



Consejo de Promoción Turística

ESTADOS UNIDOS

HOUSTON, TX

Residentes con un  
ingreso familiar  
combinado superior a  
100,000 dólares  
americanos anuales

Segmento de  
“RELAJACIÓN”

## HOUSTON, TX

<b>País</b>	<b>ESTADOS UNIDOS</b>
<b>Plaza</b>	<b>HOUSTON, TEXAS<sup>1</sup></b>
<b>Población objetivo</b>	Residentes del área de cobertura de la oficina del CPTM en Houston, con <b>un ingreso familiar combinado superior a los 100,000 dólares anuales.</b>
<b>Segmento</b>	<b>Relajación</b>

<b>Antecedentes</b>	<p>En el 2006, llegaron a México 558,170 turistas residentes del área de cobertura de Houston vía aérea a México, de los cuales el 36% ó 200,995 contaba con ingresos familiares combinados superiores a los 100,000 dólares anuales. Por otro lado, 319,298 vinieron a México por placer independientemente de su nivel de ingreso. De tal manera que el tamaño del mercado de este segmento es de 107,591.</p> <p>En ese año, los viajes de placer representaron el 57.2% de los turistas que llegaron a México; en el periodo 2000 al 2006, la participación ha sido del 54.6%<sup>2</sup>.</p>	<b>Público Objetivo</b>
	<p>Actualmente, el SIOM reporta la llegada de 2,304,097 turistas estadounidenses por vía aérea a México desde enero hasta el mes de abril del 2008, lo que demuestra un crecimiento de 4.9% con relación al mismo periodo de 2007<sup>3</sup>.</p> <p>En el 2007, llegaron a México 5,903,827 turistas estadounidenses por vía aérea a México, lo que se traduce en un incremento del 3.7% en relación a 2006<sup>4</sup>.</p> <p>Adicionalmente, durante 2007 se registró la llegada de 2,343,017 turistas estadounidenses de internación por vía terrestre y de otros 8,414,000 turistas fronterizos, lo que arroja un total de 16,660,844 turistas provenientes de Estados Unidos a lo largo de 2007.</p> <p>Estados Unidos se ha mantenido en el primer lugar en generación de turistas a México, seguido por Canadá. Las llegadas de estadounidenses representaron durante el 2007 el 67.9% del turismo de internación en México, equivalente al 64.9% de los visitantes por vía aérea a territorio nacional<sup>5</sup>.</p> <p>Se calcula que en los últimos años el incremento de visitantes por motivo de vacaciones, recreación y ocio de Estados Unidos a México ha sido</p>	<b>País</b>

<sup>1</sup> Ver sección "lectura, interpretación y uso de la información" para conocer el área de cobertura de la oficina del CPTM en Houston, TX.

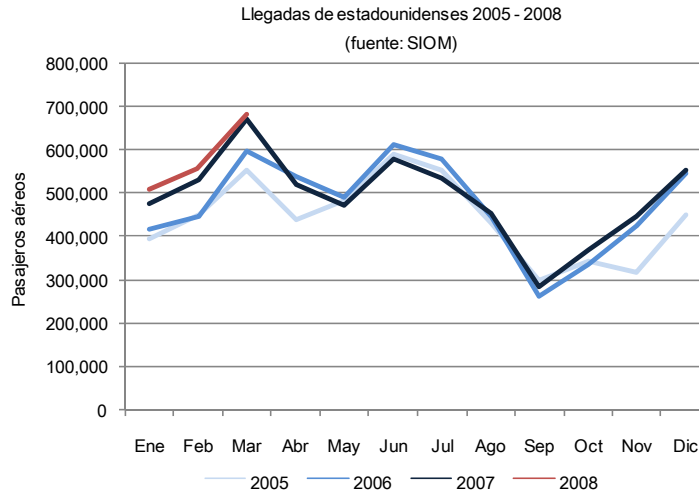
<sup>2</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1

<sup>3</sup> SIOM 2007

<sup>4</sup> SIOM 2007

<sup>5</sup> SIOM y BANXICO 2007

más por visitas en cruceros. La proporción se estima en 40% crucero y 60% no crucero<sup>6</sup>.



