

O GESTOR

Associados

Workshop Comitê de Incentivos e Comitê de Aviação

3

Eventos

12º Encontro anual de comitês

6

Pesquisa

Pesquisa com Gestores de Eventos

7



LACTE 9: Transforme-se e sinta esta experiência

ALAGEV apresenta
Lacte9
Latin American Corporate Travel Experience

Em 2013 o LACTE bateu recorde do número de inscritos: foram 1.051 profissionais de oito países, 12 estados e 48 cidades brasileiras. A crescente adesão à participação comprova a importância do LACTE para o segmento e atesta que você não pode deixar de viver esta experiência, que proporciona contato com o que é tendência na indústria e a possibilidade de networking única no mercado!

Outro ponto alto do LACTE é a aguardada divulgação dos Indicadores Econômicos de Viagens Corporativas, o IEVC, realizado pela ALAGEV em parceria com o Senac-SP e apoio da ABRACORP e FOHB. O trabalho apontou que, em 2012, o setor de viagens corporativas movimentou R\$ 32,31 bilhões, valor 12,88% superior ao registrado no ano anterior. Qual terá sido o total movimentado em 2013? ■

Quando: 9 a 11 de fevereiro
Onde: Grand Hyatt São Paulo

Sessões Gerais: 4
Sessões Educacionais: 7
Sessão exclusiva para clientes de viagens e eventos: 2

Networking Expo: área de exposição de produtos e serviços


Product Showcase: lançamento de produtos e serviços

ALGUNS DOS TEMAS

Sessões Educacionais

- Você sabe o que significa ignite?
- Informação inteligente: como conseguir através de tecnologia em viagens
- Opens Booking x O futuro das TMCs
- Quais os desafios mais emergentes em gestão de viagens? (Exclusiva para clientes)
- Jogando o jogo (Gamification): estratégia de compliance
- Cases de sucesso do setor
- Empresas do futuro: a sua empresa está preparada? (Exclusivo para fornecedores)

Sessão Geral de Encerramento
Palestra do professor Clóvis Brasil

 ¡Ahora en español!

Para la versión en español, consulte la última página.

Mantenedores
Alagev



American Airlines



Linhas aéreas inteligentes



Reserve®

Palavras da Diretoria

O ano de 2013 chega ao fim e, mais uma vez, a ALAGEV está satisfeita e feliz pelas conquistas e realizações obtidas ao longo destes 12 meses. A expectativa agora é pelo LACTE 9, oportunidade para trazermos, entre outros aspectos, casos de sucesso de gestores, e debatermos temas num momento em que o viajante sonha com a possibilidade de comprar o que quiser, onde e como quiser. Ao longo do evento também será realizada a eleição que definirá a diretoria da entidade para o biênio 2014-2016. Após dez anos à frente da associação, chegou a hora de passar o bastão sabendo que permaneceréi por perto, colaborando no que for necessário para o desenvolvimento do setor. Desejo a todos uma excelente leitura, um ótimo Natal e um ano novo repleto de paz e realizações!



Vivianne Martins é presidente da ALAGEV e diretora da Academia de Viagens Corporativas / Vivianne Martins es presidente de ALAGEV y directora de la Academia de Viajes Corporativos.

Palabras del directorio

El año de 2013 llega al fin y, una vez más, ALAGEV está satisfecha y feliz por las conquistas y realizaciones logradas a lo largo de estos 12 meses. La expectativa ahora es por el LACTE 9, oportunidad para traer, entre otros aspectos, casos de éxito de gestores y debatir temas en un momento en el que el viajero sueña con la posibilidad de comprar lo que quiera, dónde y cómo quiera. A lo largo del evento también se realizará la elección que definirá el directorio de la entidad para el bienio 2014-2016. Tras diez años al frente de la asociación, llegó el momento de pasar la posta, sin embargo, siempre estaré cerca, cooperando en lo que sea necesario para el desarrollo del sector. ¡Deseo a todos una excelente lectura, una Feliz Navidad y un año nuevo lleno de paz y realizaciones!

