernesto Casillas. Comisiones: Vigilancia Maru Bravo, H y J Gregorio Belfer y Representantes Isaac Brown. Directora Rosy Sosa.**

**Como Metro Comercial, la Metro vuelve a confirmar ser la SUPERMETROPOLITANA, repitiendo el ejercicio actuarial y de investigación de mercados, ratificando que, durante 2002, las Agencias de Viajes Metro, generaron ventas brutas por un total de \$6,330 millones de pesos, con un incremento respecto del año anterior de casi 17%.**

**10°. SUPER ANIVERSARIO METRO: Con gran placer celebramos el 10 Aniversario, donde se realizaron diferentes acciones iniciando los festejos con la Semana Metro-Mexicana de capacitación y comercialización con conferencias de Finanzas Aplicadas para Agencias de Viajes, La Influencia personal: el Motor del Éxito y Modelos Organizacionales, terminando con La Gran Fiesta Cena-Baile Blanco y Negro Etiqueta Rigurosa en el Restaurante El Lago.**

Se editó Directorio de Aniversario a todo color de los Socios Metro, se entregaron reconocimientos a Maru Denigris de Mexicana, Luis Enrique Aguilar de Sabre y Esther Pujol de Amex, como Patrocinadores Diamante del evento. Se hizo entrega de la Presea 2003 "Toda una Vida Dedicada al Turismo" al Sr Carlos Ibarguen, y se rompió récord de asistencia a cualquier evento realizado por la Metro, contando con grandes amigos y representantes de todo el medio turístico. En Noviembre se realizó la X Convención en Berlín, Alemania, cerrando los festejos del 10 Aniversario con los más de 110 participantes.

Sin duda, haber servido como Presidente de la SuperMetropolitana ha sido un privilegio en mi vida que me dejó grandes satisfacciones, recuerdos, pero, sobre todo, muchos amigos. Llevaré grabado en mi corazón, por siempre, estos 2 años, que de alguna u otra manera, marcaron mi vida para un antes y un después. Intentaré servir a la Metro, hasta donde me sea permitido, siempre y con el único afán de que mi querida Asociación Metropolitana, que, como ExPresidente y Fundador, se mantenga y siga siendo la Mejor Asociación de Agencias de Viajes en México.



# Mauro Arredondo

Gerente General Copa Airlines



Por: Claudia Córdova

Que gusto platicar con Mauro, un hombre enfocado en su quehacer profesional, respetuoso, humilde, agradecido y que se escucha a sí mismo desde muy joven.

**CC:** ¿Porque decidiste hacer carrera en el sector turístico?

**MA:** Desde niño uno adquiere hábitos y cosas que se nos facilitan, cuando era pequeño me gustaba la geografía y en mi mente tenía mucha noción de la ubicación de los países y continentes; un detalle curioso, que cuando salíamos de viaje por carretera en familia, me fijaba en los letreros de los lugares, poblados, etc. Y bueno pasado el tiempo, una vez que entre a la industria, sin duda es adictiva.

**CC:** ¿Qué es lo que más te divierte de tu trabajo o en tu día a día?

**MA:** En la operación de una aerolínea hay distintos eslabones en la cadena de servicio, pero un factor común es la versatilidad; ningún día es igual al anterior. Hablando de la parte comercial que es mi parte de desempeño, siempre estoy pensando ideas y si hacen sentido las implemento. Siempre hay desafíos y cambios, de pronto traes una manera de trabajar y metodologías de interactuar y hacer negocios, y de pronto hay cosas que te cambian la jugada. Una característica de la industria es que es versátil y dinámica; también depende de la iniciativa personal y de la manera de hacer las cosas. Si quieres resultados diferentes tienes que hacer las cosas de manera diferente, aunque siempre alineado a las prioridades de las empresas en las que he trabajado.

**CC:** ¿Cuál es tu visión personal del turismo en México y el mundo?

**MA:** Te cuento desde 2 perspectivas, como operador y como turista; una de las cosas a destacar es que esta actividad contribuye al acercamiento entre las personas y las culturas, y esto genera aprendizaje; viajando, viendo paisajes, en el transporte, gastronomía, costumbres. Y lo otro que es fundamental y que a mí me da mucha satisfacción, es que esta industria genera desarrollo económico y el crecimiento de las personas, cuando ves que las comunidades empiezan a vivir diferente ante un nuevo hotel o nueva ruta de aviación, es muy satisfactorio.

**CC:** ¿Cuáles son las fortalezas de México actualmente en la aviación?

**MA:** Como país creo que una de las grandes fortalezas es la conectividad aérea, hoy por hoy vemos una gran cantidad de vuelos directos de México a muchos destinos, el mercado mexicano se ha fortalecido mucho después de la pandemia, eso es una buena noticia para la industria, para la aviación, pero también para el cliente. Éste tiene alternativas, opciones, el momento en términos de conectividad es hoy muy bueno. Otra cosa que me gusta es que cada vez más vemos aeropuertos que optan por roles más importantes; por ejemplo, Cancún, Guadalajara, Monterrey, etc., están generando vuelos directos, estimulando los vuelos internacionales y apoyando a descongestionar el tráfico en la Ciudad de México.

**CC:** ¿Qué debemos aprender de otros en este rubro de la aviación?

**MA:** No solo México, los viajes son aprendizajes, en términos de conectividad aérea, nadie es un producto terminado. Hay ejemplos de países que lo han hecho muy bien; el estar en constante aprendizaje se debe aplicar a México sin duda.

**CC:** ¿Cuál ha sido el momento más complicado de tu carrera?

**MA:** Muchos, yo me inicié en niveles operacionales bajos y el aprender tiene sus costos, pero lo más importante es aprender de tropiezos que tengamos en la carrera, que los analicemos y los utilicemos para crecer. Algo que siempre demanda la industria es que siempre estemos con enfoque y mente abierta para los desafíos cotidianos. Que crezcas en las organizaciones y en la vida profesional. Cada vez que tengo un desafío pienso en que "solo en las noches más oscuras puedes apreciar el resplandor de las estrellas, solo cuando estas en situaciones difíciles es cuando salen tus fortalezas".

**CC:** Si tuvieras en este momento la oportunidad de hablar con los jóvenes, ¿Qué les dirías?

**MA:** Una de las cosas que les digo a mis hijos es que siempre busquemos dejar un buen legado para las próximas generaciones, para nuestra familia, las comunidades y nuestros compañeros; buscar dejar un legado y para eso hay que forjar buenos hábitos y uno de ellos es ser disciplinado, aunque implique sacrificios, y muchas veces si no tienes esa disciplina ahí es donde se flaquea; hay que ser persistente y tener valores como respeto y humildad.

**CC:** Tu mensaje a los socios Metro...

**MA:** Desde mi personal punto de vista, en las interacciones que tenemos, más allá de relaciones cliente - proveedor, siempre he pensado que esta relación con la Metropolitana, tiene que ser de socios y siempre debemos buscar formas de trabajar en equipo, buscar formas de complementarnos; es una relación donde todos buscamos mantenernos, seguir adelante con nuestras empresas, así que debemos caminar de la mano; solo así podemos fortalecer la relación de negocio.