<b>Posición y competencia aspiracional.</b>	México se encuentra posicionado en el:	Público Objetivo
	a) 4º lugar aspiracional dentro del segmento con ingresos superiores a los 100,000 dólares anuales <sup>7</sup> . b) 3º lugar aspiracional dentro del segmento de "relajación" <sup>8</sup> .	
	Los países que se encuentran en los primeros lugares dentro del posicionamiento aspiracional, de acuerdo a los segmentos a) y b) citados anteriormente, son:	Público Objetivo
	a) El Caribe (29%), Italia (22%), Australia (16%), y México (14%) <sup>9</sup> . b) El Caribe (41%), Italia (27%), y México (21%) <sup>10</sup> .	
	<b>Fuera de su país:</b> Italia, Australia, El Caribe (Bermudas, Jamaica, Bahamas) y Nueva Zelanda <sup>11</sup> . <b>En su propio país:</b> Hawai, Florida, los Parques Nacionales, Orlando, Las Vegas y Nueva York <sup>12</sup> . <b>Observación:</b> En general, los americanos preferirán ir a destinos que sean identificados como "amigables" a los Estados Unidos o a la cultura americana y evitarán viajar hacia destinos que muestren actitudes terroristas o anti-estadounidenses <sup>13</sup> .	País
<b>Posición y competencia</b>	México es el 1er destino <sup>14</sup> .	Plaza

<sup>6</sup> MCG-2

<sup>7</sup> CPTM 2007-2

<sup>8</sup> CPTM 2007-2

<sup>9</sup> CPTM 2007-2

<sup>10</sup> CPTM 2007-2

<sup>11</sup> MCG-1 y Ypartnership

<sup>12</sup> MCG-1 y Ypartnership

<sup>13</sup> MCG-1

<sup>14</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-2

<b>real en viajes.</b>	Desde los aeropuertos del área de Houston los principales destinos son <b>México</b> , Reino Unido, Alemania, Francia, Japón, Belice, Costa Rica, Países Bajos, Guatemala y Brasil <sup>15</sup> .		Plaza
<b>Competencia geográfica y en distancia</b>	Belice, Costa Rica, el Caribe, Europa (en general), Guatemala, California, Florida, Nevada y Hawai <sup>16</sup> .		Plaza
<b>Posición y competencia en recordación publicitaria</b>	<p style="text-align: center;"><b>Verano 2007<sup>17</sup></b></p> <p style="text-align: center;">Advertising Awareness Top of Mind</p> <p><b>1) México (37%)</b> 2) Jamaica (5%) 3) Canadá (3%) 4) Francia (3%) 5) Italia (3%)</p> <p style="text-align: center;">Advertising Awareness Share of Mind</p> <p><b>1) México (44%)</b> 2) Italia (9%) 3) Canadá (9%) 4) Jamaica (9%) 5) Italia (9%)</p>	<p style="text-align: center;"><b>Invierno 2007<sup>18</sup></b></p> <p style="text-align: center;">Advertising Awareness Top of Mind</p> <p><b>1) México (24%)</b> 2) Costa Rica (5%) 3) Reino Unido (5%) 4) Italia (5%) 5) Jamaica (4%)</p> <p style="text-align: center;">Advertising Awareness Share of Mind</p> <p><b>1) México (29%)</b> 2) Italia (10%) 3) Francia (8%) 4) Reino Unido (8%) 5) Costa Rica (6%)</p>	Plaza

<b>Exposición a medios</b>	<p><b>Periódico.</b>- 79% de los adultos que viven en los 50 principales mercados de Estados Unidos leen el periódico en el transcurso de la semana. Más de la mitad leen el periódico todos los días y un 62% lo lee cada domingo. A nivel nacional se venden más de 54 millones de ejemplares diariamente y 58 millones en domingo.</p> <p><b>Televisión.</b>- El Censo de Estados Unidos, estima que los adultos pasaron un promedio de 1,669 horas expuestos ante la televisión en el año 2004, lo cual equivale a un promedio de 4.57 horas al día. La tendencia para ver televisión por cable o satélite se ha incrementado en tanto que las horas de exposición a televisión abierta se han reducido.</p> <p><b>Revistas.</b>- 85% de la población adulta lee revistas y el 81% de los compran al menos un revista por año. Se estima que la población lee un promedio de 9 revistas al mes, en tanto que la población afro-americana lee hasta 12 revistas al mes.</p> <p><b>Radio.</b>- Los adultos han incrementado la cantidad de horas escuchando radio a 1,032 al año. Las noticias comentadas son el formato más popular.<sup>19</sup></p>	País
----------------------------	--	------

<sup>15</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-2

<sup>16</sup> CPTM 2007-1

<sup>17</sup> CPTM 2007-3

<sup>18</sup> CPTM 2007-3

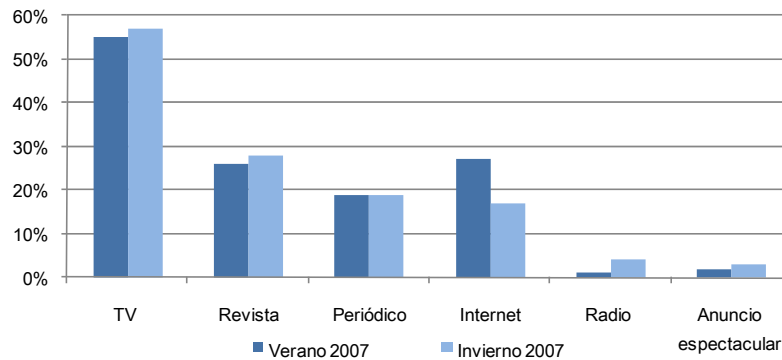
<sup>19</sup> EUROMONITOR. Datos de 2004

¿En qué medio recuerda haber visto publicidad sobre México?

