

RESCATE DE HISTORIA ORAL (10)



El primer Cancún

CICLO DE CONVERSATORIOS



MIÉRCOLES, 25 DE JUNIO / 19:00 HORAS
BIBLIOTECA NACIONAL DE LA CRÓNICA

10

Coordinador

Andrés Uscanga

Moderador

Andrés Uscanga

Panelistas

Dolores López Lira

Nelly López Gala

Julio Chan

Enrique Amores

Augusto Bojórquez



Agencias de viaje

Con mucho entusiasmo y algo de improvisación, los servicios de turismo receptivo surgieron en los inicios de Cancun de manera espontánea, en un entorno de intensa competencia.



Andrés Uscanga
Marand Holidays.

Hoy vamos a hablar con los aventureros, de quienes se aventuraron a creer en un producto en el que casi nadie creía. Ya han dicho en muchas ocasiones que Cancún es el sueño de

banqueros. Realmente, fue una oportunidad para todos nosotros, que llegamos a Cancún y nos convertimos en piratas, en aventureros, en bucaneros, en muchas cosas para lograr lo que ahora somos. En esta ocasión tenemos como panelistas a la señora Nelly López Gala, que trabajó con *Transporte Mayarama* y *Líneas del Sol*; a la señora Dolores López Lira, de *Turismo Caleta*, *Viajes Tur-*

“ Yo llego al Cancún de terracería, no llego al Cancún de las calles de ahora. Me bajo del autobús ahí, porque el autobús llegaba hasta Puerto Juárez, ese era el destino.

”

Antes de la aeropista, el único medio de transporte público era una corrida de autobús con muchas escalas.

quesa y *Lomas Travel*; al señor Julio Hernán Chan Medina, conocido como Julio Chan, quien nos va a platicar su historia con *Visusa* y *PTT Travel*; al señor Enrique Amores, una gran persona, un gran agente de viajes, quien nos va a hablar de *Viajes Bojórquez*, de *Visa Tours*, de *Viajes Liberación* y de *Moreno Travel*; al señor Augusto Bojórquez, de *Viajes Bojórquez*, quien nos va a hablar de los inicios de su hotel a principios de 1975, aun-



Dolores López Lira
Lomas Travel.

Me tocó llegar en el 76, como gerente de Turismo Caleta. Venía yo de Acapulco, mandadita expreso para acá. ¿Quién eran mis jefes? Pues ellos se quedaban allá, pero una eminencia del turismo, la señora Juanita Villareal, y su hijo, Julio Cardoso, ellos fueron mis mentores, los que me hicieron aprender el turismo a la buena y a

Andrés Uscanga: Perfecto. Ahora vamos a darle la palabra a don Augusto Bojórquez,



Augusto Bojórquez
Viajes Bojórquez.

Yo tengo contacto con Cancún desde la infancia, desde niño, porque afortunadamente nací en Yucatán y la cercanía hacía que

que comenzó a traer turismo terrestre con sus autobuses desde el 74, ¿correcto? Vamos a hacer las preguntas para que nos demos cuenta de quiénes son, cómo llegaron, por qué llegaron y qué hicieron cuando llegaron. Entonces, díganos el nombre de la agencia de viajes, en dónde estaban sus oficinas, en qué año llegaron, quién era el gerente o los dueños, y cuáles eran las funciones en ese momento. Vamos a empezar con Lolita...

la mala. Mi familia ya estaba aquí antes. Nosotros venimos a Cancún en el 74 y, por cuestiones de salud, regresamos a Acapul-



co. Yo todavía estuve un rato en Acapulco y ya los alcancé yo acá. Precisamente porque mi familia estaba acá, los Cardoso decidieron enviarme.

para que nos explique cómo llegaste, qué hiciste, por qué llegaste y por qué no te fuiste.

mi familia viniera con relativa frecuencia al lugar. Vine varias veces con mi padre. En aquella época el destino era Isla Mujeres, no era Cancún. Yo llego al Cancún de terracería, no llego al Cancún de las calles de ahora. Sería el año del 74, sí, cuando apenas estaban terminando el hotel Bojórquez. El puente de Calinda era un puente de madera, en ese momento. Yo llego en la noche a lo que hoy es El Crucero. Me bajo del autobús ahí, porque el autobús llegaba hasta Puerto Juárez, ese era el destino. Me bajo en El Crucero y camino solo por la vereda, un camino de terracería, que era lo que es hoy la avenida Tulum, y me encuentro con las galeras, los galerones de los trabajadores, de los albañiles, que son esos, y así lo subrayo, los héroes anónimos que construyeron lo que es hoy Cancún. A ellos mi respeto y mi reconocimiento. Los galerones eran como unos techos improvisados, totalmen-



te improvisados, con estacas de árboles, y eran de esas láminas como de petróleo, esas láminas negras, oscuras, ¿se acuerdan? Las clavaban, las fijaban con clavos y tapas de refrescos. Y eran cientos, así se los platico, cientos de hamacas de nuestros trabajadores, de nuestros albañiles, de esta gente que estaba construyendo Cancún. Pues sigo caminando hasta que llego a donde es hoy, lo aclaro, la Glorieta del Ceviche, y ahí me doy la vuelta y me sigo rumbo a lo que era el hotel Bojorquez. Estamos hablando, no sé, de unos tres kilómetros, desde el Ceviche hasta el Bójorquez, caminando de noche en la terracería. Si yo hubiera sabido que había tanto cocodrilo, lo hubiera pensado. En serio se los digo, lo hubiera pensado. Mi relación con Cancún es anterior también a esa época porque yo fui guía de turistas. Cuando me preguntan a mí cuál ha sido mi principal actividad en la vida, yo digo que ser guía de turistas, y me siento muy orgulloso de haberlo sido. Después creamos otras empresas, pero realmente mi orgullo es haber sido guía de turistas. Yo venía con los grupos de Bojórquez, esos grupos de camión, porque saliendo de la Ciudad de México, eran ocho, nueve días. El *México Prehispánico*, así se llamaba. Luego, el *México en el Reino Maya*, que era de doce días, todos terminaban aquí y regresábamos en avión a la Ciudad de México. Viajes Bo-

Andrés Uscanga: Gracias, Augusto. Ahora vamos a pasar al tema de las transportadoras, antes de seguir con las agencias de viajes. Tenemos aquí a Nelly. Nelly trabajó con una de las primeras transportadoras aquí de Can-



Nelly López Gala
Mayarama.

Yo llegué en 1975. Vine invitada por Transportes Unidos del Sureste, luego le pusieron Mayarama, ese era el nombre comercial de la línea. Igual no había gente cuando yo llegué, Llegué en los cuartos, allá fue la primera oficina. Después, hicieron oficinas aquí en Plaza Carrillo, en los años que duró la empresa. Cuando



Bojórquez, esto es increíble, era una industria. En el 70 y tantos me tocó a mí ver autobuses formados desde la Lotería Nacional, para los que conocen la Ciudad de México, hasta Bellas Artes. Imagínense, un autobús detrás de otro, ¡increíble! Ahí yo tenía que buscar como guía mi autobús, mi propio autobús, ya tenía yo mis documentos, subirme, saludar al operador y a las personas que íbamos a salir. Pero lo increíble es eso, desde el edificio de la Lotería Nacional hasta Bellas Artes, imagínense de cuántos autobuses les estoy hablando. No quisiera extenderme demasiado porque entiendo que hay otras personas que van a participar.

cún, en Viajes Mayarama. Platícanos Nelly, ¿cómo empezó Mayarama? ¿Cuántos autobuses tenían? ¿Cuáles eran las excursiones o servicios que prestaban más seguido? ¿Quiénes los contrataban a ustedes?

venimos, trajimos diez autobuses, marca Dina. Teníamos servicios a Tulum, a Chichén, y aquí en la ciudad, aeropuerto-hotel, hotel-aeropuerto, eran los servicios que prestábamos. Los dueños eran de Mérida, de la Unión de Camioneros. Entonces, al ver las necesidades de turismo, fundaron Mayarama, con diez autobuses. Posteriormente, nos trajeron más autobuses. De todos modos, al aumentar los visitantes, no eran suficientes. Por lo tanto, llegaron más autobuses, como Líneas del Sol, Líneas del Caribe y Omnitour, entre tantos.

Docenas de recorridos todo incluido ofrecía Viajes Bojórque en los 70, y Cancún no tardó en convertirse en el destino final de los tours al Sureste.



En el 70 y tantos me tocó a mí ver autobuses formados desde la Lotería Nacional hasta Bellas Artes. Imagínense, un autobús detrás de otro, ¡increíble!



La publicidad de las agencias de la época, con el Castillo de Chichén-Itzá como fondo.