Agradecerles su hospitalidad, permitirme platicar con ellos por este medio y saben que siempre estoy a sus órdenes.

"Todos los seremos humanos vivimos, pensamos, experimentamos de manera diferente, así que el respeto es fundamental y hay que aplicarlo en las relaciones personales y de negocio". Mauro Arredondo, Gerente General Copa Airlines.



## Bolsa de Trabajo y Directorio

**T**e invitamos a que ingreses a la nueva y muy dinámica página WEB, en donde encontrarás nuevos servicios y beneficios.

### “Directorio Asociados Metro”

En esta sección, a la cual solo tienen acceso los socios mediante una contraseña, muestra datos de contacto, nombre, teléfono y correo electrónico, lo cual permitirá de manera rápida y sencilla contactar a nuestros colegas, las Agencias mayoristas, minoristas, Operadores, Socios Comerciales y Socios Honorarios. Además con la información de este directorio nos permitirá hacer networking entre nosotros.

Para ingresar al Directorio es necesario que des de alta y para ello, en breve recibirás un correo de la oficina Metro, con los datos de Usuario y Contraseña.

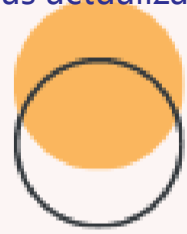
Los pasos para entrar a consultar el Directorio son:

- 1.- Ingresa a la página [www.metropolitana.org.mx](http://www.metropolitana.org.mx)

## Nueva Página Web de METRO

- 2.- Da click a la opción “Directorio Asociados Metro”
  - 3.- Da click en la leyenda “Iniciar sesión”.
  - 4.- Ingresa tu usuario y tu contraseña
- Notas:

- a) No es necesario teclear la contraseña que te estamos enviando, sólo copia y pega en el espacio asignado para ella.
- b) Para evitar el proceso de “copiar y pegar” cada vez que entres, palomea el cuadro al lado de la leyenda “mantenerme conectado”.
- c) Cualquier cambio en tus datos de contacto, compártenoslo al correo de [oficina@metropolitana.org.mx](mailto:oficina@metropolitana.org.mx), para efectuar las actualizaciones a la brevedad.



Dentro de la opción “Directorio Asociados Metro”, y por seguridad, encontrarás el submenú “Tutorial Vacantes”. En él se describe de manera sencilla los pasos para enviar y posteriormente publicar tu vacante en la sección “Bolsa de trabajo”.

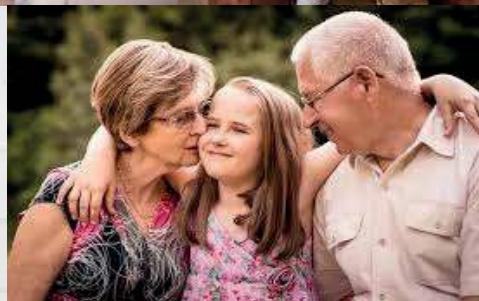
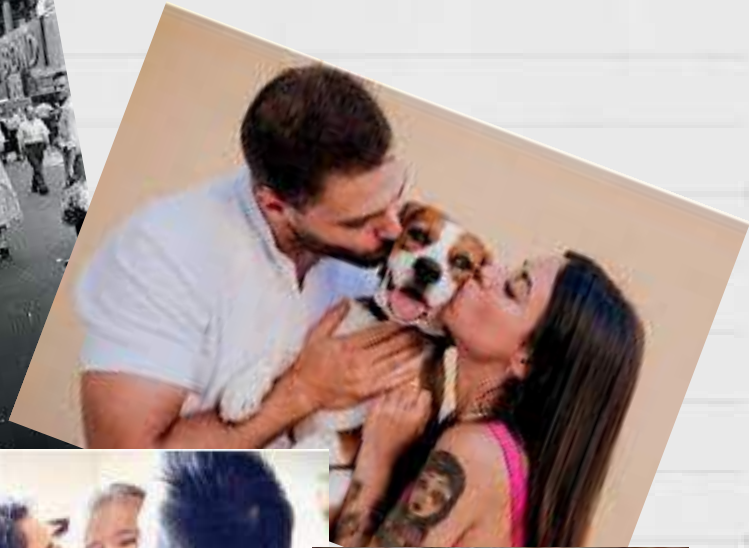
### “Bolsa de Trabajo”

Sección de gran utilidad. Es una herramienta donde podremos publicar nuestras vacantes y ser el canal para que los aspirantes envíen sus currículums y los socios puedas tener una canal alterno para contratar a su personal.

Procedimiento para enviar y recibir CV'S



**FELIZ DÍA DEL BESO**  
**13 DE ABRIL**





Los besos están asociados con el cariño y la pasión, con el placer físico y el bienestar emocional, pero también son provechosos para la salud y mejoran la calidad de vida, algunos de estos beneficios son:



**G**enerar bienestar y confianza. Mejora las relaciones sexuales. Aumenta la comunicación. Incrementa la autoestima. Reduce el dolor. Combate la presión arterial. Disminuye el estrés. Funciona como antidepresivo natural

**A**demás, hace trabajar los músculos de la cara y quema de calorías porque aumenta el flujo de sangre y esto se debe a que, para los músculos de la cara, dar un beso representa actividad física. Durante un beso participan 34 músculos de la cara, además de otros 134 de otras partes del cuerpo para adoptar una postura adecuada.



**S**i bien, besar puede acercarnos a la otra persona y causar placer, puede hacerte susceptible a enfermedades contagiosas, como el resfriado común, el virus del herpes simple o ciertas verrugas bucales, también puede transmitir las malas bacterias que provocan caries.

**P**ero no dejemos de darnos besos y abrazos !!!!!

**H**ay una serie de detalles en el mecanismo detrás del beso. El músculo que no puede faltar es el orbicular de los labios, pero sería un beso en extremo simple si no participaran en él otros músculos como los encargados de mover los labios en diferentes direcciones: cigomáticos mayor y menor, el elevador del labio superior, depresor del labio inferior y depresor del ángulo de la boca; aquellos que nos permiten abrir y cerrar la boca como el pterigoideo lateral, pterigoideo medial, masetero y temporal; y músculos linguales como el geniogloso, palatogloso, estilogloso e hiogloso que permiten justamente mover la lengua en caso de que se necesitare.

**A**demás de estos músculos, se involucran muchos otros al momento de cerrar los ojos, de mover la cabeza y el cuello para no chocar con la otra persona; y eso sin mencionar todos los demás que se necesitan para estar sentados o parados y para abrazar o tomar de la mano (entre otras cosas que suceden) durante el beso. Puede sonar como un proceso que implica mucho trabajo, pero quizás las sensaciones que desencadena hagan que valga la pena.