Medio	Verano 2007	Invierno 2007
TV	55%	57%
Revista	26%	28%
Periódico	19%	19%
Internet	27%	17%
Radio	1%	4%
Anuncio espectacular <sup>20</sup>	2%	3%

Plaza

Recordación de medios publicitarios en Houston para las temporadas de verano e invierno 2007. (Fuente: CPTM, 2007)

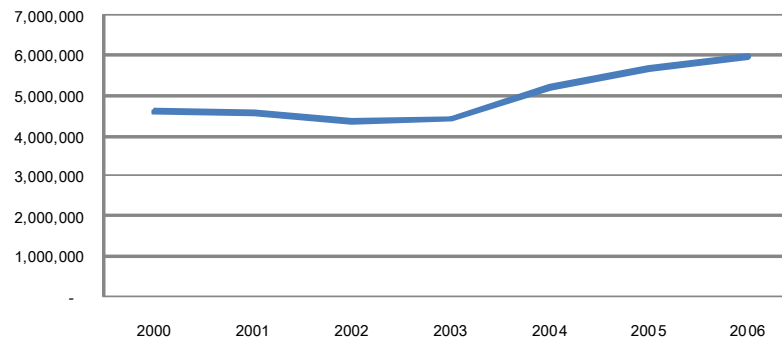


Tamaño estimado del mercado potencial

Se estima que el total de turistas aéreos potenciales provenientes del área de cobertura de la oficina de Houston, sin importar el propósito del viaje asciende a 5,959,544 personas<sup>21</sup>.

Plaza

Pasajeros aéreos del área de cobertura de la oficina de Houston hacia destinos internacionales, 2000-2007. (Fuente: Departamento de Comercio)



<sup>20</sup> CPTM 2007-3

<sup>21</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-2

	<p>Mercado de Sol y playa estimado para Estados Unidos de 11.7 millones de turistas al año.</p> <p>Mercado de Cultura estimado para Estados Unidos de 13.8 millones de turistas al año.</p> <p>Mercado de Naturaleza estimado para Estados Unidos de 13.1 millones de turistas al año, entre actividades de ecoturismo (7.2 millones de turistas) y al aire libre (5.9 millones de turistas)<sup>22</sup>.</p>	País																																																																																																																									
<p><b>Participación de mercado</b></p>	<p>11.6% en el 2000 11.7% en 2007<sup>23</sup></p> <p>Participación de mercado para competidores selectos de México en el área de cobertura de la oficina de Houston. (Fuente: Departamentos de Comercio y Transporte de EE.UU., 2007)</p> <table border="1"> <caption>Participación de mercado para competidores selectos de México en el área de cobertura de la oficina de Houston (2007)</caption> <thead> <tr> <th>País</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>California</td><td>42%</td></tr> <tr><td>Florida</td><td>23%</td></tr> <tr><td>Nevada</td><td>16%</td></tr> <tr><td>México</td><td>12%</td></tr> <tr><td>Europa</td><td>3%</td></tr> <tr><td>Hawai</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Belice</td><td>1%</td></tr> <tr><td>Costa Rica</td><td>2%</td></tr> <tr><td>Caribe</td><td>0%</td></tr> <tr><td>Guetemala</td><td>0%</td></tr> </tbody> </table> <p>Participación de mercado en el área de cobertura de la oficina de Houston para el conjunto de competidores seleccionados. (Fuente: Departamento de Comercio y Transporte).</p> <table border="1"> <caption>Participación de mercado en el área de cobertura de la oficina de Houston (2000-2007)</caption> <thead> <tr> <th>Año</th> <th>California</th> <th>Florida</th> <th>Nevada</th> <th>México</th> <th>Europa</th> <th>Hawai</th> <th>Belice</th> <th>Costa Rica</th> <th>Caribe</th> <th>Guetemala</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2000</td><td>45.00%</td><td>23.00%</td><td>14.00%</td><td>12.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> <tr><td>2001</td><td>44.00%</td><td>22.00%</td><td>15.00%</td><td>11.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> <tr><td>2002</td><td>44.00%</td><td>24.00%</td><td>15.00%</td><td>11.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> <tr><td>2003</td><td>43.00%</td><td>23.00%</td><td>15.00%</td><td>12.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> <tr><td>2004</td><td>44.00%</td><td>23.00%</td><td>15.00%</td><td>12.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> <tr><td>2005</td><td>43.00%</td><td>23.00%</td><td>15.00%</td><td>12.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> <tr><td>2006</td><td>42.00%</td><td>23.00%</td><td>15.00%</td><td>12.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> <tr><td>2007</td><td>42.00%</td><td>23.00%</td><td>16.00%</td><td>12.00%</td><td>3.00%</td><td>1.00%</td><td>1.00%</td><td>2.00%</td><td>0.00%</td><td>0.00%</td></tr> </tbody> </table>	País	Porcentaje	California	42%	Florida	23%	Nevada	16%	México	12%	Europa	3%	Hawai	1%	Belice	1%	Costa Rica	2%	Caribe	0%	Guetemala	0%	Año	California	Florida	Nevada	México	Europa	Hawai	Belice	Costa Rica	Caribe	Guetemala	2000	45.00%	23.00%	14.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	2001	44.00%	22.00%	15.00%	11.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	2002	44.00%	24.00%	15.00%	11.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	2003	43.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	2004	44.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	2005	43.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	2006	42.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	2007	42.00%	23.00%	16.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%	
País	Porcentaje																																																																																																																										
California	42%																																																																																																																										
Florida	23%																																																																																																																										
Nevada	16%																																																																																																																										
México	12%																																																																																																																										
Europa	3%																																																																																																																										
Hawai	1%																																																																																																																										
Belice	1%																																																																																																																										
Costa Rica	2%																																																																																																																										
Caribe	0%																																																																																																																										
Guetemala	0%																																																																																																																										
Año	California	Florida	Nevada	México	Europa	Hawai	Belice	Costa Rica	Caribe	Guetemala																																																																																																																	
2000	45.00%	23.00%	14.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	
2001	44.00%	22.00%	15.00%	11.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	
2002	44.00%	24.00%	15.00%	11.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	
2003	43.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	
2004	44.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	
2005	43.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	
2006	42.00%	23.00%	15.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	
2007	42.00%	23.00%	16.00%	12.00%	3.00%	1.00%	1.00%	2.00%	0.00%	0.00%																																																																																																																	