“ Ahí pude ver la inmensa construcción que se estaba realizando, una infinidad de albañiles, parecían hormiguitas, estaban levantando todo lo que iba a ser la zona hotelera. ”

Andrés Uscanga: Entiendo que los autobuses más antiguos que hubo aquí, no de antigüedad, los más viejos eran los del señor Mucharraz. El camión que está casualmente en la foto del puente de madera era un autobús Sultana, que era propiedad de don Pedro Mucharraz.



Julio Chan
Visusa.

Yo llegué acá por accidente. Yo trabajaba como guía de turistas de 1973 al 74, y me encomendaron traer un personaje muy importante a Cancún, por ahí de noviembre del 74. Lo traje y sí, tuve la oportunidad de ir a las oficinas de Fonatur, que antes se llamaba Infratur, y de ahí fuimos a la casa de visitas que estaba en la zona hotelera. Ahí pude ver la inmensa construcción que se estaba realizando, una infinidad de albañiles, parecían hormiguitas, estaban levantando todo lo que iba a ser la zona hotelera. El puente, obviamente, era de madera, y ahí pasamos lentamente hasta llegar a la casa de visitas. Pero al ver el mar me quedé tan impresionado, que yo entre mis adentros dije, yo tengo que venir a vivir acá algún día. Pasan los meses y a principios de enero, yo le daba servicio a varias agencias como guía, una de esas la agencia del señor Camilo Cáma-

Vamos nuevamente con las agencias de viajes y le cedemos la palabra a don Julio Chan, para que nos platique cómo llegó, qué hizo, por qué empezó a trabajar en una agencia de viajes y terminó en otra. En directo, Don Julio, todo suyo.

ra, y dándole servicios un día me comentó que él pensaba abrir una agencia en Cancún. Y le digo, oye, pues yo me apunto para la agencia. Pero tu eres guía, me dice. No, le digo, también tengo escuela de turismo. A Camilo lo había conocido en el 72 cuando estaba en Aeroméxico, yo estaba en hoteles. Y bueno, platicamos, tomé un entrenamiento de un mes y a principios del 75, por ahí de febrero, me vine a Cancún a quedarme. Obviamente no había vivienda, no había ni donde quedarse. Entonces el hotel Aristos, que estaba en construcción, me dio la oportunidad de vivir allá en un cuarto semi-terminado. La promesa del hotel era que ahí iba a estar la agencia Visusa. Dijeron que abrirían en mayo, no fue posible, se trasladó hasta fines de julio. Entonces ya nos sacaron del hotel y a buscar vivienda, entre amistades, viendo cómo conseguir una casa donde quedarme. Finalmente, logré conseguir una que estaba atrás del Plaza Caribe, y ahí estuve un rato solo, hasta que posteriormente pude traer a mi familia. Pero lo que quería comentar es que el sueño que tuve de venir

a Cancún se cumplió sin querer con la persona menos esperada, y menos que Camilo me haya dado la oportunidad de venir como gerente de su agencia. Ahí estuvimos desde el 75 en el hotel Aristos, tuvimos bastante afluencia de gente. En el momento que se abre el hotel Aristos también se abre el Camino Real, el hotel Presidente y el Cancún Caribe, y ya existía el hotel Bojorquez, que traía el turismo de don Alberto, y el Playa Blanca. Esa era la dimensión de cuartos que había y, obviamente, estaba muy competitiva la situación, porque no había para todos. Entonces, en el 75, trajimos el primer charter de una empresa que se llamaba Commer Pharmaceuticals. La idea era traer diez mil turistas en esa época, que no se logró, no porque no quisiera la gente, el compromiso estaba hecho, pero en el primer vuelo que nos llegó en octubre empezó una lluvia que duró cinco días. En el penúltimo día, cuando la gente se iba a regresar en el charter, salió el sol. Todos se fueron a tomar sol y a la carrera al aeropuerto. Llega el siguiente vuelo y llegando al hotel, otra vez se vuelve a soltar la lluvia, otros cinco días. Así estuvimos hasta diciembre y la gente se quejaba, porque sí, compraban muchos tours, fueron un grupo fabuloso, te compraban todos los tours que había, hacían colas enormes para pagar, querían conocer Chichén-Itzá, Tulum, Isla Mujeres, que eran los básicos que teníamos, pero el tiempo no ayudó. En diciembre nos avisaron que en enero sería el último vuelo, aunque estaba programa-

Andrés Uscanga: Ahora le vamos a ceder la palabra a nuestro amigo Enrique Amores,



Enrique Amores
Viajes Liberación.

Yo llegué en 1980, procedente de Milwaukee, Wisconsin, donde pasé cinco años, más o menos del 74 al 80. Vine por invitación de Luis Celis, que era el gerente del hotel Club Verano Beat y de una agencia, RC Tours. Yo empecé a aficionarme al trabajo del turismo en



Pedro Joaquín Coldwell y Camilo Cámara cortando el listón inaugural de alguna de las múltiples sucursales de la legendaria agencia, Visusa.

do hasta abril. De los diez mil, solo se logró traer cinco mil, pero se consiguieron contratos con otras agencias y volvimos a subir el nivel de ocupación. Lo que comentaba la gente local es que había que hacerle a los aluxes su casita. Entonces, allá en playa Chac-Mool les hicieron un altar a los aluxes. Creíble o no, pero después de febrero terminaron las lluvias y ya Cancún agarró el ritmo que continua hasta la fecha, con las temporadas bajas y lluvias, obviamente. En el 79 yo me separo de Camilo porque hubo una oportunidad. Me ofrecieron una agencia de viajes, se estaba retirando el dueño y me la ofreció en venta. Era el señor Eduardo Rendiz, él me ofreció lo que es PTT Travel y sin pensarlo le renuncié a Camilo. Me cambié a levantar a PTT Travel y, gracias a Dios, nos fue muy bien.

para que nos platique exactamente cómo llegó, qué hizo y qué no hizo en Cancún.

1968, durante la Olimpiada en México. Luis Celis y yo éramos elevadoristas en el Hotel de Carlo, que se cayó en el terremoto del 85. Pero empezamos ahí, éramos elevadoristas, yo siempre me acuerdo mucho del uniforme que teníamos, un chaleco cruzado, bordado, parecíamos monitos cilindricos, lo único que nos faltaba era el monito, porque así nos vestían, con nuestro gorrito. También trabajaba en ese hotel mi hermano Luis Amores, a quien debo el estar aquí. Él era *bell boy*,

“
...te compraban todos los tours que había, hacían colas enormes para pagar, querían conocer Chichén Itzá, Tulum, Isla Mujeres
”

El primer Cancún

Existía una suerte de fraternidad entre los representantes, a pesar de la competencia por el cliente. En la gráfica, en el sentido de las manecillas del reloj, los equipos de Thompson Vacations, Moreno Travel, Visa Tours y Visusa.

trabajaba con Luis René García, que era el capitán de bell boys y que también se vino para Cancún, todos invitados por Luis Celis. Esa etapa me gustó bastante porque ahí empecé también, en la Ciudad de México, a aprender el trabajo de recepcionista, en un hotel que se llamaba Suites Palenque, en la colonia San Rafael, cerca de Insurgentes y del Monumento a la Revolución. Ahí aprendí a manejar a fuerzas. Desde chico, siempre fui una persona muy atrevida, pero siempre con mucho cuidado, no nada más me entraba la locura. Lo único que hice mal y a la ligera fue haberme casado la primera vez, ahí si me agarraron en *off side*. Pues cometí mi primer error garrafal, pero tuve dos hijos. Luego me fui a los Estados Unidos, estuve allá cinco años, pero el amor a los hijos siempre es inmenso, y por amor a mis hijos me regresé. Hablé con mi hermano

Luis, que ya estaba aquí, y me dijo, vente a Cancún. Mi hermano trabajaba con el señor Guillermo Martínez, en Intermar Caribe. Era una de las mejores agencias y estaba localizada en el hotel Sheraton, tenía ahí sus oficinas. Mi hermano era representante. Ahí también estaba Orlando Ruiz, que fue esposo de Cachis Betanzos; otro pionero, Luis Leal; y quién no se acuerda de Amirita, la chaparrita, que estuvo muchos años trabajando para los que vendían los paquetes a Cuba, en Viajes Divermex. Yo llegué en ADO de la Ciudad de México a Cancún y juré que jamás en mi vida iba a volver a tomar un autobús para viajar, porque fue espantoso, no feo, ¡espantoso! Llegué adolorido, molido, me recogió mi sobrino y mi hermano en la terminal ADO, en la terminal vieja, no es la actual. Era una terminal feísima, pero afuera de la terminal vendían unos tacos bien buenos...