**Día  
Internacional  
de la  
Creatividad y la  
Innovación**

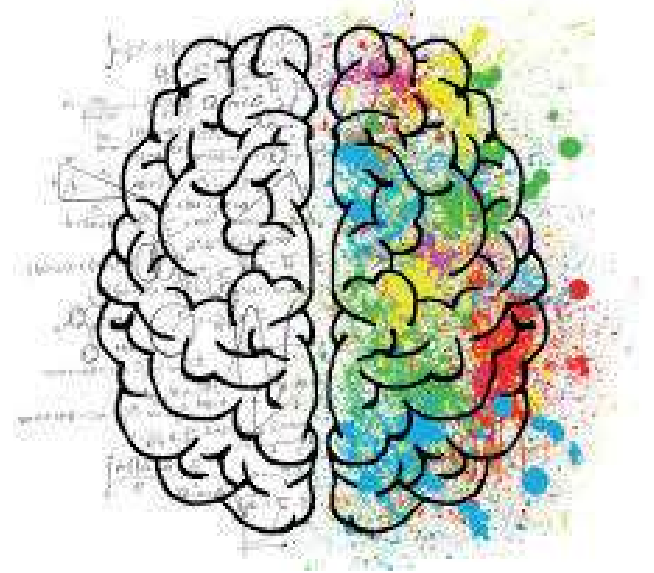


Por Jorge Ibarra

La creatividad y la innovación son importantes porque ayudan a impulsar el progreso y el crecimiento en diversos campos, como la tecnología, la ciencia, las artes y los negocios. La creatividad es la capacidad de llegar a ideas o soluciones originales, mientras que la innovación se refiere al proceso de convertir esas ideas en aplicaciones o productos prácticos.

El 21 de abril se celebra el día internacional de la creatividad e innovación, al celebrar este día, reconocemos la importancia de estas habilidades y fomentamos su desarrollo. Proporciona una oportunidad para que individuos y organizaciones muestren sus ideas, productos y servicios innovadores. Esto ayuda a inspirar a otros y promover la colaboración entre diferentes industrias y sectores, lo que lleva a nuevos avances y avances.

Además, la creatividad y la innovación son esenciales para resolver problemas complejos y abordar desafíos globales, como la sostenibilidad ambiental, la economía y la justicia social. Al fomentar una cultura de creatividad e innovación, podemos trabajar para crear un futuro mejor para nosotros y para el mundo.



Aquí algunas ideas sobre por qué el día de la innovación y la creatividad es importante.

La innovación y la creatividad son los motores clave del progreso y el crecimiento en cualquier sociedad. Es a través de ideas innovadoras y pensamiento creativo que podemos resolver problemas complejos, mejorar nuestra calidad de vida y hacer avances en diversos campos como la tecnología, la medicina, el turismo, la educación y más.

La innovación y la creatividad también fomentan el crecimiento económico y la competitividad mediante la creación de nuevas oportunidades de mercado, la mejora de la productividad y el impulso a la creación de empleo.

Celebrar un día de innovación y creatividad sirve como un recordatorio de la importancia de estas habilidades y alienta a las personas y organizaciones a pensar fuera de la caja, tomar riesgos y buscar nuevas ideas. Promueve una cultura de experimentación y aprendizaje, que en última instancia conduce a una sociedad más próspera y resistente.

Para la industria del turismo es importante como se detalle en algunos ejemplos a continuación:

1. **Realidad Virtual:** Desarrollar experiencias de realidad virtual que permitan a los turistas explorar destinos desde la comodidad de sus propios hogares. Esto es especialmente relevante en tiempos como la pandemia de COVID-19, donde las restricciones de viaje y las preocupaciones de salud limitan la capacidad de las personas para visitar lugares.

2. **Sostenibilidad y ecoturismo:** Fomentar prácticas de turismo sostenible mediante la promoción de opciones de alojamiento ecológico, actividades que beneficien al medio ambiente y educar a los turistas sobre cómo reducir su huella de carbono.

3. **Experiencias personalizadas:** Cree paquetes de viaje personalizados que se adapten a las preferencias e intereses de cada individuo. Los turistas pueden seleccionar actividades, alimentos y alojamientos específicos que se alineen con sus gustos y valores.

4. **Inmersión cultural:** Ofrezca a los turistas la oportunidad de sumergirse en la cultura local a través de interacciones con los lugareños, clases de cocina y recorridos históricos. Esto también podría incluir la promoción de destinos menos conocidos que muestran experiencias culturales únicas.



5. **Integración tecnológica:** Utilice la tecnología para agilizar el proceso de reserva, proporcionar actualizaciones en tiempo real sobre eventos y actividades, y simplificar la navegación en áreas desconocidas. Por ejemplo, la realidad aumentada podría usarse para crear una guía turística virtual que proporcione información sobre monumentos y sitios históricos.

Aquí hay algunas razones por las que la industria de viajes necesita innovar y usar la creatividad:

1. **Mayor competencia:** La industria de viajes es altamente competitiva, con nuevos jugadores que ingresan al mercado regularmente. La innovación y la creatividad pueden ayudar a las empresas a destacar y atraer a más clientes.

2. **Cambiar las preferencias de los consumidores:** Las preferencias de los consumidores cambian constantemente y ahora buscan experiencias de viaje únicas y personalizadas. Las soluciones innovadoras y creativas pueden ayudar a las empresas a satisfacer estas demandas cambiantes.

3. **Avances tecnológicos:** La tecnología ha tenido un impacto significativo en la industria de viajes, y las empresas que no se mantienen al día con los últimos avances corren el riesgo de quedarse atrás.

La innovación y la creatividad pueden ayudar a las empresas a mantenerse a la vanguardia.

4. **Factores económicos:** Los factores económicos como el aumento de los costos del combustible y la inflación pueden dificultar que las compañías de viajes ofrezcan paquetes asequibles a sus clientes. A través de la innovación y la creatividad, las empresas pueden encontrar nuevas formas de reducir costos y ofrecer opciones más asequibles.

5. **Preocupaciones ambientales:** Con una mayor conciencia de los problemas ambientales, los consumidores ahora buscan opciones de viaje ecológicas. Las empresas que puedan ofrecer opciones sostenibles y respetuosas con el medio ambiente tendrán una ventaja competitiva en el mercado.



Colaborar con socios como Travelport que aportan nuevas perspectivas, ideas y enfoques puede fomentar la creatividad y la innovación dentro de su organización. Estos socios tienen experiencia, tecnologías o recursos únicos que pueden ayudarlo a desarrollar e implementar nuevas soluciones, productos o servicios que satisfagan las necesidades cambiantes de sus clientes.

Además, asociarse con aliados innovadores y creativos puede ayudarlo a mantenerse competitivo en un mercado que cambia rápidamente. Al trabajar juntos, pueden mantenerse al tanto de las tendencias emergentes, identificar nuevas oportunidades y aprovechar las tecnologías disruptivas que pueden brindarle una ventaja competitiva.

