



¡Ya volamos a Mérida!

Consolidamos nuestra presencia en el sureste.

22



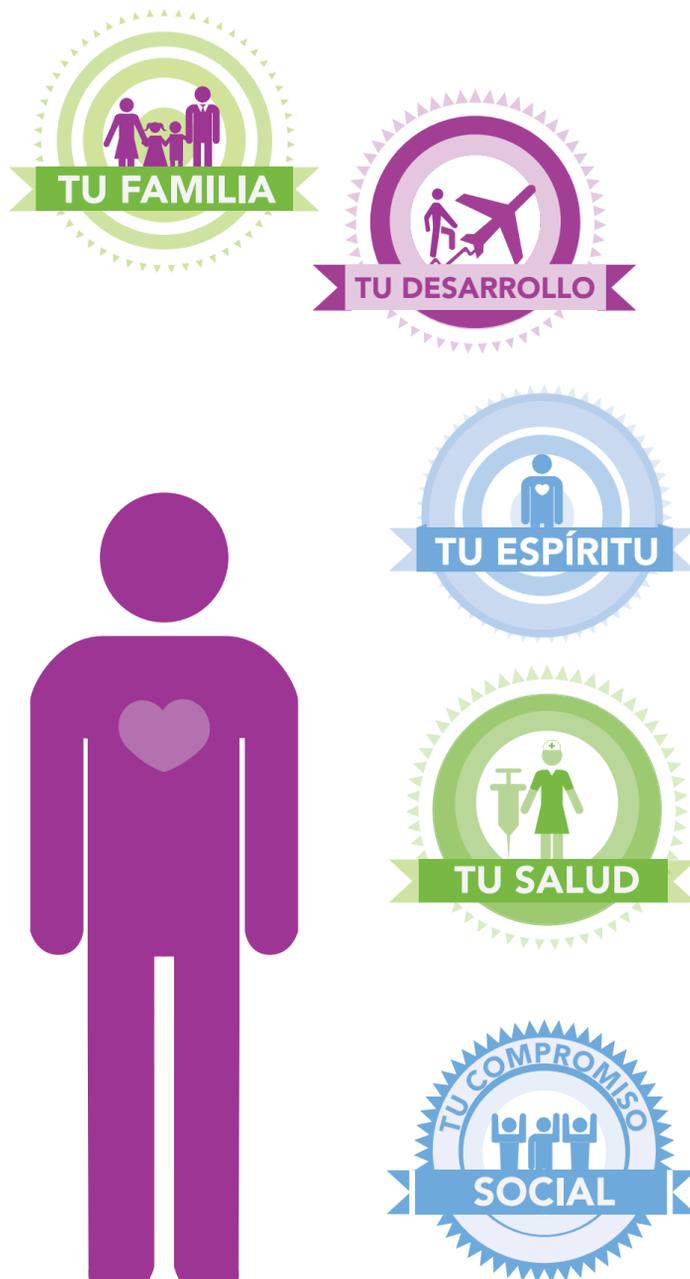
Línea de Escucha.

Tu voz nos ayuda a hacer siempre lo correcto.

8



2013: Año de la Cultura Volaris.