Andrés Uscanga: Perdón Enrique, aprovechando que está la foto de cuando trabajaste

Enrique Amores: Es que apenas llegué, cómo iba a tener trabajo. Mi hermano era amigo de Luis Cámara, que era gerente de Visusa Travel. Él me dio trabajo de representante, pero yo no sabía ni que era representante, en cero llegué con él. Ellos tenían unos panfletitos alargados, como si fuera un tríptico, pero separados, de los tours que había: Chichén Itzá, Tulum-XelHá, Isla Mujeres y Cozumel. Esos eran los cuatro tours que existían y me mandan al lobby del hotel Aristos. En ese tiempo agarraron la cuenta de Thompson Vacations, una agencia de los Estados Unidos. La gerente aquí en Cancún era la señora Karen Lowe, que era canadiense, era la que manejaba aquí todo. Yo nunca vi tanta organización y tanto papeleo en una agencia. Mi hermano se pasaba las horas en la noche haciendo reportes, casi una radiografía de cada cliente, pero me sirvió porque aprendí que es necesario saber todo acerca de la gente que manejábamos. Yo fui producto de enseñanzas de varias agencias y aprendí a golpes, porque nadie era licenciado en turismo, ninguno veníamos con maestría y conocimientos, no lo teníamos, venimos a hacernos, a aprender. Ahí en Visusa duré poco más de un año, pero en el camino y en el aeropuerto conocí

Andrés Uscanga: Muy bien, Enrique, perdón por interrumpirte. Me han comentado que está en la sala un visitante inesperado. Aparte, sabemos que está aquí la señora Luli Cámara, esposa de don Camilo Cámara, pero me informan que también está su her-

Dolores López Lira: Por cuestiones de salud yo tuve que renunciar a Turismo Caleta y fui a buscar trabajo con Julio. Eran tres agencias las importantes: Intermar, con Luis Leal; Visusa, con Julio; y Tere Rosado, con Wagons-Lits. Le llamábamos 'la tripartita' y el camión que Nelly confirmaba eran 39 asientos: trece para Visusa, trece para Intermar y trece para Wagons-Lits. Y luego yo a pedir trabajo, y dijeron todos, pues no, porque tú ya fuiste gerente.

en Visa Tours, pláticanos de esa etapa. ¿Cuáles eran las actividades de los representantes?

a la señora Mercedes Yáñez, dueña de Visa Tours. Ahora ya cambió a B Travel, porque la tarjeta Visa le puso una demanda por utilizar las siglas y tuvo que cambiar su razón social. Le gustaba mi manera de trabajar. Antes, en el aeropuerto, la banda de equipaje se veía desde afuera. Nosotros, a través de un ventanal, veíamos que ya había llegado el vuelo, que nuestros clientes ya estaban esperando sus maletas. Había un módulo donde se esperaba a los pasajeros, con nuestros letreros, y ahí les dábamos su boleto para las combis de Chac-Mool o del autobús. En Visusa, la orden era que los pasajeros no cargaran su equipaje hasta afuera. Entonces, yo tenía que hacer unos letreros con el nombre del hotel y hasta me aprendí una cancioncita, *take your luggage / and put it here / and go to the bus / number tal*. Ahí empecé a aprender cosas de organización que no existían. Total, la señora Yáñez me dice, oye Enrique, no te gustaría trabajar conmigo. Pues no sé, señora, casi acabo de entrar aquí, y ahí está mi hermano, no me pagan mucho pero estoy bien, porque me tocaban las ventas en el lobby del hotel Aristos. El hotel Aristos estaba siempre lleno y era cosa de darle duro a la venta de tours, y si algo tuve fue que fui buen vendedor.

mano, Luis Cámara, toda una leyenda en el sector de agencias de viajes. Vamos a darle la palabra nuevamente a Lolita, para que nos comente cómo fue la transición de Turismo Caleta a Viajes Turquesa, y posteriormente a Lomas Travel.

Les dije no, yo empecé como representante y no me da miedo volver a empezar, pero nadie me dio trabajo. Y entonces, ya me andaba enamorando José Luis y me dijo, bueno, si no te contratan qué vas a hacer. Pues me iré a trabajar a los hoteles, aunque yo sólo vendo *transfers*, como siempre he dicho. Me dijo, no, mira, mientras tú pagues la renta, el télex—creo que muchos de aquí no saben lo que es un télex—, y el teléfono, yo me hago cargo de



Yo fui producto de enseñanzas de varias agencias y aprendí a golpes, porque nadie era licenciado en turismo, ninguno veníamos con maestría y conocimientos, no lo teníamos, venimos a hacernos, a aprender.





Intermar Caribe alcanzó en pocos años el liderazgo entre las agencias locales, gracias a la conducción perseverante y honesta de su propietario, el empresario yucateco Guillermo Martínez.



los gastos de la casa y te va a sobrar tiempo para cuidar a tus hijos. Mis hijos que son dos, siempre he dicho que son los hijos que nunca tuvieron madre, porque yo tuve que empezar a trabajar cuando Samantha nació. Entonces dije, bueno, pues buen trato. Resulta que mis siete años anteriores con Turismo Caleta en Acapulco y aquí en Cancún, a los clientes yo nunca les dije lo que iba a hacer, porque no sabía qué iba a hacer. Pero gracias a Dios mi jefe, a quien le debo todo, a todos sus clientes les dijo, no dudo que Lolita abra su agencia de viajes. Entonces todos los clientes me vinieron a buscar y se vinieron conmigo. En ese entonces empezó Atkinson & Mullen, en

“
...nos demandó, lo demandamos, así nos llevamos 30 años y dijimos, no nos vamos a seguir peleando, los clientes son nuestros. Y entonces pusimos Lomas Travel

”

Andrés Uscanga: ¡Qué bonito! ¡Qué bonita historia de éxito!. Es muy interesante haber convivido con estos grandes personajes de la industria turística. A mí también me tocó convivir con ellos, con todos ellos, con Lolita, con Luis Cámara. Tuve menos trato con Camilo, porque él estaba siempre fuera, pero Luis era el gerente y siempre nos trataron con mucho cariño, en PTT. PTT nos

Julio Chan: En esa época, Mirabelle fue la primera mayorista que tuvimos, igual que Multitour. Ahí empezamos con el turismo canadiense que venía de Montreal. Luego tuvimos turismo por la mayoría de los mayoristas de Toronto, como Fiesta West, Sun Tours, Concept Tours y varias. Cuando despegamos fue en el 81, es cuando PTT despegó

el 82, que de ahí fue todo un drama porque Atkinson & Mullen, que le conseguimos los *allotments* para que pudiera poner sus vuelos, cambio a Apple Tours, y de ahí a Apple Vacations. Empezó a crecer y la teníamos divididos entre tres agencias: Rutas del Mayab, Luis Peña con Viajes Parma, y nosotros. Empezamos con la cuenta dividida entre tres y se fue cambiando, y John (Mullen) a mandarnos a nuestra gente. De ahí llegó una persona *muy muy* inteligente, nosotros ya llevábamos cinco años con Viajes Turquesa, y puso su estación de radio, y en el aeropuerto puso su casa de cambio. Y entonces los clientes llegaban con su cupón buscando a Viajes Turquesa, él los tomaba, los agarraba en la casa de cambio, los llevaba al hotel y les cobraba. Entonces empecé a tener quejas de clientes que llevaba yo seis años operando, de por qué les cobraba a los clientes si ellos tenían crédito. Ahí fue donde cachamos lo que estaba haciendo con su Turquesa Viajes. Entonces nos demandó, lo contrademandamos, así nos llevamos 30 años y dijimos, no nos vamos a seguir peleando, los clientes son nuestros clientes. Y entonces pusimos Lomas, Lomas profesional, Lomas nuevo, Lomas lo que sea, que viene de López Lira (Lolita) y Martínez (José Luis). Entonces de ahí vino Lomas y por eso nació Lomas Travel, que ahora ya es Grupo Lomas.

representó a la agencia Multitour y Mirabelle en esos años, él era el tour operador aquí en casa, en Cancún, y nosotros éramos los representantes internacionales, que traíamos a los canadienses con tantos buenos charters y retrasos que hubo en ese entonces. Don Julio Chan, pláticanos un poco de la operación que tuviste con estas agencias mayoristas canadienses y americanas.