**En resumen, trabajar con socios que aportan innovación y creatividad a la mesa puede ayudarlo a crear un nuevo valor para su empresa y sus clientes, mantenerse a la vanguardia y lograr un mayor éxito.**

# Hábitos de liderazgo: Desarrollando equipos de alto desempeño por medio del aprendizaje

Por Miguel Ángel Cardona Ahumada  
Director General - Tecmilenio Cuernavaca

**S**iguiendo con los hábitos para potenciar organizaciones, en esta entrega quiero profundizar en los frentes que se pueden trabajar con los colaboradores para mantenerlos actualizados. La importancia del aprendizaje es indiscutible. La pregunta clave es ¿Qué tipo de aprendizaje debemos buscar para mantenernos competitivos y alertas? Debemos entender que si solamente nos centramos en aquellas palancas que potencien el desempeño estaremos dejando de lado la dimensión personal de nuestros colaboradores. Y de ser así, podríamos estar minando a largo plazo su motivación y compromiso con la empresa. Por eso creo que podemos trabajar en las siguientes áreas que nos permitan desarrollar el bien saber, para con ello asegurar el bien hacer y el bien estar.

**S**i empezamos desde el QUÉ requiere mi trabajo, debemos trabajar sobre los conocimientos. Debemos asegurar aquellas herramientas que nos permitan la mejor orientación a resultados y la mejor entrega de servicio tanto a cliente interno como a cliente externo. Esto implica sobre todo el tener conocimiento técnico sobre las herramientas que me permiten lograr mi trabajo. En la industria de turismo esto se hace a un alto nivel de detalle con plataformas como los sistemas de reservaciones para gestión de viajes.

**P**ero no podemos olvidar plataformas que hoy permiten una gestión 360 de la relación con los clientes como las opciones de Dynamics o Salesforce dentro del universo CRM. Y adicionalmente hay que plantearnos que nuestros equipos tengan el conocimiento digital de las herramientas que permitan más trabajo sincrónico y su debido respaldo por medio de la computación en la nube.



El tener un manejo competente de plataformas como Teams de Microsoft o la suite de Google con sus herramientas de procesador de texto, hoja de cálculo y Drive como repositorio de archivos es clave para favorecer el trabajo en equipo de manera virtual o híbrida. Aunque estas plataformas desde su concepción son muy intuitivas promoviendo la autogestión, siempre hay una oportunidad de promover una maximización de sus ventajas por medio de talleres o credenciales específicas. Como ejemplo podemos tener una herramienta tan cotidiana como Excel que incluso puede tener certificados por medio de plataformas electrónicas o instrucción presencial para validar un nivel de dominio estratégico.

El siguiente frente de desarrollo del equipo es el CÓMO de mi trabajo. Tener las herramientas es apenas el primer paso para lograr los objetivos. Necesito entender el contexto adecuado y los criterios para utilizarlas. Aquí entra el desarrollo de competencias que valida una toma de decisiones consciente y apegada a procesos. Haciendo una analogía con la industria aérea, esto significa para un piloto el tener las reglas adecuadas para resolver diferentes tipos de emergencia en el marco de lo que su aeronave puede realizar. Al mismo tiempo el piloto sabrá gracias a esas competencias como desplegar el apoyo de su tripulación para asegurar el resultado óptimo en cada vuelo. Entre las competencias claves que debemos inculcar en nuestro equipo está la gestión de objetivos para asegurar una adecuada priorización de acciones sobre todo en entornos de crisis. Vale la pena trabajar también en las capacidades de negociación y colaboración como claves de una organización flexible. Y sin duda alguna, ninguna organización puede dar por obvia su capacidad de comunicación. El velar por un lenguaje claro y reglas que favorezcan el entendimiento entre las áreas para mejores decisiones puede ser una prioridad de desarrollo en este sentido.

El qué y el cómo del trabajo analizado en los párrafos anteriores no estaría completo sin el POR QUÉ. Y es aquí donde entra la formación del carácter. Las organizaciones debemos monitorear constantemente por la alineación de los valores de la empresa y nuestros equipos. La formación en el carácter debe incluir tanto la construcción de mejores equipos por medio de integraciones como también el crecimiento personal a nivel individual. Este último aspecto es muy importante porque el carácter conecta con nuestras emociones y con nuestra voluntad. Un carácter ayudado por una inteligencia emocional desarrollada y un auto diálogo sano será resiliente por naturaleza. Esto es lo que necesitamos en todas las áreas de nuestras organizaciones actualmente. Por eso vale la pena promover el intercambio de buenas prácticas y juegos de rol entre compañeros. Vale la pena también personalizar este elemento de desarrollo escuchando a los colaboradores para encontrar con cada uno aquellos elementos más pertinentes a su momento de vida y en la organización.

Dentro de esta personalización también es muy importante el diseñar esquemas que generen el crecimiento del colaborador como parte de una alianza empresa-miembro del equipo que cree más compromiso a largo plazo. Es aquí donde las alianzas con universidades para apoyar la formación continua en programas escolarizados o de educación abierta aportan un gran valor. Los colaboradores que vuelven a la universidad para un postgrado o especialidad no solamente adquieren conocimientos actualizados. También crecen su red de contactos lo que potencialmente puede ayudar a sus organizaciones. Y adicional a ello, tienen en la formación práctica por medio de proyectos una oportunidad de ejercer su liderazgo para fortalecer su carácter. De esta forma, el aprendizaje se puede volver una plataforma de despegue para constantemente estar potenciando el futuro de las organizaciones desde la contribución individual de cada colaborador.



# LA AVIACIÓN HOY EN DÍA

**Representa TUA 42%  
del costo del boleto  
de avión**



**Cd.** de México (24 marzo 2023).- En México, por cada 100 pesos que cuesta un boleto de avión, 42 se destinan a la Tarifa de Uso Aeroportuario (TUA), de acuerdo con la Cámara Nacional de Aerotransportes (Canaero).

**I**ndicó que 70 por ciento del precio de un boleto es atribuible a los costos que no dependen de las aerolíneas, de los cuales 42 por ciento es de TUA, 22 por ciento de combustible y el resto a otros Factores Asimismo, consideró que los impuestos, derechos y tarifas aeroportuarias a que son sujetos los pasajeros en México son de los más altos en América Latina y de ciertas partes del mundo.



**A**nte ello, Canaero pidió dejar de incrementar la TUA y revisar los cobros de los aeropuertos mexicanos, pues su costo sigue en aumento con la autorización del Gobierno.

**P**or su parte, la Asociación Latinoamericana y del Caribe de Transporte (ALTA) consideró que el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México (AICM) y el de Monterrey son de los más caros de América Latina.

**D**e acuerdo con ALTA, el cobro que hacen los aeropuertos mexicanos por este concepto es más alto que en otros de la región como el de El Dorado, en Colombia, que tiene una TUA internacional de 46 dólares.

**O** incluso, que el Aeropuerto Internacional de Perú, **el cual actualmente cobra una TUA internacional de 31.59 dólares.**

**E**l AICM, por ejemplo, tiene una TUA internacional de 53.25 dólares; mientras que el de Monterrey cobra 60.36 dólares, tarifas a las cuales se les tiene que aplicar el impuesto al Valor Agregado (IVA).

Por el contrario, algunos de los aeropuertos en el norte del País, como el de Hermosillo y La Paz, cobran la TUA internacional más baja.