Depoimentos de associados ALAGEV

Espaço Aberto

Confira o depoimento dos nossos novos associados:

“Estamos certos de que fazer parte da ALAGEV será um agregador em nossas relações comerciais. É uma entidade reconhecida pelo mercado. Poder fazer benchmarking e estar próximo dos clientes corporativos, é uns dos principais motivos para nos associarmos.”

Rodrigo Araujo - Riotravel

“O primeiro contato com a ALAGEV foi no

Atenção: promoção LACTE 9!

Associe-se no plano anual da ALAGEV e garanta sua inscrição do LACTE 9. Aproveite! Saiba mais sobre esta promoção através do e-mail contato@alagev.org

ABROAD de Curitiba, onde pudemos coletar informações importantíssimas sobre gestão de viagens. Decidimos estreitar esta e esperamos ter resultados positivos tanto para a PESA quanto para a ALAGEV!”

Everton de Faria - PESA

“Estar associado à ALAGEV é fundamental, pois a entidade vem trabalhando para fazer deste setor um dos mais profissionais do turismo. Estar junto ao nosso cliente auxiliará no crescimento de ambos, pois um evento de sucesso é o sonho de todo

cliente. A equipe Liga se une a esta entidade que fortalece a cada dia este segmento que tem como objetivo principal ‘encantar!’”

Fabio Bordin - Liga Turismo & Eventos

“No dia 12/11 participei pela primeira vez da reunião do CE30, foi muito gratificante poder discutir viagens corporativas, tema muito complexo dentro da maioria das empresas. Agradeço a todos do CE30 pela receptividade, contem comigo para as próximas reuniões.”

Nezio Boldo - CPFL Renováveis

Depoimentos de los asociados ALAGEV

Espacio Abierto

Confiera el testimonio de nuestros nuevos asociados.

“Estamos seguros de que hacer parte de ALAGEV será un algo más en las relaciones comerciales de nuestra agencia. Es una entidad con representatividad reconocida por el mercado de viajes corporativos. Poder hacer benchmarking, por medio de los comités, y estar cerca de los clientes corporativos es unos de los principales motivos para que nos asociemos.”

Rodrigo Araujo - Riotravel

“El primer contacto con ALAGEV fue en el ABROAD, que tuvo lugar en Curitiba, este

¡promoción LACTE 9!

Asóciese al plan anual de ALAGEV y garantice su inscripción del LACTE 9. ¡Disfrútele! Sepa más sobre esta promoción por medio del e-mail: contato@alagev.org

año, donde pudimos participar y recolectar informaciones importantes sobre gestión de viajes. Así que decidimos estrechar todavía más esta alianza entre la asociación y la organización. ¡Esperemos que esta alianza genere resultados positivos, tanto para PESA como para ALAGEV!”

Everton de Faria - PESA

“Para la Liga, estar asociado a ALAGEV es fundamental, pues la entidad viene trabajando de manera incesante para hacer de este sector uno de los más profesionales y capacitados del segmento turístico. Creo que, estar junto a nuestro cliente auxiliará en el crecimiento de ambas las partes, pues un evento de éxito es el sueño de cualquier cliente, por eso,

el equipo Liga se une a esta entidad que fortalece a cada día este segmento que tiene como objetivo principal ‘encantar’ a todos.”

Fabio Bordin - Liga Turismo & Eventos

“El día 12/11 participé por primera vez de la reunión del CE30 y fue muy gratificante poder discutir viajes corporativos, un tema muy complejo dentro de la mayoría de las empresas. Ahora estoy ansioso para participar el día 07/12 del Encuentro Anual de Comités, que quizá sea la mejor manera para intercambiar de informaciones. Agradezco a todos del CE30 por la receptividad, cuenten conmigo para las próximas reuniones.”

- Nezio Boldo - CPFL Renovables

Associados

A presidente e o vice-presidente da ALAGEV, Viviãne Martins e Walter Teixeira, respectivamente, participaram entre os dias 20 e 22 de outubro do Acte Conference Europa, em Barcelona, na Espanha. Entre 24 e 26 de novembro, Viviãne e a conselheira Patrícia Thomas estiveram também em Toronto, no Canadá, para o Acte Canada Education Conference. “A participação em ambos os eventos foi de extrema importância, principalmente pelos ótimos contatos feitos em benefício da ALAGEV e à possibilidade de termos novas ideias para conteúdos a serem debatidos no LACTEg”, comenta Viviãne.