<sup>22</sup> MCG-1

<sup>23</sup> CPTM 2007-1.

## ASPECTOS SOCIO – DEMOGRÁFICOS

<b>Aspectos socio – demográficos</b>	<b>Edad:</b> En el histórico 2000 al 2006, el 30% de los turistas que viajaron a México tenían entre 25 y 39 años de edad. En el 2006, este grupo participó con 20% <sup>24</sup> .	Plaza
	<b>Nivel educativo:</b> El 92% de turistas objetivo cuentan con estudios de universidad o postgrado <sup>25</sup> .	Población Objetivo
	<b>Ocupación:</b> El 68% es empleado ya sea de medio tiempo o de tiempo completo, mientras que el 6% trabaja por su cuenta y el 11% es jubilado <sup>26</sup> .	
	<b>Estado Civil:</b> El 83% viven en pareja o están casados, 6% se encuentran divorciados o viudos y 11% son solteros <sup>27</sup> .	
	<b>Fase en el ciclo de vida:</b> Desde la etapa en que la pareja es mayor y tiene hijos mayores dependientes hasta que la pareja deja de tener hijos dependientes y uno de los cónyuges aún labora.	País
<b>Costumbres de ocio:</b> Dentro de la cultura americana las costumbres de ocio más extendidas son: estar en contacto (por teléfono o en persona) con familiares y amigos, mirar la televisión, leer, hacer caminatas y trabajar en el jardín. La música más escuchada es popular y country <sup>28</sup> .	País	

## ASPECTOS PSICOGRÁFICOS

<b>Aspectos psicográficos</b>	Culturalmente los estadounidenses, tienen una percepción de sí mismos y de su país de “grandiosidad” y con rasgos egocéntricos. Lo visual cobra mucha importancia y por tanto, la apariencia propia de todo lo que les rodea, así como los aspectos corporales <sup>29</sup> .	País
	El área de Houston es una de las más conservadoras; poco abiertas a otras culturas. La familia cobra importancia, así como la religión, ya que se trata de uno de los lugares con una tasa menor de divorcio.	Plaza
<b>Escala de valores</b>	Los valores que presenta la cultura norteamericana son: la verdad, la integridad y el autocontrol. Entre más alto es el ingreso los valores también van integrando la importancia de hacer algo por los demás, llevar una vida moralmente correcta y la familia <sup>30</sup> .  <b>Observación:</b> Subyace, en el fondo, un duda respecto a la verdad, la integridad y la moral de las personas, que se traduce en un <b>escepticismo</b> que se refleja en dudas respecto a la información que proveen las empresas de turismo, especialmente las más grandes <sup>31</sup> , así como hacia la precisión de la información presentada en los medios <sup>32</sup> .	País

<sup>24</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1

<sup>25</sup> CPTM 2007-2.