La TUA es un cargo que realizan los aeropuertos a **los pasajeros por utilizar sus instalaciones** y sirve para mantener y modernizar las terminales aeroportuarias.





De acuerdo con Carlos Torres, especialista del sector aéreo, no siempre el cobro que se hace del TUA justifica los servicios que reciben los pasajeros en las terminales aéreas.

"En el AICM, por ejemplo, parte de lo que recibe por concepto de TUA no se va para hacer mejorar en su infraestructura, sino al pago de bonos del cancelado Nuevo Aeropuerto Internacional de México", dijo.

Torres comentó que en aeropuertos de poca demanda la TUA no es tan alta e incluso puede ser más competitiva, en comparación con los que su tráfico es mucho mayor.

Señaló que habría que revisar el modelo de TUA que tiene México, pues, actualmente, los aeropuertos dependen más de los ingresos aeroportuarios que de los espacios comerciales dentro de las terminales.



"En aeropuertos como el de Heathrow en Londres, la fórmula es al revés, dependen más de los ingresos comerciales, de establecimientos y rentas, que de las aerolíneas y pasajeros lo que les permite cobrar menos a los viajeros y a los operadores aéreos", detalló





## ¿A dónde te llevará NDC en el 2023?

Sabre ayuda a sus clientes a operar de manera más inteligente, crear nuevo valor y mejorar la experiencia del viajero al aumentar la flexibilidad y la eficiencia. La nueva capacidad de distribución (NDC) de IATA es un facilitador clave de estas prioridades.

1. American Airlines NDC llegó a Sabre el 3 de abril y United Airlines el día 10 de abril.
2. Aeroméxico, Emirates, Finnair, las aerolíneas del Grupo Lufthansa, y otras aerolíneas líderes estarán disponibles durante el año.
3. Ahora admitimos la funcionalidad de boletos revisados, lo que completa el importante conjunto de capacidades de servicio que las agencias TMC necesitan para respaldar los viajes corporativos.
4. A mediados de año, incluiremos los tipos de pasajero niños e infantes; como resultado, desbloquearemos más oportunidades de NDC para viajes de placer, que a menudo involucran a adultos y niños que se aventuran juntos.

### ¿Qué esperar de NDC en 2023?

#### NDC para agencias de viajes y corporativos

Una de las principales promesas de NDC es proporcionar a los agentes de viajes un acceso ampliado a contenido innovador, lo que a su vez amplía el alcance de la distribución para las aerolíneas.



y el mercado de Sabre en los próximos 12 meses, el 2023 presenta una oportunidad real para las agencias.

En abril, estaremos lanzando ofertas NDC de American Airlines y United Airlines, y pronto se anunciarán más conexiones con Finnair y las aerolíneas del Grupo Lufthansa. Pero eso no es todo. Más adelante, en el transcurso del año, también integraremos Aeroméxico y Emirates, entre otros. Estas nuevas aerolíneas se unirán a nuestras aerolíneas NDC existentes: las cuatro aerolíneas del Grupo Avianca, Qantas, Qatar Airways y Singapur Airlines. Para aprovechar las opciones de contenido adicionales proporcionadas por estas integraciones NDC, es importante comprender cómo accede a ese contenido. En México, por el momento solo Grupo Avianca, American Airlines y United Airlines se encuentran disponibles.

### Sabre proporciona una solución integrada

Así, el lugar desde donde accede al contenido, no cambia. Puede acceder al contenido de NDC junto con las opciones tradicionales dentro de Sabre Red 360, o utilizando nuestra herramienta corporativa de reservas en línea, GetThere. Miles de agencias han activado las funcionalidades de NDC a través de Sabre y están comprando y reservando pedidos de NDC.

Finalizamos el 2022 implementando capacidades adicionales para mejorar la experiencia de los usuarios y viajeros de Sabre Red 360:

1. La capacidad de comprar, reservar y pagar asientos (para aerolíneas que utilizan el esquema NDC versión 17.2)

2. Comprar por números de viajero frecuente
3. Soporte para precios continuos
4. La capacidad de mostrar branded fares durante la cotización

Ahora, no solo puede reservar asientos, sino que también puede ayudar a los viajeros a obtener contenido más relevante al incluir información de viajero frecuente y ver las características de la familia tarifaria para que la comparación de ofertas sea aún más fácil.

### Los viajes no se detienen en la compra y emisión del boleto

El desafío de gestionar eficientemente los cambios en los planes de viaje ha aumentado claramente en los últimos años. Hemos prestado la misma atención a la implementación de capacidades de servicio y a la mejora de las integraciones de mid y back-office. Ahora, además de poder cancelar, anular y reembolsar reservas, también puede completar cambios voluntarios a través de boletos revisados. Y, lo más emocionante de todo, pronto podrá reservar itinerarios para varios pasajeros que incluyan adultos, niños e infantes, desbloqueando aún más oportunidades de viajes de ocio. Para fin de año, también podrá comprar, reservar y pagar asientos de aerolíneas que utilicen la versión del esquema 18.2 NDC.

### Viajes corporativos, GetThere y NDC

Los clientes de GetThere han podido acceder a ofertas NDC que cumplen con la política de viajes desde el 2021, y su acceso a contenido en tiempo real se expande automáticamente a medida que nuevas aerolíneas comienzan a distribuir su contenido NDC a través de Sabre

GetThere muestra las ofertas de NDC junto con las opciones tradicionales, lo que facilita la reserva del mejor itinerario. Tras bambalinas, el cliente de una TMC dentro de una corporación, puede usar Sabre Red 360 para atender pedidos NDC reservados a través de GetThere, lo que facilita la gestión de planes cambiantes de los viajeros.

Cada eslabón de la cadena de los viajes tiene valor y trabajo que hacer para incrementar NDC

Ninguna compañía por si sola puede hacer que NDC despegue. Si la industria de viajes va a escalar NDC, existe la necesidad de una colaboración continua. Al trabajar juntos, los beneficios de NDC para los agentes de viajes y los viajeros corporativos aumentarán.

Para conocer más de Sabre y NDC:

Si usted ya es un agente de viajes conectado a Sabre, vaya a Sabre Central Marketplace y active la funcionalidad de NDC a través de la API de Oferta y Pedido y Sabre Red 360. Si es cliente de GetThere, póngase en contacto con su representante de GetThere para recibir indicaciones cómo activar NDC en sus sitios de GetThere. Si su agencia no está conectada aún a Sabre, en México contacte a Mariana Pérez Ponce de León ([mariana.perez@sabre.com](mailto:mariana.perez@sabre.com)), New Business Regional Manager and Account Management. Visite también [www.sabre.com/ndc](http://www.sabre.com/ndc)





**Lo que tienes que saber**

# Celebra Tú Niño

## Interior

Por Mac kroupnesky

**A**bril es en mes en el cual celebramos la niñez. Entonces, hoy te invito a recordar y celebrar a ese ser tenaz, curioso, bello e imparable que constituye una parte fundamental de tu ser, ¡tu niño interior!