y empezamos a manejar volumen. Pero obviamente por los celos comerciales de la nacionalidad canadiense y franco canadiense con el inglés... había esos celos comerciales al grado que en 1982 tuve que dividir mi agencia y creé Chan Travel, para manejar exclusivamente el turismo en francés, y PTT se quedó con el turismo en inglés, con ex-



cepción de Mirabelle Tours. Porque el dueño de Mirabelle Tours fue un gran amigo de ahí de Montreal, que cada año me invitaba a ir a su casa, llevaba a mi familia con todos los gastos pagados, y obviamente nos hicimos grandes amigos. Así fuimos creciendo. Luego llegó Turismo Royal, también de Canadá. Obviamente, como apuntaban Lolita y Augusto, era la época en que no había personal calificado. Sabíamos que casi a todos los representantes los teníamos que pelear con Camilo. Cuando estuve, tuve que entrenar al personal que apenas hablaba en inglés y no sabían absolutamente nada. Pues henos ahí con la escuelita, a enseñarles cómo se hacía todo. Y en PTT fue lo mismo, no había personal que hablara francés, era muy poco, y nos vimos en la necesidad de contratar personas natas de ahí de Montreal, para que trabajaran con nosotros. La mayoría de mi personal era canadiense, los que hablaban inglés y los que hablaban francés, y varios mexicanos también que finalmente, conforme avanzó Cancún, fue llegando personal calificado, que nos permitió dar la calidad de servicio que nos pedían. En esos trances de la vida, en 1976, viendo que Cancún em-

Andrés Uscanga: Es correcto. Ahora, regresando a Augusto y a Viajes Bojórquez, sabemos que el turismo terrestre para usted

Augusto Bojórquez: Bueno, muchísimos. Pero lo que quiero decir, y lo digo con toda humildad, es que fuimos la primera agencia mexicana que trajo turismo en forma organizada a Cancún. Estamos hablando quizás de los años 60, en las últimas fechas de los años 60 empezamos a traer turismo para acá. Yo era chavito en esa época. Pero quisiera compartirles algo. Ayer, buscando que podíamos comentar aquí, me topé con una joya que les quiero compartir. Hay una película que se las recomiendo, todavía está en Apple TV y creo que también en Prime Video. Esta película se llama *El poder y la pasión*, es una película de Jeff Bridges y Rachel Ward, se las súper recomiendo. No sé si en las películas también se dice que se remasteriza, pero el caso es que tiene una calidad de imagen muy buena, se

pezaba a despegar fuerte, decidimos hacer una alianza con Intermar Caribe, que en esa época la gerencia la tenía Luis Leal. Bueno, Lilita Boylan fue la primera gerente, luego vino Griselda Álvarez y finalmente llegó Tere Rosado. Hicimos la alianza, esa que decía Lolita, y como no había mucho volumen nos dividíamos el autobús para sacarlo lleno y tener utilidad hacia la empresa. Entonces, cada uno de nosotros tenía 13 asientos, y entre los tres nos coordinábamos para sacar el autobús completo. Obviamente eso fue creciendo y después cada uno de nosotros pudo sacar los autobuses completos, ya había más turismo. Esa fue la última gran operación que tuvimos en PTT. En el 84 trajimos por primera vez turismo europeo de Dinamarca, Suecia, Noruega y Finlandia. Eran dos vuelos que trajimos, alrededor de 300 gentes semanalmente, y nuestro capítulo mayor fue que llegamos a manejar tres mil gentes semanales, hasta que vino Gilberto y nos acabó. Ahí empezamos con la debacle. En general, todas las agencias sufrimos en esa época. Aquí Lolita, con su personal, salía a cortar árboles en las avenidas para ir limpiando la ciudad.

des fue primordial, fue de lo más efectivo que tuvieron. ¿Cuántos autobuses tuvieron ustedes?

ve que mejoraron la calidad de la imagen y el contenido, sobre todo en los primeros minutos. Es maravilloso, porque van a poder ver imágenes de Cozumel, de Isla Mujeres, de Chichén-Itzá, de Tulum, de esa época bellísima. La película comienza cuando aparece la nariz de una aeronave de Mexicana de Aviación, no sé si se llamaba Playa del Carmen esa aeronave, pero la van a ver. Lo más bello de esto, las imágenes de algo que ustedes van a recordar, la *Sultana del Mar*. La Sultana del Mar era ese viejo barco que cruzaba originalmente desde Cancún a Isla Mujeres y viceversa, era de los Magaña, y la *Novia del Mar* también, era la otra. A mí me tocó cruzar en varias ocasiones con turismo a Isla Mujeres, y ahí hacíamos el paseo. Tomábamos lanchas de doce pasajeros más o menos, y los propios lancheros se

“

...llegamos a manejar tres mil gentes semanales, hasta que vino Gilberto y nos acabó. Ahí empezamos con la debacle.

”



En un Tianguis de Acapulco, la foto del recuerdo del empresario Alberto Bojórquez con el secretario de Turismo, Antonio Enríquez Savignac.

metían y buceaban caracol. En aquella época había muchísimo caracol, que ahora ya no hay, ya se lo acabaron. Pero se metían y buceaban, la figura del lanchero se perdía en el agua, y de repente aparecían hasta con cuatro caracoles, dos en cada mano. Era admirable y después, en una playita muy boni-

Andrés Uscanga: Un aplauso, claro que sí, en honor a ese gran hombre, don Alberto Bojórquez. Aquí se hizo, no recuerdo en qué

Augusto Bojórquez: Está frente al Chedraui.

Andrés Uscanga: Ah, frente a Chedraui, sí. Perdón. Bueno, siguiendo las anécdotas, yo creo que las transportadoras tuvieron mucho que ver en este negocio del turismo en Cancún. Nelly, platícanos, ¿cuál era el te-

ta, preparaban el caracol, hacían un ceviche delicioso. Y en playa Lancheros hacían el tikinxic, el pescado típico de aquí, con naranja agria y con achiote, era una delicia. Ahora, si me permiten, yo quisiera hacer un pequeño homenaje al pequeño gigante del turismo nacional, a mi tío Alberto, a don Alberto Bojórquez, que fue el que empezó todo esto. Don Alberto Bojórquez era un hombre sencillo, bajito, pero muy grande, porque su creatividad era de la cabeza hacia arriba. Don Alberto Bojórquez decía, les voy a decir algo que era muy famoso y nos enseñó a nosotros. Decía: *A mi modo de entender / es más justo que se alabe / más que a aquel que mucho sabe / al que mucho supo hacer.* Y es totalmente cierto. Así era su mentalidad, y él nos enseñó esto, y nos transmitió esto. Después se fundaron Viajes Liberación, donde trabajó Enrique; y nosotros, mi hermano Luis y yo, creamos Magnicharters, que todavía existe. Nosotros la creamos en el 84 con un gran esfuerzo, sin dinero, pero con una gran ilusión, con una gran determinación. Así surgió Magnicharters y llegamos a volar, aunque usted no lo crea, el DC-10 de Mexicana lleno, eran 315 pasajeros, lo volábamos tanto a Cancún como a Puerto Vallarta. En Puerto Vallarta, me acuerdo que yo me tenía que ir corriendo y tomar el altavoz del avión para dar las instrucciones, porque el área de maletas de Puerto Vallarta era muy pequeña. Entonces, si no daba yo una instrucción arriba, era imposible, y ándale, y córrele, y súbete al avión, y dale las instrucciones, esa es parte de lo que hemos hecho cada uno en nuestras respectivas responsabilidades.

año, un busto de don Alberto, que está en el Jardín del Arte, justo después del puente, en la zona hotelera.

mor de ustedes como transportadoras? Ver tanta gente, tanto turismo y tantas agencias de viajes que se instalaban en Cancún, solicitando autobuses para sus excursiones y tener que decir... ¡no tengo!

Nelly López Gala: Muy pocas veces pasó, pero nosotros tratamos de cumplir con todas las agencias. Obviamente, después de muchos años, ya no era suficiente lo que teníamos. En un principio, inclusive, manejábamos los servicios del barco. Cuando llegaban los trasatlánticos a Playa, allá trasbordaban las personas a los autobuses y los llevaban a Tulum, a Chichén, a los mismos lugares normales donde iban los

Julio Chan: Apuntando un poquito lo que comenta Nelly, hubo momentos muy difíciles al principio de Cancún, sobre todo, lo voy a decir esperando que nadie se ofenda, cuando estaba de presidente Echeverría. Cuando venía a Cancún, acaparaba todo el transporte, y nosotros teníamos ya pre-ventas excursiones para el día siguiente, y no había forma de que nos diera un autobús. ¿O cancelábamos, o qué hacíamos? En una de esas anécdotas que estábamos hasta el gorro de turistas, no había solución, se me ocurrió pedirle una audiencia a don Alfonso Alarcón, que fue el primer presidente de Benito Juárez. Y le planteamos el asunto. Le dije, sabe qué, señor, Cancún fue creado para darle servicio al turismo, es un resort que está destacando, muy importante, y no nos pueden dejar con las manos amarradas. No tenemos autobuses para las excursiones y la gente está desesperada. Y qué quieren que haga, nos preguntó.

paseantes. Entonces, posteriormente, cumplimos con más autobuses. Cuando yo me retiré de Mayarama, ya teníamos 60 autobuses, cuando empezamos con 10 autobuses, más otros 60 que venían de Mérida para completar la flota. También vinieron otros compañeros que traían sus autobuses. Era lo que teníamos, era que nos decían, si no nos cumplés, vamos a traer nuestros autobuses. Lo decían, ¿o no?