<sup>26</sup> CPTM 2007-2

<sup>27</sup> CPTM 2007-2.

<sup>28</sup> MCG-1

<sup>29</sup> CPTM 2007-2

<sup>30</sup> Ypartnership

<sup>31</sup> Ypartnership y MCG-1

<sup>32</sup> Ypartnership

	de comunicación <sup>32</sup> .	
<b>Motivación para viajar</b>	<p>1.- <u>Fortalecer relaciones</u>: Estimular la convivencia con las personas que forman parte de su entorno afectivo, buscando como resultado mejorar sus relaciones afectivas y/o complacer a las personas con las que tiene este tipo de vínculos. Aplazará sus deseos y necesidades en función del grupo con el cual realiza el viaje.</p> <p>2.- <u>Autocomplacencia</u>: Contar con un espacio de tiempo para relajarse y hacer actividades placenteras y gratificantes.</p> <p>3.- <u>Estatus</u>: pertenecer a un grupo con el cual se siente identificado real o aspiracionalmente y ser reconocido por los integrantes de los grupos de pertenencia y sentirse parecido a sus grupos de referencia<sup>33</sup>.</p>	Población objetivo
<b>Aspectos que les preocupan</b>	Para la cultura americana en general las preocupaciones cotidianas son: el peso corporal, los ingresos, la salud, el trabajo y la vida personal <sup>34</sup> .	País
<b>Aspectos que le representan el éxito</b>	Para la cultura americana en general, el éxito se encuentra en estar satisfecho consigo mismo, tener un buen matrimonio, tener el control de su vida, tener su propia casa y tener hijos exitosos <sup>35</sup> . Entre más alto es el ingreso más se observan estos elementos como definitorios del éxito personal <sup>36</sup> .	País

## HÁBITOS DE VIAJE

<b>Estacionalidad</b>	<p>De acuerdo tanto a la IATA<sup>37</sup> como a la Dirección General de Aeronáutica Civil<sup>38</sup>, los meses de mayor afluencia de pasajeros del área de cobertura de Houston hacia México son los de: enero, abril, julio y diciembre.</p> <p>Por otra parte, de acuerdo al estudio de "Segmentación de la demanda turística con dirección a México" la población objetivo en esta plaza manifiesta un mayor interés de viaje en general hacia el extranjero durante los meses de mayo, junio y julio<sup>39</sup>.</p>	Plaza
-----------------------	---	-------

<sup>33</sup> CPTM 2007-2

<sup>34</sup> Ypartnership

<sup>35</sup> Ypartnership

<sup>36</sup> YPBR

<sup>37</sup> IATA 2006

<sup>38</sup> IATA 2006

<sup>39</sup> CPTM 2007-2



	<p>Comparativo de la estacionalidad de viajes en el área de Houston entre IATA, la DGAC y las preferencias de viaje en general del público objetivo.</p> <p>Nota al respecto de las fuentes: La información procedente de IATA corresponde a 2006; la información de la Dirección General de Aeronáutica Civil corresponde al promedio 2005-2007; la información obtenida del <u>Estudio de la segmentación de la demanda turística con dirección a México</u> corresponde al año 2007.</p>	
<p><b>Estadía</b></p>	<p>La participación de los turistas que han realizado viajes a México entre 1 y 3 noches ha disminuido 12 puntos porcentuales entre el 2000 y el 2006 (de 46 al 34%).</p> <p>La participación de los que realizan estancias entre 4 y 7 noches ha aumentado 14 puntos porcentuales en el mismo periodo (del 42 al 56%)<sup>40</sup>.</p>	<p>Población Objetivo</p>
	<p>Cada vez realizan una mayor cantidad de viajes cortos con una duración de 3 a 5 días y los viajes internacionales y en trayectos largos tiene una duración estimada de 8 a 14 días<sup>41</sup>.</p>	<p>País</p>
<p><b>Acompañantes</b></p>	<p>El 88% viaja con pareja o cónyuge y un 25% realiza el viaje con hijos<sup>42</sup></p>	<p>Población Objetivo</p>
<p><b>Frecuencia</b></p>	<p>Cuentan con un promedio de 22.6 días de vacaciones al año<sup>43</sup>.</p> <p>En total realizan 2.8 viajes de placer promedio internacionales por año, con una duración promedio de 5.9 días de estancia por destino<sup>44</sup>.</p> <p><b>Observación:</b> A nivel mundial, se observa una tendencia en la disminución de la frecuencia de viajes de larga distancia y el incremento en la cantidad de viajes en distancias cortas que realizan los turistas. Lo anterior debido a la oferta aérea de bajo costo y especialmente en servicio doméstico<sup>45</sup>.</p>	<p>Población Objetivo</p>