Viviãne Martins e Walter Teixeira durante o evento

Workshop Comitê de Incentivos e de Aviação

Workshop sobre Viagens de Incentivo

Na quinta-feira (21/11), a ALAGEV realizou, entre seus Comitês de Incentivo (CIN) e de Aviação (CA), um workshop sobre incentivos com o objetivo de discutir melhores práticas sobre as necessidades dos clientes e agências de incentivos.

Na oportunidade, estiveram presentes representantes da área comercial e operacional das cias Aéreas associadas; Aeroméxico,

American Airlines, Emirates, Gol, Qatar e South African, além dos participantes do CIN, Hyatt Internacional e Grupo Tour House.

O workshop foi conduzido pelos coordenadores dos dois comitês, com apresentação e discussão através de cases reais com questões sobre: prazo de nomeação de passageiros, flexibilidade de datas e escolha de destinos, marcação de assentos, budget e ancillary services.



Os coordenadores André Webber e Kellen Masuchette conduziram o workshop

Para a presidente da entidade, Viviãne Martins, este tipo de evento é um dos principais objetivos dos comitês da ALAGEV, que é gerar informação e compartilhar experiências, ajudando o desenvolvimento do mercado de viagens e eventos corporativos. Interessados em se associar e participar dos comitês ALAGEV podem nos contatar através do email contato@alagev.org

Asociados

La presidente y el vicepresidente de ALAGEV, Viviãne Martins y Walter Teixeira, respectivamente, participaron entre los días 20 y 22 de octubre del Acte Conference Europa, en Barcelona, en España. Entre 24 y 26 de noviembre, Viviãne y la consejera Patrícia Thomas estuvieron también en Toronto, en Canadá, para el Acte Canada Education Conference. “La participación en ambos los eventos fue de extrema importancia, en especial por los excelentes contactos realizados en beneficio de ALAGEV y a la posibilidad de agregar nuevas ideas para contenidos a ser debatidos en el LACTEg”, aclara Viviãne.

Taller Comité de Incentivos y Aviación

Taller sobre Viajes de Incentivo

En 21/11, ALAGEV realizó, entre sus Comitês de Incentivo (CIN) y de Aviación (CA), un taller sobre incentivos para discutir mejores prácticas sobre las necesidades de los clientes y agencias de incentivos, en lo que se refiere, por ejemplo, al plazo de nombramiento de los asientos comprados. Estuvieron presentes representantes del área comercial y operacional de las Aéreas asociadas - Aeromexico, American Airlines, Emirates, Gol, Qatar y SAA, además de los participantes del CIN, Hyatt y Tour House.

El taller se ha llevado a cabo por los coordinadores de los dos comitês, con presentación y discusión a través de casos reales con cuestiones sobre: plazo de nombramiento de pasajeros, flexibilidad de fechas y elección de destinos, marcación de asientos, budget y ancillary services. Para la presidente de la entidad, Viviãne Martins, este tipo de evento es uno de los principales objetivos de los comitês de ALAGEV: generar información y compartir experiencias, ayudando en el desarrollo del mercado. Interessados en asociarse y participar de los comitês ALAGEV pueden ponerse en contacto por medio del email contato@alagev.org.



Existe um hotel Best Western ideal para cada viagem de negócios.

Entre em contato com o seu agente de viagens e conte com o conforto e a hospitalidade da MAIOR FAMÍLIA DE HOTÉIS DO MUNDO®, a Best Western International.



A Maior Família de Hotéis do Mundo® www.bestwestern.com



O segmento corporativo e as boas práticas de negociação com hotelaria brasileira

Cada vez mais a área de viagens corporativas das empresas busca savings através de negociações com a hotelaria. No entanto a hotelaria também necessita de resultados para seus investidores e nesse meio desta relação surgem políticas e melhores práticas a serem observadas.

Os tempos de negociações de tarifas fixas anuais sem uma avaliação correta de demanda, custos de distribuição e reservas, e cumprimento de contratos faz parte do passado.