Si puede usted intervenir con el Estado Mayor Presidencial, que nos faciliten dos o tres autobuses de tantos que tienen acaparados. Pues en ese momento el señor se armó de valor, no sé a quién le habló, pero sí, gracias a su influencia, nos liberaron tres autobuses que nos mandó Nelly. De otra forma, la gente se iba a quedar tirada y había que reembolsar el dinero, que no era poco. Estamos hablando de 90 gentes, y creo que costaba 30 dólares el tour a Chichén. Tal vez no era mucho, pero sí la molestia, porque la gente pedía su compensación, entonces se duplicaba el costo. Aunado a esto, en 1976, viendo que ya empezaban a incrementarse los problemas con el transporte, y los problemas con los taxistas que no dejaban operar las excursiones --eran pleitos constantes, a mi me amenazaron de muerte porque me enfrenté a ellos--, entonces decidimos crear la Asociación de Agencias de Viaje, la AMAV. En esa época nos reunimos

“

...en ese momento Alarcón se armó de valor, no sé a quien le habló, pero gracias a su influencia nos liberaron tres autobuses.

”

Las excursiones de autobuses fueron parte vital de la experiencia turística antes de la proliferación del todo incluido.



“

...se fundó la primera asociación para protegernos de los taxistas, del transporte que nos quitaban.

”

La contagiosa camaradería de los representantes, en este caso, Viajes Bojórquez y Marand Holidays

Luis Leal, Tere Rosado y Josefina Cámara, y se fundó la primera asociación, para protegernos de los taxistas, del transporte que nos quitaban, o sea, buscando cómo solucionar el problema. Y más que nada, que todos respetáramos la tarifa que se publicaba, para evitar que se abaratara el destino. Afortunada-

Andrés Uscanga: A ver, ¿quién de ustedes puede contestar lo de los comisionistas, que

Julio Chan: Teníamos dos formas de manejar al personal. Las extranjeras cobraban un sueldo mínimo y, en general, todos los vendedores que teníamos cobraban sueldo míni-

Andrés Uscanga: También había los famosos tours de casa, que se podía pagar

Julio Chan: Ahí se pagaba más. Si organizaban un *city tour* o un tour a Cozumel, ahí sí les

Andrés Uscanga: Todo esto se debe a que las empresas que operaban tours, tanto terrestres como náuticos, todos querían ganarse el turismo que se manejaba en Cancún y ofrecían unas comisiones que variaban desde el 35 has-

mente, sí funcionó durante un buen tiempo, hasta que surgieron muchas más agencias y ya no hubo ese respeto, se fue desvirtuando el mercado, y finalmente, me acabo de enterar que la asociación, que la AMAV desapareció. Es una lástima, porque se batalló mucho con esto para que se perdiera tan pronto.

no recibían sueldo pero tenían unas excelentes comisiones?

mo, pero sí se les daba el cinco por ciento de comisión de todas las ventas que hacían, sea Chichén-Itzá, Tulum, Isla Mujeres o cualquier otro servicio.

hasta el diez por ciento, el doble de la comisión normal

dábamos el diez por ciento, para incentivarlos, porque no todos se arriesgaban a ir para allá.

ta el 50 por ciento. Así se manejaban y creo que se siguen manejando todavía. Pero ahora, siguiendo con otras, vamos a recordar algunas anécdotas. Enrique, para que no se aburra la gente, ¿tienes una corta?



Enrique Amores: Cuando llegué a Cancún y entré a trabajar a Visusa, Luis Cámara, que hacía mucho tiempo lo explotaba su hermano, no había tomado vacaciones. Y lo primero que se le ocurrió, como yo era el único rep que contrató, me dice, *Oso*, me voy a ir de vacaciones un mes y tú te vas a quedar, hay que hacer la lista de llegadas, la lista de salidas, hay que contratar autobuses, hay que buscar taxis. En aquel entonces, los taxis eran unos lanchones, en su mayoría coches traídos de Belice. ¿Chocolates? Sí. Los camiones urbanos eran sin cristales, y se encerraban o cargaban gasolina. Allá en el Crucero estaban unas bombas, que siempre me recuerdo que me aparentaban estar en alguna de las películas del Viejo Oeste, donde está el señor con su puro, mal encarado, la bomba casi que se cae, y llega alguien y le echaban gasolina. Así, feísimas. Entonces, me dice, agarras y me sacas el tour, esa va a ser la chamba. Me da las llaves de su coche, un Volkswagen nuevécito. Ok, perfectísimo. El primer día hice las listas del tour y sacamos el autobús. Tenía una sucursal, una mesa de hospitalidad ahí en el hotel Carrousel, ahí tenía que recoger el dinero de las entradas. Existía en Visusa, muchos se han de acordar, un contador que se llamaba Pepe. Duro el hombre, duro. Nadie lo quería, era odioso, la verdad. Yo saco las listas, pero no me dicen que tengo que dar un cupón para la comida. En aquel entonces se comía en el hotel Misión, allá cerquita de Chichén, en Pisté. Pues la anécdota es esta: cuando le estoy entregando las listas a Pepe me dice, oye, no me pediste el cupón de la comida. Yo no sabía, el guía no me pidió nada tampoco, solo el dinero de las entradas. No, pues lánzate, porque si no les

van a cobrar la comida a cada uno de los pasajeros. Ay, mi Dios, primer problema para solucionar. Pero lo chistoso está en que yo no sabía cómo irme a Chichén. Mi hermano estaba trabajando, pero me voy a la casa y le pregunto a mi cuñada. No sé, me dice. ¡Diablos!, si ustedes ya tienen tiempo aquí, ¿cómo que nunca han ido? Al lado vivía un sastre yucateco y le pregunto, ¿cómo me puedo ir? Y me la pone bien fácil, nada más todo derecho. Yo vivía en Punta Conoco, junto a una casa que tenía Julio Chan, cerquita de la tlapalería El Candado, que siempre ha sido famosísima. En aquel entonces mucha gente que vivía aquí nunca había ido a Chichén-Itza, no era tan famoso para los locales. Lo más que sabían era llegar al mercado 28, al 23, al Crucero. Entonces existía una taquería de tacos de cabeza que estaba en la Tulum y la López Portillo, se llamaba *Tacos Porti*. Allí me confirman, agarra la López Portillo, y luego todo derecho. Me dicen, tienes que meterle, pero con mucho cuidado, porque está la federal, ¡abusado!. Pues ahí voy, hecho la raya, pero no había letreros ni nada. No sé si voy bien, si voy mal, pero llegué a Valladolid. Y ahí en Valladolid, ¿para dónde jalo? Y la gente no era muy participativa en aquel entonces, le preguntas a las mestizas que están vendiendo en la calle y te ven raro. En fin, ahí voy, hecho la flecha saliendo de Valladolid, me para la federal y me quitan mi licencia. Entonces dije, ya me la quitaron, ya tengo mi infracción, ¡pues métele!. Total, llegué exactamente cuando la gente se estaba bajando del autobús para comer. ¡Exactito! Esa fue mi primera aventura en servicio al turismo que nos visitaba.

“

En aquel entonces mucha gente que vivía aquí nunca había ido a Chichén-Itzá, no era tan famoso para los locales. Lo más que sabían era llegar al mercado 28, al 23, al Crucero.