**E**xisten varias formas de conectar con ella o él, a continuación, te ofrezco cinco actividades que te permitirán despertar a esa hermosa criatura que vive dentro de ti y darle un nuevo sentido al Día del Niño.

1. **E**scríbele una carta de elogio a tu yo más joven: Siéntate con papel y lápiz y abre tu corazón. Escribe todo lo que recuerdas de ella o él. Aquellos momentos de fuerza, alegría y belleza. Esos momentos de descubrimiento y realización. Escribe y escribe y escribe. Sácalo todo. Y después depura el texto, hasta dejar un testimonio íntimo, profundo y trascendente de ese amor. De ese amor limpio y sencillo. De ese amor que te profesas a través de abrazar a tu niña/niño interior.

2. **H**az un viaje por los senderos del recuerdo: Ponte a ver fotos antiguas, ver películas caseras o volver a visitar un lugar de tu infancia. Yo recuerdo cuando visité nuevamente la casa donde vivía de niño, como todo parecía más pequeño. Al igual, como cada rincón ofrecía una historia específica. Éntrale al ejercicio con apertura. Presta atención a cualquier emoción que surja mientras lo haces y conéctate con los sentimientos y experiencias de tu yo más joven. Disfruta, realmente disfruta el viaje.

3. **R**evive una actividad de tu infancia: Piense en algo que te encantaba hacer cuando eras niña/niño. ¿Cuál era tu juguete y juego preferido? ¿Te gustaba dibujar, bailar o practicar algún deporte? Reserve algo de tiempo para volver a participar esa actividad y ve cómo te hace sentir. Sin duda abrirá una ventana que enriquecerá nuevamente tu vida. Inténtalo. Tienes todo que ganar y nada que perder





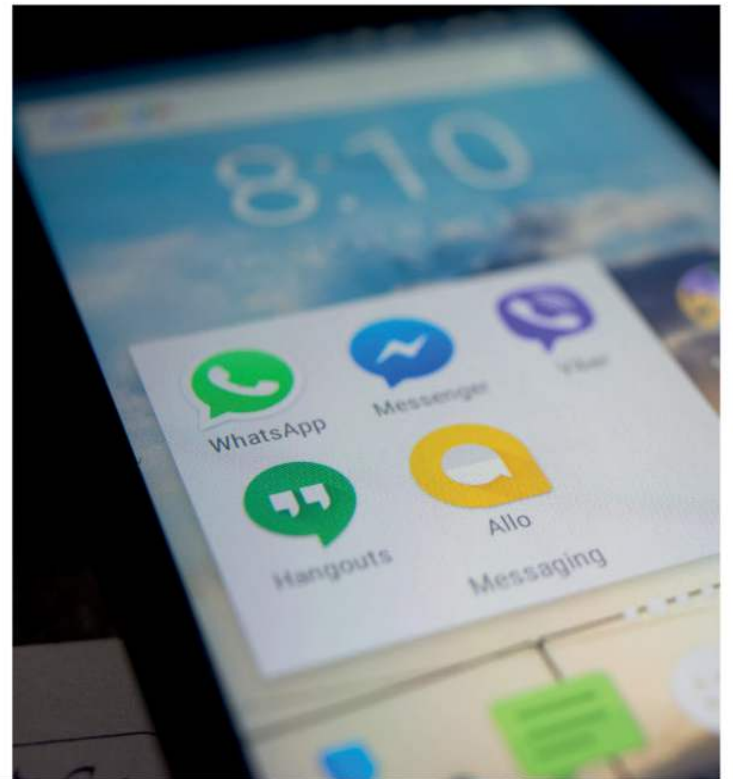
4. **C**rea una obra de arte: Siéntate con algunos materiales de arte y crea una obra de arte que represente a tu niño interior. Podrías hacer un dibujo de ti mismo cuando eras niña o niño, crear un collage de imágenes que te recuerden tu infancia o pintar un cuadro de tu recuerdo favorito de la infancia. Deja volar tu imaginación. No te limites. No juzgues. Fluye y disfruta el sencillo y hermoso acto de crear.

5. **P**ractica la visualización. Este es el ejercicio que más me gusta: Siéntate en un lugar tranquilo, cierra los ojos y viaja al pasado. Visualízate cuando tenías cinco o seis años. Vete jugando, enfrentando la vida, descubriendo. Siente esa energía imparable. Esa curiosidad. Esa capacidad de encontrar la magia en las cosas más sencillas. Ahora, imagina que estás teniendo una conversación con ella o él y hazle preguntas como "¿Qué he olvidado, qué me quieres enseñar para que recupere esa felicidad que veo en ti?" O a la mejor tu niña o niño tuvo una infancia complicada y esta criatura está triste, enojada o retraída. Aquí la dinámica sería diferente. Por ejemplo, podrías abrazarla y permitirle sentir todo ese amor incondicional de un adulto que nunca le va traicionar. Y ese adulto eres tú. Tú eres esa amiga, ese amigo, ese guardián incondicional que requiere para sanar y volver a creer en el amor.

**E**n conclusión, en este mes del niño, abraza a tu niña, a tu niño interior. Celebrate. Revive tu esencia más pura a través de realizar uno o varios de los ejercicios aquí descritos y permite que esa energía limpia, pura y poderosa de tu niñez te envuelva. Todo está bien aquí y ahora. Inhala, sonríe, exhala y di ahhhhhh!!!!.

# ¡Feliz Día del Niño!

# Ola de Hackeo en cuentas de Whatsapp



Como lo hacen y  
como Protegerte



Whatsapp es la plataforma más conocida para intercambiar mensajes. Millones de personas en el mundo lo utilizamos a diario y los creadores se esfuerzan por escuchar las necesidades de los usuarios y mantener en constante actualización su plataforma; sin embargo, **desgraciadamente desde hace algunas semanas están hackeando numerosas cuentas para estafar con los contactos**, ¿cómo lo están haciendo? ¿Cómo evitar caer y cómo proteger tu cuenta al máximo?

Whatsapp era una joya para los hackers pues podían espiar conversaciones «privadas» para poder estafar y tener acceso a los contactos más cercanos de la víctima. Se hacen pasar por esa persona porque el servicio de mensajería no tenía ningún tipo de encriptado y los mensajes estaban en internet de acceso libre.

Es un problema grave donde están robando identidades y utilizándolas para delitos preocupantes. **Afortunadamente el gigante de la mensajería se ha dado cuenta que necesita más seguridad y ha creado varios mecanismos para mantenernos a salvo.** No te aseguran que no serás víctima nunca pero sí será mucho más complicado que suceda.

¿Cómo identificar que una cuenta ha sido hackeada?

Si fuiste víctima de hackeo en tu cuenta de Whatsapp lo sabrás con algunas señales como un mensaje de texto proveniente de la aplicación con un código de inicio de sesión que tú no solicitaste. Generalmente el hacker se hace pasar por personal de la empresa y te lo exige mediante engaños donde es muy fácil caer. Con esos datos el ciberdelincuente podrá tener acceso libre a tu cuenta.