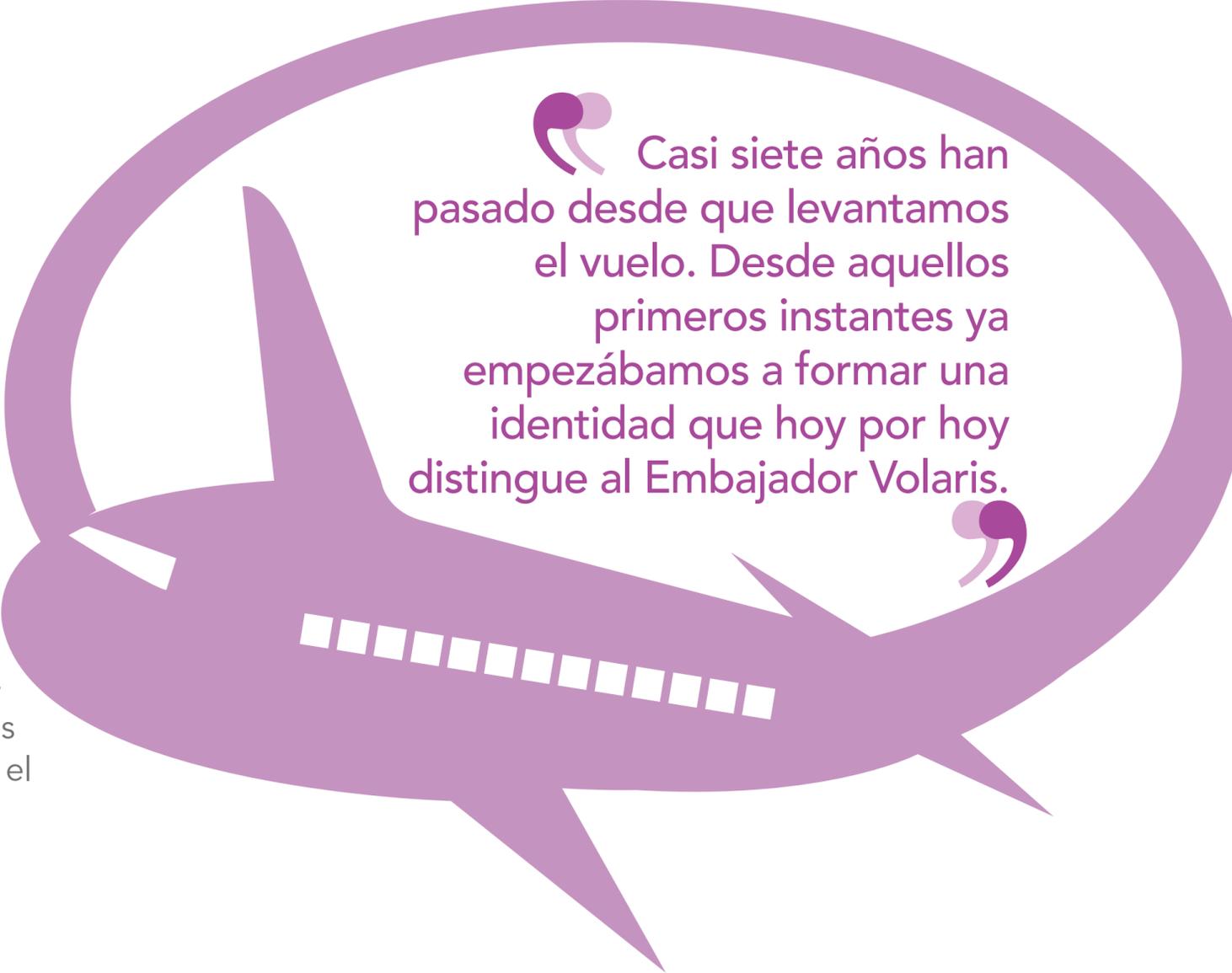
2013: Año de la Cultura.

Casi siete años han pasado desde que levantamos el vuelo. Desde aquellos primeros instantes, ya empezábamos a **formar una identidad diferente en la industria**, una personalidad con rasgos muy particulares, centrada en una manera de ser, de comportarse, de vivir y de hacer las cosas.

Una fórmula que hoy por hoy distingue al **Embajador Volaris en cualquier ambiente social**. Esto lo hemos logrado gracias a algo muy importante que se llama **Cultura y que se transmite de Embajador a Embajador** en cualquier región geográfica donde existen operaciones de Volaris.

Nuestra Institución ha elegido este **2013 como el Año de la Cultura**, porque sabemos que es fundamental reforzar esos rasgos que nos

hacen diferentes, gracias a los cuales **trascendemos todos los días** para consolidar una empresa en crecimiento, rentable y que nos permite a diario llevar el sustento a casa.



“Casi siete años han pasado desde que levantamos el vuelo. Desde aquellos primeros instantes ya empezábamos a formar una identidad que hoy por hoy distingue al Embajador Volaris.”

Quiero **reforzar esta última idea** y relacionarla con la Cultura, pues creo que ahí hay una gran clave: ¿Qué relación tiene **nuestra Cultura** con la sostenibilidad de nuestras fuentes de empleo y la estabilidad que nos permite llevar bienestar a nuestras familias?