”

Augusto Bojórquez: En el año de 1992, tuve el alto honor de ser elegido presidente nacional de las agencias de viajes, de la AMAV, en una gran convención que organizamos en Puerto Vallarta. Llevamos en esa ocasión al ballet de la Universidad de Guadalajara, una institución maravillosa, que anda por todas partes del mundo. Ese año me tocó tener esa responsabilidad y empecé a formar parte del Consejo Nacional Empresarial Turístico, el famoso CNET. Periódicamente teníamos reuniones con el secretario de Turismo, cada dos

meses, más o menos, en la Ciudad de México, en Mazaryk. Y en esa época me tocó con el licenciado Jesús Silva Herzog, el *Negro* Silva Herzog. Fue secretario de Hacienda también, pero durante un año, me parece, fue secretario de Turismo. Y él era súper, súper puntual para las reuniones. O sea, era el primero que llegaba siempre. Y en una ocasión pues no llegó, no llegó el licenciado. Y todos nos empezamos a ver las caras, oye, qué onda, qué raro que no haya llegado, si es el primero que siempre llega. Y bueno, de repente,





José Luis Martínez y Lolita López Lira escalaron su empresa hasta convertirla en un emporio local.

aparece muy sonriente por la puerta y nos dice, qué pasó, si los estaba yo esperando ahí abajo. Claro, era puro cuento. Esa es la ané-

Dolores López Lira: Les voy a contar una que me salvó la vida. Cuando Apple compra a Thompson, Thompson tenía sus representantes, nosotros nunca aceptamos representantes extranjeros. Entonces viene Gilberto, nos quedamos con sus representantes, sa-



camos a todo mundo, tratamos de sacar a más de los que eran nuestros clientes. Y un par de meses después nos viene a buscar el señor Bob, de Fun Jet, y nos dice, si le dan servicio así a mis clientes, yo quiero que me den servicio siempre. Y contratamos con ellos. Como a los seis meses llega la vice-

Nelly López Gala: Pues ya se enteraron que mi negocio era rentar autobuses. Entonces, en una ocasión, en Playa del Carmen llegaron los transatlánticos y me invitan a ir a un concierto. Se llevó a la gente a Tulum, allá fueron los músicos, la gente que bajó del barco. Entonces le hablo a un amigo para que me

Julio Chan: En aquella época, a todos nos consta que los vuelos, los charters, llegaban súper retrasados, a veces cuatro, cinco, hasta doce horas. Y en una de esas, había un vuelo que no llegaba y todos preguntamos, por qué no llega. Nos dijeron que ya estaba por llegar a la pista. ¿Ustedes se acuerdan de dónde es-

ta. El tipo nos dijo, los estaba yo esperando ahí abajo. Obviamente, soltamos la carcajada los que estábamos ahí.

presidenta de Apple, Doreen Domecq, y me dice, no puedes representar a Apple, que era el 70 por ciento de nuestro negocio, si representas a Fun Jet. Y le digo, a ver, espérate, aquí es mi negocio. José Luis se pasaba el día construyendo la alberca y los restaurantes en Kantenah, para que pasaran los tours por allá, él no estaba durante el día aquí. Así que le digo a Doreen, a mí no me vas a decir qué hago o qué no hago, y si no te gusta, pues ya sabes a dónde irte. Llega en la tarde José Luis, todo sudado y cansado de andar de constructor. Le digo, papi, creo que la regué, vino Doreen y le dije que se fuera ya sabes a dónde. ¡En 89! ¡Después de Gilberto! ¡Con todas las deudas! Y me dice, ¿estás segura de lo que hiciste? Sí, le digo. ¿Sabes lo que significa? Que tenemos que trabajar más duro. Pues si tomaste la decisión, te la respeto, pero nos va a costar. Y pues sí, se nos iba el 70 por ciento del negocio. Pero el dueño de Fun Jet se enteró de la decisión que había tomado y resulta que nos triplicó lo que nos mandaba, la producción, el número de clientes. Entonces, había semanas que teníamos con Fun Jet, en Cancún y en Cozumel, ¡hasta 70 charters a la semana! Así que fue una mala decisión que nos salvó. Sí, fue muy afortunada.

acompañe, fue mi hija, y una compañera de trabajo. Y nos fuimos a Tulum, a un concierto precioso. Los músicos también venían en la embarcación. Así que fue fabuloso, algo magnífico, muy bello. Es una de las anécdotas que realmente disfruté y disfrutaron los compañeros, los que estuvimos allá.

taba el aeropuerto antiguo, que es la avenida Kabah? Entonces, el piloto que venía no sabía del cambio del aeropuerto. Nosotros esperándolo en el aeropuerto nuevo, y agarra y se tira en el aeropuerto viejo. Sin torres, sin nada, se arriesgó el piloto. Afortunadamente, logró frenar antes de meterse a la selva. Y luego para

“
El dueño de Fun Jet se enteró de la decisión que había tomado y resulta que nos triplicó el número de clientes. Así que fue una mala decisión que nos salvó.

”

moverlo de allá. Siquiera vinieron los bomberos, trajeron planta eléctrica para poder cargar las turbinas y pudo despegar. Pero enseguida,

¿no? No sufrió daño. Pero sí, nos llevamos el susto de que por qué no llegaba. Resulta que ya había aterrizado en el otro aeropuerto.

Andrés Uscanga: ¡Ya salió el peine! Los que estuvieron aquí en el conversatorio de la torre, del primer aeropuerto de Cancún, no sabíamos por qué había aterrizado el avión ahí. Ahora ya sabemos, lo estaban esperando, era un vuelo que venía vacío. Había una leyenda de que para que pudiera salir del ae-

ropuerto de la Kabah tuvieron que desmontar sillones y bajar todo. Esa era una leyenda que tenían. Pero no, no fue cierto. Fernando (Ramírez) anda por aquí, el fue uno de los que ayudó a sacar el avión de aquí de la pista antigua. Pues, ¿qué les parece si pasamos a las preguntas y respuestas?



Macarena Carretero
Fundadores de Cancún.

Pues yo le quiero decir a Lolita, ahorita que mencionaste el tema de que no sabemos lo que es un télex, que yo sí supe lo que es un télex y lo aprendí a manejar en Viajes Turquesa. Flor López Lira me enseñó. En alguna ocasión, saliendo de vacaciones de la escuela en la secundaria técnica, Flor nos dice, necesitamos empleados que vengán a trabajar, porque las oficinas están al full y no tenemos personal. Y entonces un grupo de niños, pues éramos niños de 15 años, dijimos sí, yo voy. Y llego a trabajar a las oficinas de Viajes Turquesa, donde era Plaza Quetzal. Y me empiezan a decir, esto es un télex, esto es un fax. Yo me sentí una niña muy tecnológica, ¿no?, porque ya sabía lo que era el télex. Pero lo más

fascinante, Lolita, era cuando pusieron las libretas. Eran varias libretas en donde se apuntaba todos los días los tours a Chichén, los tours a Uxmal, y los operadores de las mesas de hospitalidad. Decían, cinco a Chichén-Itzá, cuatro a Uxmal, y estábamos así, pero rápido, apuntando, porque colgabas el teléfono y te volvían a llamar. Y pues yo, muy niña, tuve que aprender a trabajar bajo presión, es algo que le tengo que agradecer a Viajes Turquesa, a Lolita López Lira. Después, de ahí, ya había yo terminado mi secundaria. Y como me di cuenta que era buena para trabajar y que en mi casa hacía falta dinerito, ya no regresé a la prepa hasta tiempo después. Me dije, Cancún necesita manitas y es lo que decía el señor Bojórquez, es lo que haces, no lo que dices que vas a hacer. Y esa fue mi experiencia como niña, cuando me inicié a trabajar en Viajes Turquesa con la señora López Lira.

“
Decían, cinco a Chichén-Itzá, cuatro a Uxmal, y estábamos así, pero rápido, apuntando, porque colgabas el teléfono y te volvían a llamar. Y pues tuve que aprender a trabajar bajo presión.”



Alicia González
Artista plástica.

Quiero contar que en 1974 yo conocí a Camilo Cámara en el hotel Playa Blanca. A él lo habían llamado del Aristos, pero el Aristos

no lo habían terminado. Entonces, llegó con su escritorio al Playa Blanca, así en el lobby del hotel, y ahí se sentaba. Y ahí vendía tours, por supuesto que nada más a Isla Mujeres. Así empezó Camilo Cámara con Visusa. Y de ahí conocí yo a Luli, que estaba embarazada igual que yo, y nos íbamos a Mérida juntas a ver al doctor.

Ingrid Gama. Mi pregunta es la siguiente. Yo soy joven, no viví esa experiencia con ustedes. Pero en su época, ¿qué fue lo que hicieron en sus propias empresas, ya sea de

transporte o de viajes? ¿Qué hicieron como algo innovador? Me libré de esto, mejoré en la eficiencia, mejoré en costos, implementé esto... ¿Y cuál fue el resultado?



Augusto Bojórquez: Cuando me han preguntado cómo fue que hicimos Magnicharters, por ejemplo, yo siempre contesto que hay tres pasos. El primero, y estarán de acuerdo conmigo, es soñar. Soñar con una intensidad enorme, que tu sueño se convierta en un ideal, en un ideal de servicio. En una idea de alcanzar algo en el mejor nivel y hacer una buena propuesta que sea útil para la gente. Segundo, planear. Porque sin pla-

neación las cosas no caminan. Y el tercero, pues, es realizar. Entonces, yo creo que todos los que estamos aquí hemos pasado por ese periodo, por esos tres pasos que resultan fundamentales en cualquier proyecto de vida. En general, son tres pasos fundamentales. Y después, en la marcha, pues hemos ido procurando perfeccionar los detalles, cuando va fallando algo, cuando hay algo que merece mejorarse.