**Los hackers van ideando cada vez más maneras de llegar a su objetivo pero con estos filtros disminuirá el riesgo de ser víctima de un hackeo.**

Si así sucede y has sido víctima, **es importante que avises a las personas con las que estabas chateando en los últimos días**, para que no hagan ningún movimiento si les llega un mensaje desde tu número de celular. El delincuente no tendrá acceso a tus contactos en general, sino a tus conversaciones personales y con grupos

¿Cómo recuperar tu cuenta que ha sido hackeada?

En realidad es rápido y muy sencillo pero debes actuar de inmediato. **Regístrate en Whatsapp nuevamente introduciendo el número de teléfono y el código de seis dígitos que te envían por mensaje de texto.** Cuando se valide tu inicio de sesión el hacker ya no tendrá acceso a tu cuenta.

Ahora, si el hacker activa la verificación de dos pasos será mucho más complicado pues deberás esperar siete días para que lo validen y puedas tener acceso nuevamente a tu cuenta. En caso de no lograrlo, lo mejor es contactar a Whatsapp directamente para que te ayuden a recuperarla o al menos eliminarla. **Envía un correo a support@whatsapp.com con «Pérdida/Robo: desactivar mi cuenta» en el asunto.**

¿Cómo proteger tu cuenta?

La verificación de dos pasos es una gran ayuda para este tipo de casos, solo debes activarla en el menú de ajustes, seleccionar «Cuenta» y «Verificación en dos pasos». El sistema solicitará un código PIN que solo tú sabrás.

También puedes activar las notificaciones de seguridad para que te avisen cuando exista una actividad no hecha por el usuario. Entra al menú de ajustes, elige «Cuenta», luego «Seguridad» y selecciona la opción de «Mostrar notificaciones de seguridad».

Los hackers van ideando cada vez más maneras de llegar a su objetivo pero con estos filtros disminuirá el riesgo de ser víctima de un hackeo.

# EcoMetro

## Los activistas por la tierra

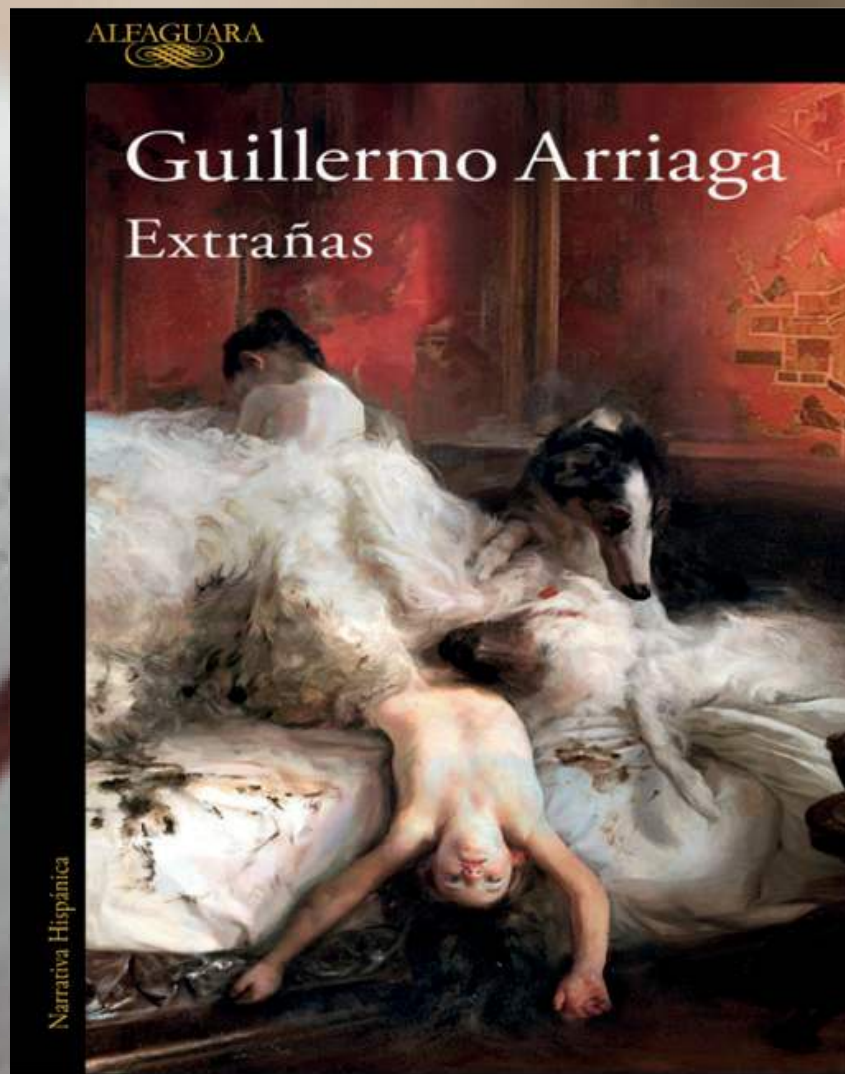
¿Habían escuchado alguna vez de ellos? Pues es una organización mundial que se llama Amigos de la Tierra; se dedican a defender la energía comunitaria, fomentar un uso equitativo de los recursos, promover una alimentación sana y justa, luchan por una economía justa, frenan la destrucción de la naturaleza y trabajan con comunidades locales.

En México, la sede se encuentra en San Cristóbal de las Casas, Chiapas. Su acción se dirige a mujeres, niños, ancianos, familias, cooperativas, organizaciones sociales y productivas, y su aporte alcanza a 8 estados de la república. Los temas que tratan son agroecología, agua, energía, soberanía alimentaria, derechos humanos, salud mental, medio ambiente, cambio climático, represas, minería, plantaciones forestales, mujeres, bosques, biodiversidad, alternativas, tratados de libre comercio y, deuda externa y ecológica. Su trabajo lo llevan a cabo por medio de talleres, campañas, cursos, materiales educativos, publicaciones, capacitación, escuela, herramientas de difusión e información, investigación, asesoría, acompañamiento, activismo medioambiental, internet, etc.

¿Qué tiene que ver esto con el turismo? Pues como Chiapas es el primer productor de plátano en el país, es posible visitar la región del Soconusco e ir a una plantación bananera en Mazatán a tan sólo 30 kilómetros de Tapachula; donde se produce la mayor cantidad de plátano o guinea (como se le conoce en la región) de México. La experiencia no sólo es recorrer hectáreas de plantación, es conocer el sistema de producción, recolección y distribución para que llegue a los hogares mexicanos.

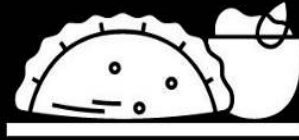
La región del Soconusco es visitada por europeos y estadounidenses; invitemos a nuestros clientes a vivir la experiencia, y abonemos a los Amigos de la Tierra.