Yo diría que la respuesta es **"tiene toda la relación"**, **veamos por qué**. Así como la enseñanza de nuestros padres y los códigos de conducta que aprendimos en casa nos dan herramientas para formar una personalidad determinada que nos lleva a **lograr nuestras metas** y sortear los

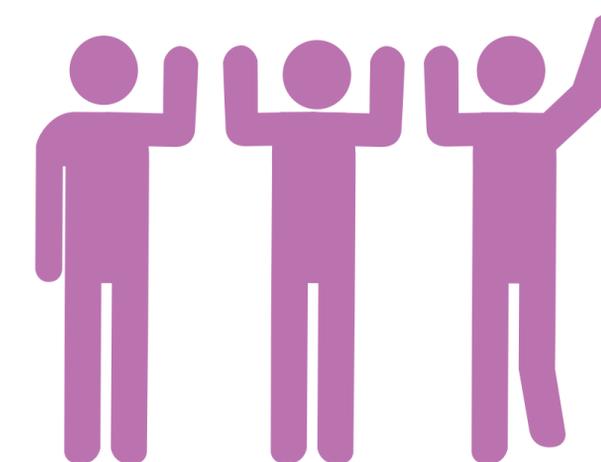
obstáculos en la vida, en nuestra **Familia Volaris**, son los Pilares y las Conductas los elementos que nos hacen tener una ventaja con respecto de las demás compañías del sector. Gracias a ello podemos conectar de mejor manera con nuestros compañeros y Clientes, lo que produce valor para todos: para nuestros accionistas, para nuestras familias y para nosotros mismos. Somos una empresa sostenible no sólo desde el punto de vista económico, sino moral y ético.



Principios culturales como: **"No somos una aerolínea, somos una Familia"; "No vendemos boletos de avión, creamos experiencias de viaje"; "No somos empleados, somos Embajadores"; "No les llamamos 'valores', para nosotros son Conductas**

que practicamos todos los días"; "No tenemos pasajeros, tenemos Clientes", entre otros, hacen de Volaris un factor de cambio a nivel social, empresarial y familiar, cambio del que tú mereces ser parte.

 **Somos una empresa sostenible no sólo desde el punto de vista económico, sino moral y ético.**



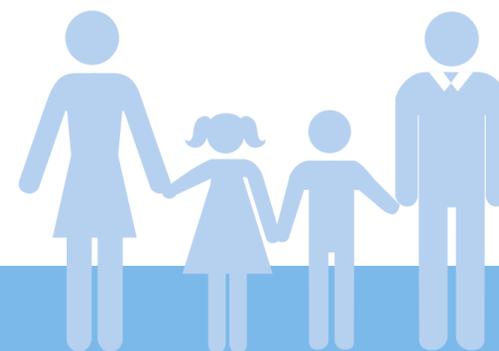
“2013 es el Año de la Cultura Volaris; es momento de reforzar esos rasgos que nos hacen diferentes, gracias a los cuales trascendemos todos los días.”

Te lo dejo de tarea.

Este 2013 quiero pedirte que te integres como nunca a las actividades de Cultura que tiene preparado el equipo de Talento para ti, desde el Kilotón Volaris para cuidar de tu salud, que inicia en febrero, hasta los torneos de futbol y las diferentes celebraciones que tendremos a lo largo del año. Sólo así reforzaremos nuestros lazos internos y crearemos una comunidad de trabajo más fuerte, que nos permita enfrentar el embate de la competencia y demás riesgos que acechan a una industria como la nuestra. ¡Estoy seguro que cuento contigo!



Enrique Beltranena Mejicano
CEO de Volaris



2-6

MENSAJE DE DIRECCIÓN GENERAL

- 2013: Año de la Cultura Volaris.



12-17

DOSSIER CORPORATIVO

- Equipo de Asistencia a Familiares.

DOSSIER CORPORATIVO

- Línea de Escucha.

8-11

NUESTRO PULSO

- ¿Cómo interpretar nuestros indicadores?

38-43

DOSSIER CORPORATIVO

- Cambios en Operaciones de Vuelo.

34-36

AEROPUERTOS

- 5 Claves de la Operación en Rampa.

44-47

VIDA VOLARIS

- ¡Más vale Xolo!

60-63

CLASIFICADOS

- Lo que buscas, lo encuentras.

68-72

CUMPLEAÑOS



78-85



EJERCITA TU MENTE

- Vasos intercalados.

74

CARAS VOLARIS

86-97



Línea de
escucha



Línea de escucha

Te la explicamos en 5 pasos.