Lolita López Lira: Es algo que mis hijos siempre dicen: lo que nos hizo a los viejos, a la prehistoria de este lugar, fue la necesidad. Fue el hambre y el tener que encontrar soluciones. Porque no había nada. Entonces, yo creo que la necesidad nos puso a luchar contra

el mundo, porque estábamos contra el mundo. No nada más era Echeverría, era López Portillo. Cualquiera que venía nos quitaba de todo, ¿no? Entonces, fue la supervivencia. Yo creo que lo que tienes es que crearte la necesidad de triunfar.



Actualmente, ya empieza a haber quejas de Cancún. Entonces, tenemos que empujar a nuestro gobierno, y hacerles ver que ellos tienen que ejercer su condición de autoridad para que las cosas caminen bien.

Augusto Bojórquez: ¿Qué es lo más importante para mí de esta reunión? Para mí es que logremos, todos los que estemos aquí, darle al turismo la relevancia que verdaderamente tiene. Es decir, yo siento que todavía nos falta mucho por hacer, que todavía hay muchos problemas, hay muchos lastres y muchos vicios. Por ejemplo, los taxistas, los excesos en los cobros de tarifas en el aeropuerto, que no son secretos. Hay muchas cosas pendientes que deben cambiarse, y me parece que nosotros, como comunidad, debemos involucrarnos y empujar para que las cosas mejoren. ¿Por qué? Vivimos en un escenario de competencia interna-

cional, con diferentes destinos del mundo. Actualmente, ya empieza a haber quejas de Cancún. Entonces, tenemos que empujar a nuestras autoridades, a nuestro gobierno, y hacerles ver que ellos tienen que ejercer su condición de autoridad para que las cosas caminen bien. Si hay alguien que no está haciendo bien las cosas, y que está haciendo un impedimento para que las cosas funcionen, pues hay que empujarlos y decirles, oye, sabes qué, tú no puedes estar aquí. Es decir, aquí vamos a estar los que queremos realmente que mejore el turismo, y que mejore Cancún. Por amor a nuestro Cancún, nada más.



Victoria García: Quisiera hacer un comentario, una pregunta, y un cumplido. El comentario es que a don Augusto le ha faltado una palabra que se puso de moda hace pocos años, y que es que todos ustedes son resilientes, como yo creo que somos la mayoría de la sociedad cancanense. Porque levantarnos después de lo que han sido los huracanes, que es lo que más nos pega, más en el caso de ustedes que son, pues ahora sí, la hegemonía de

la industria que nos mantiene a todos en esta ciudad, la industria que sostiene la ciudad de Cancún, que sostiene al estado de Quintana Roo, y que sostiene a México. O sea, la principal industria de México. Quiero felicitarlos porque lo han hecho increíblemente bien. Y le quiero hacer una pregunta al señor Julio, ¿quién era esa persona a la que traía el día que venía llegando a Cancún, a esa personalidad que mencionó hace ratito?

Julio Chan: Sí, con todo gusto. Este personaje era una sola persona. La gerente de la agencia Mérida Travel me dijo, te voy a enco-

mendar este cliente, pero me lo tratas súper, súper bien. Más que nada, él es americano, y tú hablas buen inglés. Bueno, pues ahí me

vengo para Cancún. Casi no platicaba con él, porque me dijeron que no le preguntara nada. Llego a las oficinas de Infratur con una carta para el señor Jorge Gleason, que era el encargado. Y obviamente, había seguridad y no me dejan pasar. Le digo, sabe qué, yo traigo un personaje en el carro, no sé quién sea,

Victoria García: Pues qué padre que eso fue lo que le hizo llegar por primera vez a esta ciudad. El tercer comentario que yo quisiera hacer es lo que dijo Lolita al inicio, el tema de ser mamá aquí, con esos dos hijos maravillosos que tienes. Yo tuve la oportunidad de conocerlos desde bien pequeñitos. Y yo creo que eso es lo que nos forjó a los que crecimos aquí. Ser gente de bien, echados para adelante. Este

Alberto Gurrola: Yo era director de ventas en Coral Beach hace muchos años. Íbamos a Mérida, a buscar los charters, para traerlos en el verano. Ese día famoso de todos los vuelos, cuando traían los siete aviones, o cuatro aviones, o cinco, y los hacían aterrizar en la pista al mismo tiempo. Todo el Magnifam famoso, con los agentes de viajes de diferentes partes, de León, del Bajío, de Ciudad de México, de Monterrey. Y me acuerdo muy bien una anécdota. Una vez hablando con Luis Bojórquez, en Mérida y negociando. Iba yo a cobrar una cuenta de no shows que teníamos. Y entonces, tenía un folder muy limpio en su escritorio. Y me dice, oye Alberto, a ver, nosotros tomamos mucho riesgo. Yo y mi hermano no dormimos, pensando en la seguridad de los aviones, en nuestros pilotos, en un montón de cosas. Se nos llega a caer un avión y adiós, ¡cerramos! O sea, el riesgo es muy grande. Y ustedes como hoteleros, nos exigen esos *no shows* que nosotros no cobramos. Y la poca utilidad que pudiésemos llegar a tener, pues se está yendo en estos no shows. Yo creo que el negocio tiene que ser de dos partes. Y pues así no, yo creo que no va. Yo me quedé pensando y dije, guau, realmente el riesgo que ponen desde su lado, cuando uno no lo vive, es un riesgo que uno dice, guau, la verdad que me quito el sombrero. Desde ese entonces, yo hablé con Pablo Azcárraga, en

pero traigo una carta para el señor Gleason. Se la doy, se la lleva al señor Gleason, sale y me dice, tú sabes a quién estás trayendo. Pues no lo sé, a mí me dijeron que se los entregara físicamente. Pues vente, vamos a buscarlo. Resulta que era el cónsul de Estados Unidos y yo no lo sabía. Hasta ese momento me di cuenta.

tema me emociona de verdad, porque mi mamá fue de las primeras mujeres que trabajaron aguerridamente, y por eso somos personas de bien. Muchas felicidades, Lolita, porque no quitaste el dedo del renglón. Eres una persona que de verdad aquí en Cancún trasciende, trasciende tu nombre, trasciende todo lo que has logrado, y todo lo que ha beneficiado a tantísima gente.

México, Enrique Calderón era el director comercial, y les digo, saben qué, esto lo tenemos que cambiar, no puede ser. Adiós a los no shows para Magnicharters. Vamos a hacer la cosa distinta que todos los demás hoteleros, para tratar de apoyarnos mutua-

“

Yo y mi hermano no dormimos, pensando en la seguridad de los aviones, en nuestros pilotos, en un montón de cosas. Se nos llega a caer un avión y adiós, ¡cerramos!

”



mente. Yo nada más reconocer y aplaudir el riesgo de cada uno de ustedes porque nosotros, como profesionales, muchas veces no tomamos el riesgo de ser empresarios, y se requiere mucho valor, mucha resiliencia para tomar ese riesgo. Todos los días hay un riesgo en el aire, mis respetos. Una empresa mexicana, espectacular, familiar, muy muy bien. Y de Lolita, pues obviamente la trayectoria maravillosa del grupo, la histo-



A diferencia de múltiples agencias de vida efímera, Lomas Travel se consolidó como mayorista y cadena hotelera. En la gráfica, el hotel sobre palafitos que opera la firma en Riviera Maya

ria de José Luis, la tuya, la de tus hijos, la de Samantha. Mi pregunta para ustedes era

Dolores López Lira: Nuestra respuesta es bien sencilla. Como todos saben, José Luis y yo no teníamos nada cuando empezamos, más que el sueño de lograr empleos, de que pudiéramos proveer empleos y, como siempre decimos, crear el sueño mexicano para que la gente no tenga que salir a buscar ese sueño. También la educa-

sobre ese riesgo, el ver la oportunidad de cerrar el círculo. ¿Cómo vieron esa oportunidad de cerrar el círculo? No nada más de agencia de viajes, no nada más de transportista, no nada más de receptivo, sino de repente empezarse a meter a construir hoteles y tomar ese riesgo de los grandes préstamos, de las grandes ligas, de los grandes hoteles. Hoy por hoy lo que manejan, cerrando el círculo con sus negocios, con las oportunidades que han visto, ese riesgo, ¿cómo lo traducen? ¿Qué hacen para estar tan contentos, tan felices aquí sentados, con todo ese peso encima, aparte de todo ese beneficio que dan socialmente de tanto trabajo que han creado?

ción. ¿Cómo lo logramos? Con la gente que nos ha rodeado, estén actualmente con nosotros o ya no estén. Ellos nos han hecho, tanto los colaboradores como los agentes de viajes, como nuestros clientes. Son ellos, no somos nosotros. Nosotros somos la cabeza, pero ellos son nuestro cuello que nos mueve. Yo creo que esa es la razón.