O gestor deve ter o profundo conhecimento da realidade de sua empresa para identificar o potencial de demanda para os destinos que necessita e o tipo de hotelaria desejado. Empresas mais globalizadas trabalham com processos organizados, através de RFPs (Request for Proposal).

Na Hotelaria Brasileira, a realidade hoje é a da flutuação tarifária, cada vez mais presente nas redes e em hotéis independentes. A flutuação pressupõe preços mais altos ou mais baixos, de acordo com a demanda, assim como acontece normalmente em segmentos como o de transporte aéreo.

Vários fatores são analisados pelo fornecedor antes que se estabeleça um valor de tarifa para um contrato. Volume de noites, período

mais frequente de hospedagem dos viajantes (fim de semana / meio de semana), custo de distribuição (reservas via call center, WEB, GDS), tarifas netas ou comissionáveis, e os meios de pagamento utilizados (cartão / faturamento), entre outros fatores. Sem mencionar que tudo o que for objeto deste acordo deverá ser cumprido.

Porém, tarifa não é o único aspecto que o gestor deve ter em mente. Tão ou mais importante é a disponibilidade. Daí a importância da sensibilidade de contratar tarifas LRA (Last Room Available) em destinos de maior demanda. Estas tarifas têm um custo mais alto que outras, porém garantem a disponibilidade até o último apartamento disponível no hotel.

Também é função do gestor de viagens educar o viajante quanto ao planejamento antecipado de viagens, o que poderá resultar em maior facilidade na confirmação de uma reserva – seja ela negociada ou não -, e também em melhores tarifas no caso de aplicação de tarifas flutuantes.

Concluindo, a completa visão do todo por parte do gestor de viagens e a correta aplicação dos fatores aqui citados, levarão a um equilíbrio na relação entre cliente e fornecedor, trazendo os savings necessários para a empresa e para a hotelaria.

Coluna escrita pelo comitê de Hotelaria - CH

El segmento corporativo y las buenas prácticas de negociación con hostelería brasileña

Cada vez más el área de viajes corporativos de las empresas busca savings a través de negociaciones con la hostelería. Sin embargo, la hostelería también necesita resultados para sus inversores y en medio a esta relación surgen políticas y mejores prácticas a observarse.

Los tiempos de negociaciones de tarifas fijas anuales sin una evaluación correcta de demanda, costes de distribución y reservas, y cumplimiento de contratos hacen parte del pasado.

El gestor debe tener el profundo conocimiento de la realidad de su empresa para identificar el potencial de demanda para los destinos que necesita y el tipo de hostelería deseado. Empresas más globalizadas trabajan con procesos organizados, por medio de RFPs (Request for Proposal).

En la Hostelería Brasileña la realidad hoy es la de la fluctuación tarifaria, cada vez más presente en las cadenas y en hoteles independientes. La fluctuación presupone precios más altos o más bajos, de acuerdo con la demanda, así como ocurre normalmente en segmentos como el de transporte aéreo.

Varios factores se analizan por el proveedor antes de que se establezca un valor de tarifa para un contrato. Número de noches, período más frecuente de hospedaje de los viajeros (fin de semana / entre semana), coste de distribución (reservas vía call center, Web, GDS), tarifas netas o comisionadas, y los medios de pago utilizados (tarjeta / facturación), entre otros factores. Sin decir que todo lo que sea objeto de este acuerdo se deberá cumplir.

Sin embargo, tarifa no es el único aspecto que el gestor debe llevar en cuenta. Tanto o

más importante es la disponibilidad. De ahí, la importancia de la sensibilidad de contratar tarifas LRA (Last Room Available) en destinos de mayor demanda. Estas tarifas tienen un coste más alto que otras, sin embargo, garantizan la disponibilidad hasta el último piso disponible en el hotel.

También es función del gestor de viajes educar al viajero en cuanto a la planificación anticipada de viajes, lo que podrá resultar en mayor facilidad en la confirmación de una reservación - sea ésta negociada o no -, y también en mejores tarifas en el caso de aplicación de tarifas fluctuantes.