¿Por qué contar con una Línea de escucha?

Porque en Volaris tenemos una Cultura Centrada en la Persona y en este 2013, más que nunca, queremos tenerte cerca, escucharte y asegurarnos de que existan todas las condiciones para que desarrolles tu trabajo en un ambiente de seguridad, transparencia e imparcialidad.



¿En qué nos ayudará?

Su principal objetivo es dar poder a tu voz para ayudarnos como empresa, individuos y Familia a hacer siempre lo correcto, es decir, tomar nuestras decisiones con base en nuestro Código de Ética. Si deseas conocer este documento a fondo, recuerda que puedes descargarlo desde intranet.

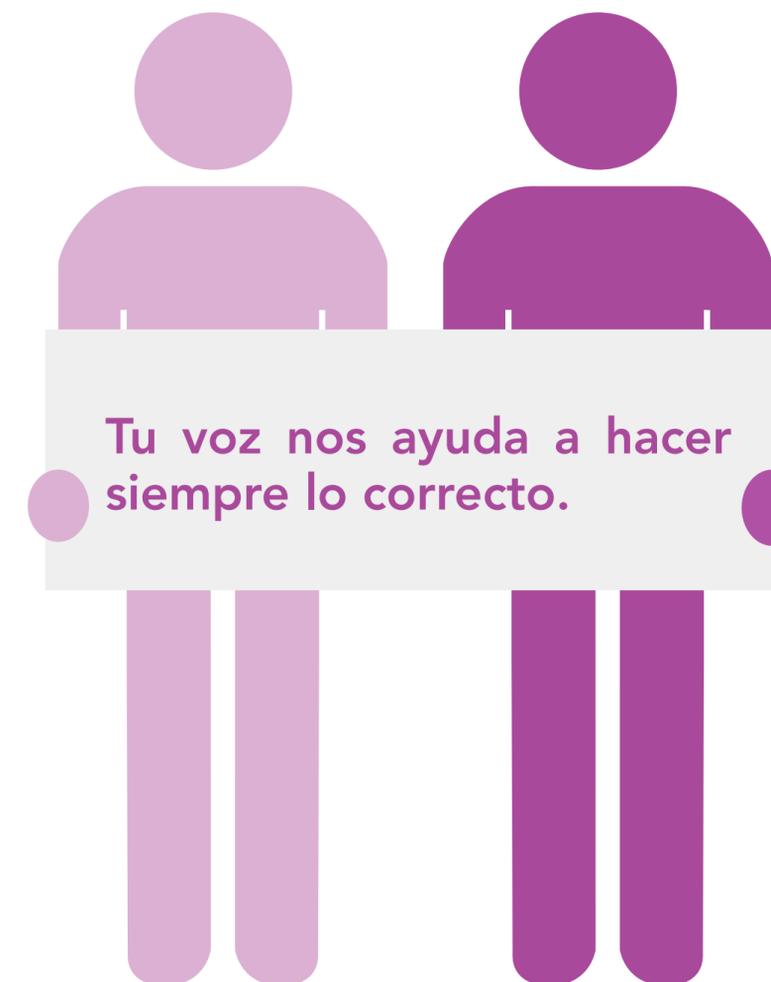


¿Qué debes reportar?

Acciones que falten o contravengan a nuestro Código de Ética, como por ejemplo:

- Discriminación
- Fallas en la Seguridad terrestre o aérea
- Acoso, hostigamiento o bullying
- Mal uso o tráfico de información
- Conflicto de interés
- Incumplimiento de leyes y reglamentos
- Uso indebido de activos
- Falta de honestidad

Disponible para Embajadores, Líderes, Accionistas, Proveedores y terceros.



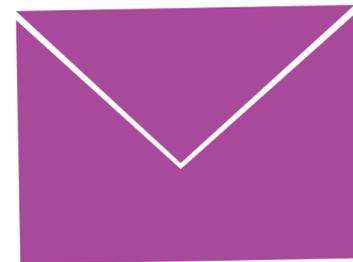
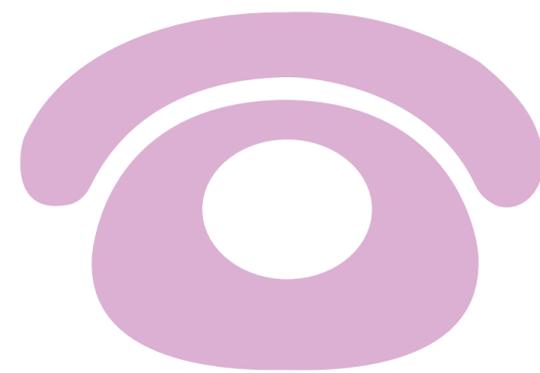


¿Cómo hacer un reporte?