<sup>40</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1

<sup>41</sup> YPBR . MCG. y Ypartnership

<sup>42</sup> CPTM 2007-2

<sup>43</sup> CPTM 2007-2

<sup>44</sup> CPTM 2007-2

## PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA

	El proceso de decisión abarca un promedio de 1 a 6 meses previos a la realización de viaje. <sup>46</sup>	País																										
<p><b>Periodo de compra</b></p>	<p>La gente que viajó en enero, empezó a comprar en octubre,                  La gente que viajó en abril, empezó a comprar en enero,                  La gente que viajó en mayo, empezó a comprar en abril,                  La gente que viajó en junio, empezó a comprar en marzo,                  La gente que viajó en julio, empezó a comprar en abril,                  La gente que viajó en diciembre, empezó a comprar en octubre<sup>47</sup>.</p> <p>Distribución del mes de compra de boletos de avión del área de Houston a México durante 2006. (Fuente: IATA)</p> <table border="1"> <caption>Distribución del mes de compra de boletos de avión del área de Houston a México durante 2006. (Fuente: IATA)</caption> <thead> <tr> <th>Mes</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>enero</td><td>8.2%</td></tr> <tr><td>febrero</td><td>9.0%</td></tr> <tr><td>marzo</td><td>8.8%</td></tr> <tr><td>abril</td><td>9.2%</td></tr> <tr><td>mayo</td><td>4.0%</td></tr> <tr><td>junio</td><td>7.5%</td></tr> <tr><td>julio</td><td>10.0%</td></tr> <tr><td>agosto</td><td>7.0%</td></tr> <tr><td>septiembre</td><td>7.5%</td></tr> <tr><td>octubre</td><td>11.5%</td></tr> <tr><td>noviembre</td><td>10.0%</td></tr> <tr><td>diciembre</td><td>9.5%</td></tr> </tbody> </table>	Mes	Porcentaje	enero	8.2%	febrero	9.0%	marzo	8.8%	abril	9.2%	mayo	4.0%	junio	7.5%	julio	10.0%	agosto	7.0%	septiembre	7.5%	octubre	11.5%	noviembre	10.0%	diciembre	9.5%	Plaza
Mes	Porcentaje																											
enero	8.2%																											
febrero	9.0%																											
marzo	8.8%																											
abril	9.2%																											
mayo	4.0%																											
junio	7.5%																											
julio	10.0%																											
agosto	7.0%																											
septiembre	7.5%																											
octubre	11.5%																											
noviembre	10.0%																											
diciembre	9.5%																											
	<p>El 40% decide realizar el viaje entre 20 y 60 días antes del inicio del viaje, el 16% lo hace entre 61 y 180 días antes. El 22% lo decide entre 6 y 12 meses<sup>48</sup>. (Primero se decide y luego se reserva)</p> <p>El 38% hace la reservación entre 20 y 60 días antes del inicio del viaje, el 13% lo hace entre 61 y 180 días antes. El 13% entre 6 y 12 meses<sup>49</sup>.</p> <p>Para el 9% de los turistas, el viaje a México fue el primer viaje internacional<sup>50</sup>.</p>	Población Objetivo																										
<p><b>Búsqueda de información</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Utilizarán el <b>Internet</b> como el principal medio de búsqueda de información (96%), especialmente en lo relacionado con tarifas, itinerarios y horarios, verificar la calidad y las expectativas iniciales a través de las fotografías y para ubicar en mapas lugares y distancias.</li> </ul>	Público Objetivo con información nacional																										
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Referencias de personas</b> que ya hayan ido a los lugares, no</li> </ul>	Público																										

<sup>45</sup> CPTM 2007-1

<sup>46</sup> MCG-1

<sup>47</sup> IATA 2006.

<sup>48</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1

<sup>49</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1

<sup>50</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1

	necesariamente “líderes de opinión”, sino personas de su grupo de pertenencia (64%).	Objetivo con información nacional
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Programa de televisión de ese lugar</b> (36%). Los canales más vistos en este caso son: Discovery Channel, ABC Family, A &amp; E , History channel y National Geographic.</li> </ul>	Público Objetivo con información nacional
	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Libro con información del lugar</b> (36%), puede ser o no guía turística<sup>51</sup>.</li> </ul>	Público Objetivo
	<p>En el año 2000, el 50% hacia sus reservaciones a través de agencias de viajes y el 8% a través de Internet; en el 2006, 28% y 49% respectivamente<sup>52</sup>.</p> <p>El 96% del segmento objetivo busca información a través de Internet (a diferencia del 86% del resto de Houston) y el 30% de agencias de viajes.</p>	Público Objetivo
<b>Reservas y compras</b>	<p><b>Medios utilizados</b><sup>53</sup>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Internet</b> (72%) para reservaciones en paquete o por separado (transporte y hospedaje)</li> <li>▪ <b>Agencia de viaje</b> (26% )</li> <li>▪ <b>Otro</b> (2%).</li> </ul>	Público Objetivo
<b>Criterios de selección</b>	En general, seleccionarán las propuestas que les permitan: conocer nuevos lugares y hacer nuevas cosas, pasar un tiempo con la familia, tener experiencias nuevas y, de ser posible que tenga elementos de misterio y romance. <sup>54</sup>	País
<b>Marcas preferidas</b>	<p><b>Hoteles:</b> En general para Estados Unidos: Holiday Inn, Marriott, Ramada Inn, Sheraton y Hilton. Para personas con ingresos superiores a 150,000.00 dólares: Ritz Carlton, Four Seasons y Hyatt Regency.</p> <p><b>Líneas aéreas:</b> American Airlines, Southwest y Delta Airlines. Preferirán aerolíneas de la alianza Star Alliance.</p> <p><b>Agencia en Internet:</b> Expedia, Travelocity<sup>55</sup></p>	País