# Disfrutando mi momento



**“No era un animal, quizá tampoco un ser humano, parecía un ángel roto, perdido, ignorado.»**

**Inglaterra, 1781. William Burton, un joven noble, afronta un encuentro cuya intensidad marcará y cambiará su vida. Resuelto, se embarca en una aventura donde conocerá a los genios de la época, de quienes absorberá cuantos conocimientos y experiencias ponen asu alcance para encarar situaciones extremas. La amistad, el amor y la determinación serán sus aliados para enfrentarse a un mundo bizarro y cruel, en el cual se pondrá a prueba su carácter y deberá demostrar si tiene el temple para convertirse en quien desea ser o lamentará para siempre su falta de valentía. Extrañas recorre el fascinante despegue de la ciencia en el siglo XVIII y su pugna con posturas religiosas y aristocráticas. En el corazón de esta novela habita una profunda reflexión sobre la insondable condición humana y nos asoma con empatía al mundo de lo diferente y lo anómalo, en un desfile de personajes entrañables y con vidas al límite. Arriaga da un giro en su narrativa con esta magistral novela, cuya fiereza conduce al lector al vértigo y a confrontarse consigo mismo en sus más íntimos miedos, penas y prejuicios.**



## Pan de Polenta



¡¡Algo Diferente !!

### Ingredientes

- Perejil picado 10 g
- Leche 1 y 1/2 L
- Ciboulette picada 10 g
- Queso parmesano rallado 100 g
- Rúcula 1 Atado
- **Aceite de oliva** Cantidad necesaria
- Nueces tostadas 50 g
- Sal Cantidad necesaria
- Queso azul 200 g
- Reducción de aceto balsamico Cantidad necesaria
- Polenta 500 g

### Paso a Paso

- Cocinamos en leche polenta sin dejar de revolver. Luego, agregamos queso parmesano, ciboulette y perejil. Mezclamos bien y llevamos a un molde que taparemos con un film. Reservamos en la heladera.
- Una vez que esté fría, la cortamos en rodajas de polenta gruesas y las doramos en una sartén con aceite de oliva de ambos lados.
- Para el emplatado, servimos sobre cada rodaja de **polenta** dorada, rúcula, queso azul, nueces tostadas y condimentamos con una reducción de aceto balsámico.
- Servimos.



# Novedades y Curiosidades de la Industria



Por Josué Meza

## Novedades

Los taxis aéreos eléctricos ya están a la vuelta de la esquina. Esta vez United Airlines y Archer Aviation anunciaron que a partir del 2025 ya tiene la primera ruta de taxi aéreo en Chicago, entre el Aeropuerto Internacional de O'Hare (ORD) y Veriport Chicago. Este último es el minipuerto vertical de aeronaves más grande de los Estados Unidos y está localizado en el Distrito Médico de Illinois. El recorrido en el taxi eléctrico será de escasos 10 minutos comparado con un viaje similar en automóvil que dura una hora o mucho más si es en la hora pico de tráfico. Chicago es la tercera ciudad más poblada de los Estados Unidos, es un centro de negocios muy importante y allí se encuentra la central de United Airlines. Los taxis aéreos eléctricos de despegue vertical son parte del esfuerzo que está llevando a cabo la industria de la aviación comercial para descarbonizar los medios de transporte.

## Curiosidades

Esta vez continuamos con United Airlines. La aerolínea anunció el mes pasado que ha contratado al personaje de Plaza Sésamo, Oscar "El Gruñón", como su primer Director de Basura, en inglés Chief Trash Officer y como ustedes saben lo que más ama Oscar es la basura. Se trata de promover las ventajas del combustible de aviación sostenible (SAF) a través de 30 videos originales donde Oscar junto a empleados reales de la aerolínea explica los beneficios del SAF. "United reclutó a Oscar para ayudarnos a educar al público viajero de todas las edades sobre SAF y unirlos a la causa de la lucha contra el cambio climático, desde cáscaras de plátano hasta grasa para freír. Oscar está calificado para ayudarnos a explicar por qué la basura podría ser el tesoro que alimenta los aviones del futuro", indicó el director de comunicaciones de United. Como parte del acuerdo la aerolínea apoya a Plaza Sésamo con una donación a la organización educativa Welcome Sesame; por otro lado, la aerolínea ha realizado inversiones y firmando acuerdos por cerca de 3 billones de galones de SAF que incluye la conversión a combustible sostenible de materias como el aceite de cocina usado, grasas animales, residuos forestales y desechos domésticos.

# Desestrésate

Un gato maullaba y ningún ratón se dejaba atrapar .  
entonces el gato cambió de táctica y empezó a ladrar y los ratones iban saliendo de sus escondites .El gato atrapó a un ratoncito y éste le dijo:  
¿Eres un tramposo! Sí eres un gato, ¿Por qué ladras?

El gato, muy serio ,le respondió :  
Mijo, es que hoy en día el que no sepa dos idiomas , ¡Se muere de hambre!



En la esquina se encuentran un borracho  
tirado en la calle y la mujer le dice a su marido:  
Mira ese tipo borracho, que está ahí era mi  
novio y desde que lo dejé hace 10 años empezó a  
tomar.  
El marido le responde :  
Increíble nunca había visto a un tipo festejar  
tanto.



Mamá, volví a discutir con mi  
Marido y para castigarlo, me voy a tu casa.  
Eso no servirá hija, si de verdad quieres  
castigarlo yo me voy a la tuya

HA  
HA  
HA



Un borracho se tropieza con un militar y le dice:  
Disculpe mi sargento...  
¿Como qué sargento, no ve las estrellas?  
Bueno, disculpa mi cielo.



# Aniversarios Mayo

**Czech**Republic

17 años

10 mayo

 InterMundial

43 años

20 mayo

  
Viajes Coaplaza

34 años

12 mayo

**A.C. TOURS**<sup>®</sup>  
Hacemos realidad su sueño *TOUR OPERATOR*

27 años

22 mayo

  
REPRESENTACIONES  
**mmg**

38 años

25 mayo



# FELIZ CUMPLEAÑOS

“Unidos somos más fuertes”



**Miguel Galicia**  
1 de Mayo



**Antonio Cantú**  
7 de mayo



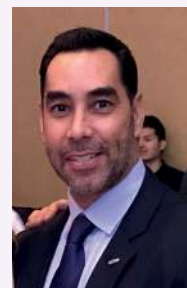
**Miguel Hinojosa**  
10 de mayo



**Madeleine Rodriguez**  
12 de mayo



**Doris Stempa**  
14 de mayo



**Rafael Aponte**  
17 de mayo



**Federico Mainfelt**  
18 de mayo



**Oscar Isgleas**  
20 de mayo



**Patricia Torres**  
22 de mayo



**Monika Hachtel**  
24 de mayo



**Giancarlo Mulinelli**  
25 de mayo



**Adriana Reyes**  
25 de mayo





# NEW AIRLINE STOREFRONT



Mejore su estrategia de ventas con el New Airline Storefront de Sabre: Una experiencia de venta pionera en la industria que facilita la comparación de precios y se enfoca en el valor total de la oferta.

Visite nuestra página de [www.sabre.com](http://www.sabre.com) **NewAirlineStorefront**\* para obtener más información sobre el valor que esta nueva solución puede generar para su negocio y sus clientes.

\* El sitio web solo está disponible en inglés.

**Sabre.**