Hay 4 formas de hacerlo:

- Mediante la página www.lineadedenuncia.com/volaris
- Enviando un correo electrónico a volaris@lineadedenuncia.com
- Llamando gratuitamente al **01 800 062 27 92** (en México) y al **1 888 390 37** (en Estados Unidos)
- Mediante buzón de voz, marcando los números anteriores

Al hacer tu reporte debes tener presente **el mayor número de datos posibles:** nombres, lugares, fechas, pruebas, etc.



¿Y después del reporte?

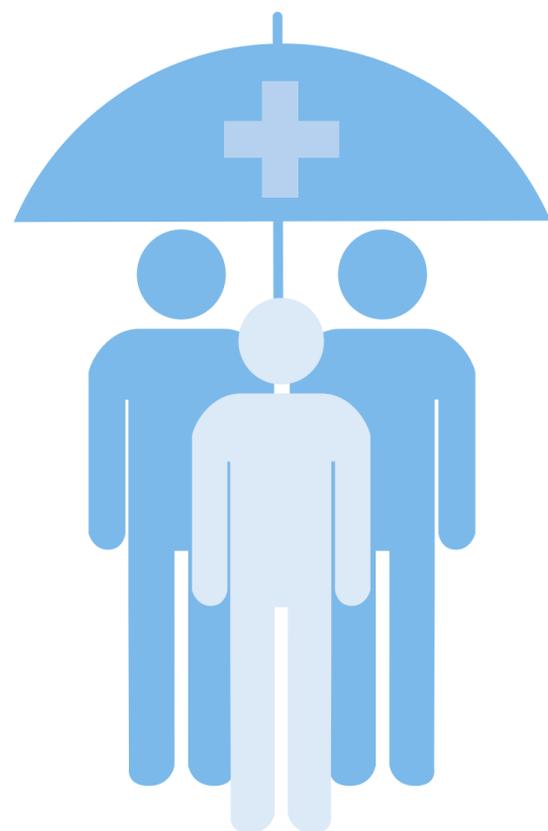
Se generará un número de caso para que **puedas realizar el seguimiento a tu reporte vía intranet**. Recuerda que todo lo que denuncies **es anónimo y confidencial, además de que el sistema es imparcial** pues es administrado por una entidad ajena a la operación Volaris.

Todos los reportes **serán analizados por un Comité de Ética**, el cual les dará seguimiento y solución.



¿Tienes alguna duda? Escribe a volaris@lineadedenuncia.com

Equipo de Asistencia a Familiares.