<b>Experiencias de viaje previas</b>	<p>En general, la <b>cultura de viaje</b> de los americanos, producto de sus experiencias y aprendizajes previos de viaje, determina que sus conductas en el proceso de decisión de compra presenten los siguientes rasgos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Que busquen el valor de la experiencia de viaje por el precio a pagar (value for money),</li> <li>• Una buena tarifa de hospedaje, que el hospedaje esté bien ubicado</li> <li>• Atender las recomendaciones de amigos y familiares<sup>56</sup>.</li> </ul> <p>En el caso de personas con un ingreso superior a 150,000.00 dólares,</p>	País
--------------------------------------	---	------

<sup>51</sup>CPTM 2007-2; MCG-1. YPBR y Ypartnership

<sup>52</sup> DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1

<sup>53</sup> CPTM 2007-2

<sup>54</sup> YPBR y Ypartnership

<sup>55</sup> YPBR y Ypartnership

	preferirán pagar precios más altos por marcas de prestigio, valor de lo que adquieren, experiencias enriquecedoras <sup>57</sup> una mayor oportunidad para disfrutar experiencias distintas y únicas, atención personalizada, espectáculos en vivo, privacidad y seguridad <sup>58</sup> .	
<b>Preferencias de Consumo</b>	En general, les gusta ser parte de la cultura de la comunidad que visitan. Para los americanos en general, esto significa: observar a los habitantes (su forma de vida, sus cultos y su trabajo), pasear en el transporte público, ver las noticias locales y asistir a espectáculos de folclor (danza, teatro y/o música) <sup>59</sup> .	País
<b>Calidad de los servicios</b>	<b>Hospedaje:</b> Habitaciones espaciosas, una marca conocida (esto especialmente importante entre más alto es el ingreso del turista), que el hotel cuente con una variedad de actividades a disposición del turista integradas en el precio de la habitación preferentemente (sin llegar a las fórmulas <i>todo incluido</i> ), una variedad de restaurantes y bares.  La decoración le deberá ser familiar. Entre más alto es el ingreso más demandará aspectos como los baños, los servicios personalizados y amenidades, apreciará hoteles con menos de 300 habitaciones y valorará altamente la recomendación de personas que identifica como pares o superiores al momento de decidir sobre su hospedaje.  Entre más bajo sea el ingreso más apreciarán los planes de <i>todo incluido</i> <sup>60</sup> .	País
	<b>Transportación:</b> Preferirá las líneas aéreas americanas y se fijará en el precio para realizar su selección <sup>61</sup>	País
	<b>Alimentación:</b> Variedad en los restaurantes. Aprecian la comida y bebida del lugar. Beber y comer son actividades importantes para ellos. En el caso de niveles de más alto ingreso preferirán restaurantes que diferencien la vestimenta para poder utilizar ropa formal en la cena, por ejemplo <sup>62</sup> .  Deben sentir que tienen comodidades de gran turismo y entre más bajo es el ingreso apreciarán la sensación de lujo, en tanto que entre más alto sea el ingreso apreciarán la calidad de la marca. Entre más alto sea el ingreso preferirán estar en lugar con menor concurrencia de personas y viceversa, entre más bajo sea el ingreso preferirán mayor cantidad de personas. En ambos casos valorarán que lo que visiten (hoteles, restaurantes y atractivos) tengan un ambiente festivo <sup>63</sup> .	Publico Objetivo con información nacional
<b>Atractivos</b>	<b>Sol y playa:</b> Combinado con actividades de esparcimiento cultural.  <b>Mercado estimado para Estados Unidos de 11.7 millones de turistas al año.</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Clima tropical</li> <li>▪ Playas de gran turismo</li> </ul>	Publico Objetivo con referencias nacionales.