En resumen, la completa visión del todo por parte del gestor de viajes y la correcta aplicación de los factores aquí mencionados llevarán a un equilibrio en la relación entre cliente y proveedor, ofreciendo los savings necesarios para la empresa y para la hostelería.
Columna elaborada por el comité de Hostelería - CH

TROQUE O CAFEZINHO
PELA ÁGUA DE COCO.



Reuniões corporativas, encontros, conferências e apresentações. Tudo isso agora pode ser feito de um jeito diferente. O novo Centro de Eventos do Hotel Jatiuca tem a infraestrutura ideal para o seu evento, com a flexibilidade de nove tipos de salas e modernos equipamentos. Reserve, traga sua equipe e surpreenda-se com os resultados de fazer negócios à beira mar de uma das praias mais bonitas do Brasil.



JATIUCA
Hotéis & Resorts

12º Encontro anual de comitês

A **ALAGEV** reuniu seus comitês de trabalho no sábado, 7 de dezembro, para o tradicional encontro anual, no qual são apresentados os projetos e atividades desenvolvidos durante o ano e o planejamento para 2014.

Mais de 70 profissionais do mercado de viagens e eventos corporativos participaram do evento, que contou com o apoio do Estanplaza Funchal e da R1 Audiovisual. Para

a presidente da entidade, Viviãne Martins, este é um momento único, onde os associados voluntários se integram e apresentam sua contribuição para a profissionalização do mercado.

A ALAGEV tem hoje 12 comitês de trabalho, 11 no Brasil e 1 na Argentina. Informações sobre os comitês podem ser obtidas no site www.alagev.org.



Viviãne Martins durante apresentação no encontro. O encontro recebeu cerca de 70 profissionais.

12º Encuentro anual de comitês

ALAGEV y los comitês de trabajo se reunieron el sábado 7 de diciembre para el tradicional encuentro anual, en el que se presentan los proyectos y actividades desarrolladas durante el año y la planificación para el año de 2014.

Más de 70 profesionales del mercado de viajes y eventos corporativos asistieron al evento, que fue apoyado por el Estanplaza Funchal y R1 Audiovisual. Para la Presidenta de la entidad, Viviãne Martins, éste es un momento único, en el que los miembros voluntarios integran y presentan su contribución a la profesionalización del mercado.

ALAGEV tiene ahora 12 comitês de trabajo, 11 en Brasil y 1 en Argentina. Información sobre los comitês puede obtenerse en el sitio web www.alagev.org.



Vem aí o maior evento
de viagens e eventos corporativos
da América Latina!

Tendências nacionais e internacionais
Melhores práticas
Networking qualificado

Inscreva-se já! – www.alagev.org/lacte9

9 a 11/2 de 2014
Grand Hyatt São Paulo



Pesquisa com os Gestores de Eventos

O Comitê de Gestores de Eventos da ALAGEV (CEV) no Brasil realizou recentemente uma pesquisa para tentar entender melhor a forma como as empresas enxergam e entendem a gestão de eventos. O trabalho nos faz concluir que as empresas estão, cada vez mais, olhando para a parte estratégica em detrimento da

operacional. Estão também contando mais com os parceiros para a operação, tendo em vista que as áreas de eventos são bem menores do que eram antigamente. O fornecedor com isso tem seu papel valorizado pois ele precisa ser parceiro, entender as necessidades, o compliance, a estratégia, e estar sempre

presente e participativo na empresa em relação ao contexto da demanda do evento.

Confira na tabela abaixo o que os entrevistados disseram sobre temas como tipos de eventos realizados pela empresa, prazo para solicitação de eventos, entre outros.

Encuesta con Gestores de Eventos

El Comité de Gestores de Eventos de ALAGEV (CEV) en Brasil realizó recientemente una encuesta para intentar comprender mejor cómo las empresas ven y entienden la gestión de eventos. El trabajo nos hace concluir que las empresas buscan, cada vez más, la parte estratégica en detrimento de la operacional.