No nada más agencia de viajes, no nada más transportista, no nada más receptivo, sino de repente empezar a construir hoteles y tomar ese riesgo de los grandes préstamos.



Miguel González
Empresario y diseñador.

Yo sé que hay muchísima experiencia, calidad humana, y grandes anécdotas de estos 55 años

Julio Chan: Muy buena pregunta. Esperemos que la respuesta sea igual de buena. La verdad es que todos los que venimos como pioneros a Cancún teníamos un sueño. Primero, dar a conocer lo que era, que México no es como lo habían pintado antes, sino que venía con la idea de crear algo nuevo y sacar adelante el nombre de México. Con ese afán venimos todos. Las primeras pláticas que tuvimos como asociación era precisamente eso, cuidar al turismo para activar la mejor publicidad que hay, de boca a boca. Un cliente bien servido nos trae mucho más que uno, con uno que maltratemos se echa a perder todo. Entonces, con esa mística llegamos acá y hemos batalla-

do por mucho tiempo. Lo que más llamaba la atención de Cancún, aparte de la playa, era la aventura. Teníamos dos tipos de turismo: el que venía a descansar a la playa y el que venía buscando aventura. De ahí vino que lo que más les atraía fuera Chichén-Itzá, más que Tulum. La demanda más grande era para Chichén porque, cuando hacíamos nuestros *briefings*, exaltábamos mucho lo de la cultura maya. Había gente que jamás había escuchado nada de la cultura maya y les intrigaba saber qué era. En esa época, la carretera era de un solo carril y los autobuses que tenía Mayarama eran bien amplios, o sea, pasaban justamente, cruzaban pegaditos unos de otros. Pero la satisfac-

ción más grande que teníamos era cuando la gente regresaba de sus tours, ya tarde, como a las siete de la noche. Todos venían con cara de alegría, fascinados, y nos compraban enseguida, en ese mismo momento compraban el tour a Tulum. Fue así como se fue dando a conocer Cancún como destino turístico, aparte de todo lo que tenemos de playa. Espero que hasta la fecha sea de esa forma. Es muy importante que los jóvenes, nuestros hijos o nuestros nietos, sepan valorar todo ese esfuerzo que se hizo, todo ese tiempo que se invirtió para hacer de Cancún un destino turístico de primer nivel. Creo que lo hemos logrado, porque el número de vuelos que visitan Cancún es de los más altos de toda la República, y las divisas que generan actualmente son un buen porcentaje

Dolores López Lira: Yo confirmo y reafirmo lo que dices, y yo lo definiría como que el pueblo mexicano es hospitalario por naturaleza, pero nosotros tratamos de refinarlo más y tratar de tener clientes repetitivos toda la vida, es decir, amarrar el futuro. Yo

Andrés Uscanga: Tenemos una última pregunta, porque el evento se está grabando

Voz no identificada: En estos años, ¿tienen un estimado de cuántas personas han movilizado.?

Dolores López Lira: Gracias a Dios, no podemos contarlos, sonaría presuntuoso. Acuérdate que cuando estábamos juntos éramos doce agencias, pero, ¿cuantos cuartos habían? Dos



Jaime Novelo
Pioneros de Cancún.

Las agencias de viajes todavía tienen que trabajar más. No solamente tenemos un color de mar increíble, con las arenas, con nuestras playas. También tenemos una historia que no se fomenta, desde mi punto de vista, como debe de ser. Quiero hacer un comentario y trataré de hacerlo en un mi-

que ayuda al país. Pero no hemos terminado, apenas vamos a la mitad del camino. Hay muchas cosas que hay que desarrollar. Los jóvenes que van creciendo, que sepan que esto es un patrimonio que puede durar toda la vida, siempre y cuando se cuide. No vean en el turismo el billete, sino que vean a una persona y le transmitan ese calor, ese conocimiento humano de lo que somos nosotros los mexicanos. Esa es la mejor forma de hacer publicidad y que el mismo turismo nos recomiende, y posiblemente regrese. A mí me ha tocado recibir gente que estuvo hace diez, quince, veinte años, y ahora regresan con sus familias. Esto es algo que creo que es de ese tiempo que les dimos buen servicio y nos han recomendado y nos siguen recomendando.

creo que eso es lo que hizo la diferencia, porque todos veníamos de lugares en donde no queríamos estar, y queríamos un lugar limpio, y nuevo, y bonito, vamos a llamarlo así. Como dices, mostrar lo mejor de lo que tenemos.

para el libro que se piensa sacar y hay un límite en el tiempo de las grabaciones.

mil, tres mil cuando mucho. Casi todos pasaron por nuestras manos, todos los turistas, pero no hay una cifra. Y ahora hay veinte veces más cuartos.

nuto. Cuando era joven, a los 27 años, fui a Roma y tomé el tour para Castelgandolfo. El guía de turistas nos dijo, estamos sobre la Vía Apia, aquí fue donde los romanos cruzaron para conquistar todos los países alrededor del Mediterráneo. Pero se dio un episodio también sobre esta Vía Apia, empedrada con piedras milenarias. Ahí fue donde san Pedro, huyendo de la persecución que estaban haciendo los emperadores romanos, quemando y crucificando a los cristianos, san Pedro huye y cuando está yéndose, ve a un hombre

“

...el pueblo mexicano es hospitalario por naturaleza, pero nosotros tratamos de refinarlo más y tener clientes repetitivos toda la vida, es decir, amarrar el futuro.

”

de blanco venir frente a él y le pregunta, perdón, a dónde vas. Y el hombre de blanco le dice, a Roma. ¿Eres cristiano? Si, soy cristiano, le responde. Pero nos están crucificando allá, dice san Pedro. Y el hombre de blanco le dice, a eso voy, a que me vuelvan a crucificar. Esa impactante historia nos llegó a todos los que estábamos en el camión de turismo, a todos los latinoamericanos se nos hizo un nudo en la garganta. Yo tomé la palabra y le pedí al guía que le diga al chofer del camión que se detenga, e invité a todos a que se quiten los zapatos y a pisar esas milenarias piedras que pisó san Pedro y el hombre de blanco. Aquí tenemos también anécdotas, si no iguales, similares. Tenemos a un Gonzalo Guerrero, padre del mestizaje en la parte continental, y muchos de nosotros no sabemos que fue lo que sucedió con Gonzalo

lo Guerrero. Tenemos a Jerónimo de Aguilar, que llegó a una región que se conoce como Polé, que posiblemente estaba entre Xcaret y Playa del Carmen. Pero nadie habla de eso. No sé si entre ustedes en sus tours dicen, vamos a pasar por donde vino el hombre que creó el primer mestizaje, o si cuentan la historia de cuando Jerónimo de Aguilar es llamado por Hernán Cortés, y cómo se incorpora a su ejército y participa de manera muy importante en la conquista de México. Quisiera yo saber si en el tour que ustedes organizan cuentan por lo menos esas dos anécdotas. Y de los aluxes, que son una verdad de verdades. Claro que existen, por supuesto. En Alemania, se les llama gnomos; en Suecia, se les dice troles; en la costa mexicana, les dicen chaneques. Aquí, aluxes, y métense ustedes a la selva para que sepan que sí existen.

Andres Uscanga: Claro que sí. Los guías de turistas bien preparados y las agencias de viajes, hablamos siempre de los aluxes, de los chaneques, y también hablamos del padre del mestizaje. Pues con este comentario damos por

terminada la sesión. A nombre de la Sociedad Andrés Quintana Roo, de Pioneros de Cancún y de Fundadores de Cancún, les queremos agradecer su asistencia y su interés, y con otro tema nos vemos la próxima semana.



El panel: Macarena Carretero, Ana Pérez Ayala, Lolita López Lira, Augusto Bojórquez, Enrique Amores, Andrés Uscanga, Nelly López Gala, Julio Chan.



CANCÚN, ENERO 1974



Esta primera edición de *El primer Cancún* se terminó de imprimir el día 29 de abril de 2026, en los talleres gráficos de Custom Printing S.A., ubicados en el número 564 de las calles de Azafran, colonia Granjas México, de la Ciudad de México.

IMPRESO EN MÉXICO