<sup>56</sup> YPBR<sup>57</sup> YPBR<sup>58</sup> YPBR<sup>59</sup> MCG-1<sup>60</sup> MCG-1.; Ypartnership y YPBR<sup>61</sup> MCG-1; Ypartnership<sup>62</sup> YPBR y CPTM 2007-2<sup>63</sup> YPBR y CPTM 2007-2<sup>64</sup> CPTM 2007-2 y MCG-2

	<p><b>Cultura:</b> Orientado al conocimiento y a la recreación de la historia y la cultura de la comunidad a la que visitan.</p> <p><b>Mercado estimado para Estados Unidos de 13.8 millones de turistas al año.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ciudades con climas templados</li> <li>▪ Ciudades o sitios con relevancia histórica</li> <li>▪ Quintas, haciendas o castillos</li> <li>▪ Museos y galerías</li> <li>▪ Vestigios arqueológicos</li> <li>▪ Pueblos</li> <li>▪ Sitios con riqueza en historia, cultura y monumentos</li> <li>▪ Fábricas y talleres (país)</li> </ul> <p><b>Naturaleza:</b> Orientado al acercamiento y convivencia con la naturaleza en forma respetuosa y compatible con su conservación.</p> <p><b>Mercado estimado para Estados Unidos de 13.1 millones de turistas al año, entre actividades de ecoturismo (7.2 millones de turistas) y al aire libre (5.9 millones de turistas)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reservas ecológicas <sup>64</sup></li> </ul>	
<p><b>Actividades</b></p>	<p>Entre las actividades preferidas del segmento se encuentran:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acostarse y relajarse con una vista hermosa</li> <li>• Pescar</li> <li>• Compras</li> <li>• Asistir a eventos culturales</li> <li>• Asistir a conciertos</li> <li>• Ver y comprar artesanías del destino</li> <li>• Beber<sup>65</sup>.</li> </ul>	<p>Público Objetivo</p>
<p><b>Frenos</b></p>	<p>El segmento de “relajación” del área de Houston es frenado principalmente por la mala calidad en el servicio y por la dificultad de acceso a los destinos.</p> <p>Por otra parte, el segmento que posee ingresos superiores a los 100,000 dólares anuales, es frenado por el mal trato del personal así como por la falta de material informativo para los turistas<sup>66</sup>.</p>	<p>Público Objetivo</p>
<p><b>Percepción sobre México</b></p>	<p>México es percibido como: económicamente accesible, con playas bellas, con una cultura distintiva, clima excelente y bellos paisajes. <sup>67</sup></p>	<p>País</p>

<sup>65</sup> CPTM 2007-2

<sup>66</sup> CPTM 2007-2

<sup>67</sup> MCG-2

## FUENTES DE CONSULTA

1. **BANXICO 2007.** Banco de México
2. **CPTM 2007-1:** Consejo de Promoción Turística de México. Análisis de Coyuntura. Invierno 2007. México. Diciembre de 2007.
3. **CPTM 2007-2:** Consejo de Promoción Turística de México. Estudio de Segmentación de la demanda turística con dirección a México en los mercados: Nacional, Europeo (España, Francia, Italia, Reino Unido y Alemania) y Norteamericano (Estados Unidos y Canadá). Estudio elaborado por The Nielsen Company para el Consejo de Promoción Turística de México. México. Diciembre de 2007.
4. **CPTM 2007-3:** Consejo de Promoción Turística de México. Tracking Publicitario en el mercado Norteamericano (Estados Unidos y Canadá) temporadas verano e invierno de 2007. México. Diciembre de 2007.
5. **DEPARTAMENTO DE COMERCIO-1** de Estados Unidos. Inflight Survey 2000-2006. Estados Unidos, 2006.
6. **DEPARTAMENTO DE COMERCIO-2** de Estados Unidos. Forma Migratoria I92. Estados Unidos, 2007.
7. **EUROMONITOR.** Euromonitor Internacional. Reporte sobre Estilos de Vida en Estados Unidos. 2008.
8. **IATA 2006.** International Air Transport Association.
9. **MGC-1** Menlo Consulting Group. Americans as International Travelers. Travel Styles Program. Palo Alto California. Volúmenes I y II. Enero de 2004.
10. **MGC-2** Menlo Consulting Group. Americans as International Travelers.. Focus on Mexico. Travel Styles Program. Palo Alto California. Volúmenes I y II. Enero de 2004.
11. **SIOM 2007** Sistema Integral de Operación Migratoria
12. **YPBR.** Yesawich, Pepperdine, Brown & Russell. Portrait of affluent Travelers. 2004.
13. **YPARTNERSHIP** Ypartnership. National Leisure Travel Monitor Subset Analysis: Leisure Travelers who are interested in visiting Mexico during the next two years vs. those who are not. Ypartnership and Yankelovich. Orlando, Florida Agosto de 2007.