También cuentan con socios para la operación, teniendo en cuenta que las áreas de eventos son mucho más pequeñas de lo que eran antes. El proveedor tiene su rol valorado, ya que tiene que ser socio, comprender las necesidades, el compliance, la estrategia y estar siempre presente y activo en la empresa en relación con

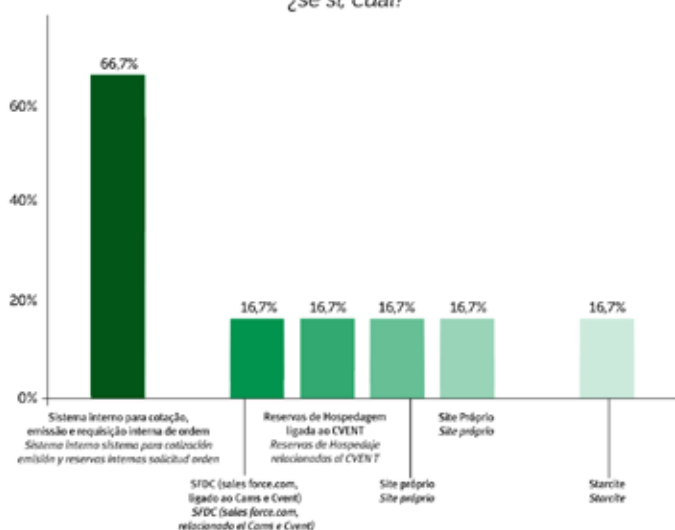
el contexto de la demanda del evento.

Confiera la tabla a continuación sobre lo que los encuestados dijeron sobre temas como los tipos de eventos llevados a cabo por la empresa, fecha límite para solicitud de eventos, entre otros.

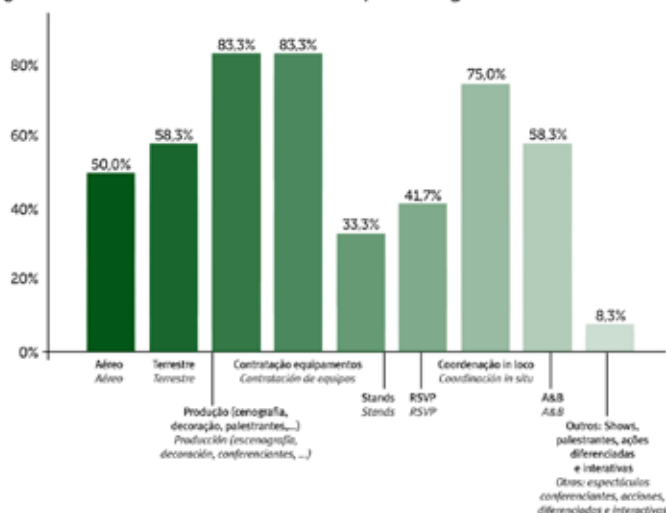
- Sua empresa possui uma política de eventos: **Sim 75%** / **Não 25%**
*Su empresa tiene una política de eventos: **Sí 75%** / **No 25%***
- Tipos de eventos realizados na sua gestão: **Internos e Externos 83,3%** / **Internos 16,7%**
*Tipos de eventos realizados en su gestión: **internos y externos 83,3%** / **Internos 16,7%***
- Prazo para solicitação de convenção de vendas: **Mais de 150 dias 66,7%** / **entre 60 e 120 dias 16,7%** / **menos de 60 dias 16,7%**
*Fecha límite para solicitud de eventos en Brasil: **entre 30 y 60 días 58,3%** / **entre 60 y 120 días 41,7%***
- Prazo para solicitação de eventos internacionais: **mais de 150 dias 50%** / **entre 60 e 120 dias 41,7%** / **menos de 60 dias 8,3%**
*Fecha límite para solicitud de eventos fuera de Brasil **más de 150 días 50%** / **entre 60 y 120 días 41,7%** / **menos de 60 días 8,3%***

Utilização de sistema de gestão de eventos: Sim 58,3% Não 41,7%
Utilización de sistema de gestión de eventos: Sí 58,3% No 41,7%

Se sim, qual?
¿se sí, cual?



Quais são os serviços contratados pelas agências de eventos?
¿Cuáles son los servicios contratados por las agencias de eventos?



LACTE 9: Transfórmese y sienta esta experiencia

En 2013 el LACTE rompió el récord del número de inscritos: han sido 1.051 profesionales de ocho países, 12 estados y 48 ciudades brasileñas. ¡La creciente adhesión a la participación constata la importancia del LACTE para el segmento y confirma que no puede usted dejar de vivir esta experiencia, que ofrece contacto con lo que es tendencia en la industria y la posibilidad de networking única en el mercado.

Otro punto álgido del LACTE es la esperada divulgación de los Indicadores Económicos de Viajes Corporativos, el IEVC, realizado por ALAGEV en alianza con Senac-SP y apoyo de la ABRACORP y FOHB. El trabajo señaló que, en 2012, el sector de viajes corporativos movió R\$ 32,31 mil millones, valor el 12,88% superior al registrado en el año anterior. ¿Cuál habrá sido el volumen total en 2013?

Las inscripciones están abiertas, con precios especiales hasta el 20 de diciembre. ¡No se quede fuera, participe del LACTE 9!

Edición #35 - Diciembre, Enero y Febrero - Año VIII - Distribución Gratuita



ALAGEV apresenta
Lacte9
Latin American Corporate Travel Experience

Fecha: 9 a 11 de febrero

Lugar: Grand Hyatt São Paulo

Sesiones Generales: 4

Sesiones Educativas: 7

Sesión exclusiva para clientes

de viajes y eventos: 2

Networking Expo: área de exposición de

productos y servicios

Product Showcase: lanzamiento de

productos y servicios

ALGUNOS DE LOS TEMAS

Sesiones Educativas

- Sabe usted lo que significa ignite?
- Información inteligente: ¿Cómo lograr por medio de tecnología en viajes
- Opens Booking x El porvenir de las TMCs
- ¿Cuáles son los retos más emergentes en gestión de viajes? (Exclusivo para clientes)
- Jugando al juego (Gamificación): estrategia de compliance
- Casos de éxito del sector
- Empresas del futuro: ¿está lista su empresa? (Exclusivo para proveedores)

Sesión General de Clausura

Conferencia del profesor Clóvis Brasil

Now Boarding

Confira a seguir quem são os nossos mais novos associados:

Confiera, a continuación, los más nuevos asociados:

Fornecedores/Proveedores

- ABC Turismo - RJ
- Costão Do Santinho Turismo e Lazer Ltda - SC
- Hotel.Info - SP
- Liga Turismo - RS
- Monde Sistemas de Informação - SP
- Riotravel Turismo - RJ
- Transamerica Hospitality - SP
- Turkish - SP

Gestores/Travel Managers

- Construtora OAS S.A - SP
- Pesa - PR
- SESI - RJ
- Unimek Comercio de Material Médico Hospitalar LTDA - DF

Informações atualizadas até 10/12/2013.

Informaciones actualizadas hasta el 10/12/2013.

CONSELHO EDITORIAL/CONSEJO EDITORIAL:

Vivianne Martins, Paulo Amorim e Nicole Boh

DIREÇÃO GERAL/DIRECCIÓN GENERAL:

Paulo Amorim

DIAGRAMAÇÃO E PROJETO GRÁFICO/ DIAGRAMACIÓN Y PROYECTO GRÁFICO:

Ctrl+d Publicidade – www.ctrlld.com.br

TRADUÇÃO/TRADICIÓN:

Cerdán Traduções

CIRCULAÇÃO/CIRCULACIÓN:

Gratuita através de cadastro

PERIODICIDADE/PERIODICIDAD:

Trimestral

TIRAGEM/TIRADA: 5.500 exemplares

FALE COM A ALAGEV/HABLE CON ALAGEV

ESPAÇO ABERTO/ESPACIO ABIERTO:

Dúvidas, correções, elogios e sugestões envie e-mail para contato@alagev.org /Dudas, correcciones, elogios y sugerencias, envíe e-mail para contato@alagev.org

CORRESPONDÊNCIA/CORRESPONDENCIA:

Av. Brig. Faria Lima, 2369 cj. 606/609 – São Paulo/SP – CEP 01452-000 – Fone: +55 (11) 5181-3237

O conteúdo dos anúncios publicados é de responsabilidade do anunciante.

El contenido de los anuncios publicados é de responsabilidad del anunciante.

ALAGEV

Associação Latino Americana de Gestores de Eventos e Viagens Corporativas