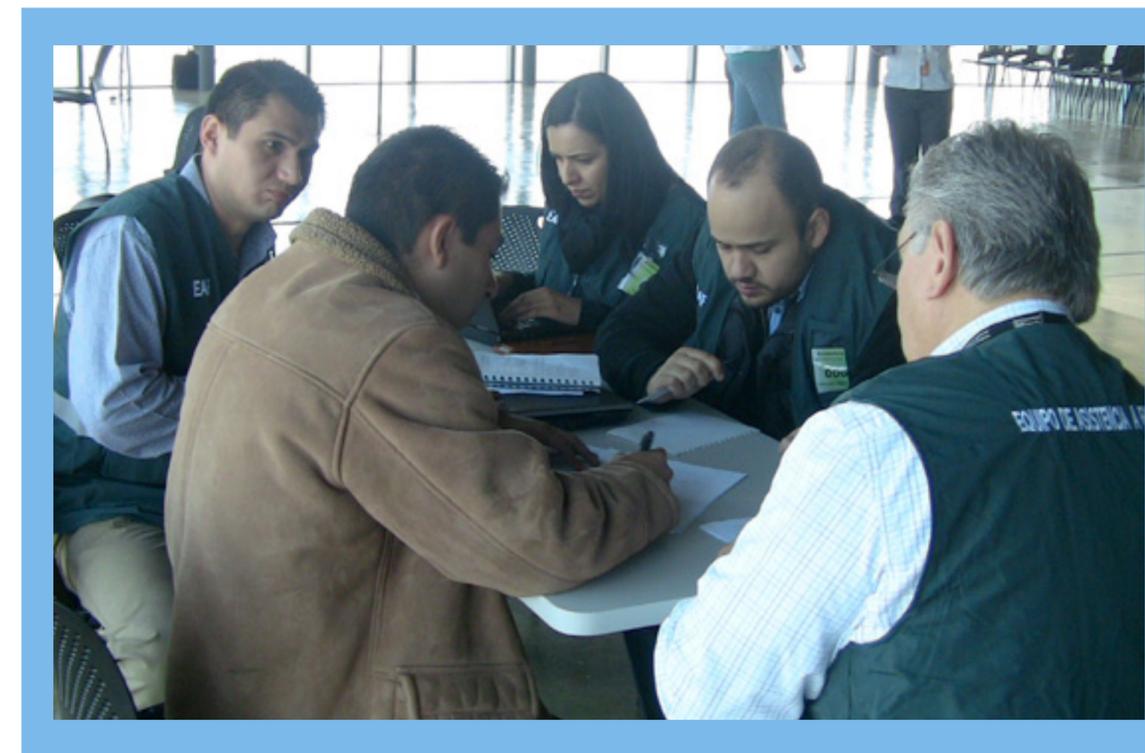


La Seguridad es uno **de nuestros Pilares clave**, pero no estamos exentos se presentar incidentes en alguna de nuestras aeronaves. **Es importante estar preparados para afrontar una situación como ésta.**

La aviación es considerada uno **de los medios de transporte más seguros**. Sin embargo, ninguna empresa aérea está exenta de presentar un percance, más aún cuando sus operaciones están en constante crecimiento.

Por ello es importante que en **Volaris estemos preparados** para afrontar una contingencia de éstas, porque de ello depende la permanencia de nuestra Institución.

En la historia de los **incidentes aéreos**, una de las **lecciones más importantes es que**, además de la oportuna respuesta al suceso, se debe brindar una oportuna atención a los familiares de las víctimas. Si una de nuestras aeronaves sufriera un **incidente**, todos los Embajadores somos corresponsables de asegurar la permanencia de **nuestra empresa en el mercado**. Por esta razón, el área de Manejo de Crisis cuenta con un programa para capacitar al **Equipo de Asistencia a Familiares**.



El conocimiento nos ayuda a responder oportunamente ante las emergencias.

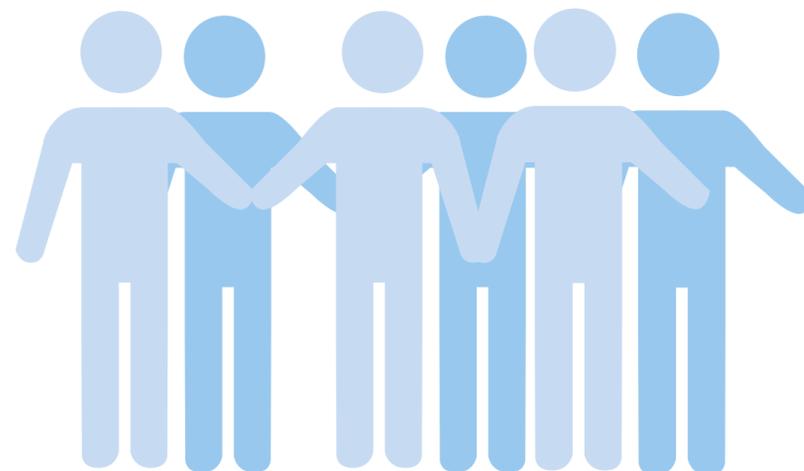
3 razones para unirse.

1. Calidad de los cursos y del equipo. No todas las aerolíneas cuentan con este tipo de programas; de hecho, en México sólo somos tres las que realizamos esta práctica.

Los cursos que ofrecemos en Volaris a nuestros voluntarios están actualizados. Sus contenidos son complementados con las *best practices* de la industria **y con el *Transportation Disasters Family Assistance*, uno de los mejores**

cursos que existen actualmente, cuyo proveedor es la NTSB (*National Transportation Safety Board*) de Estados Unidos.

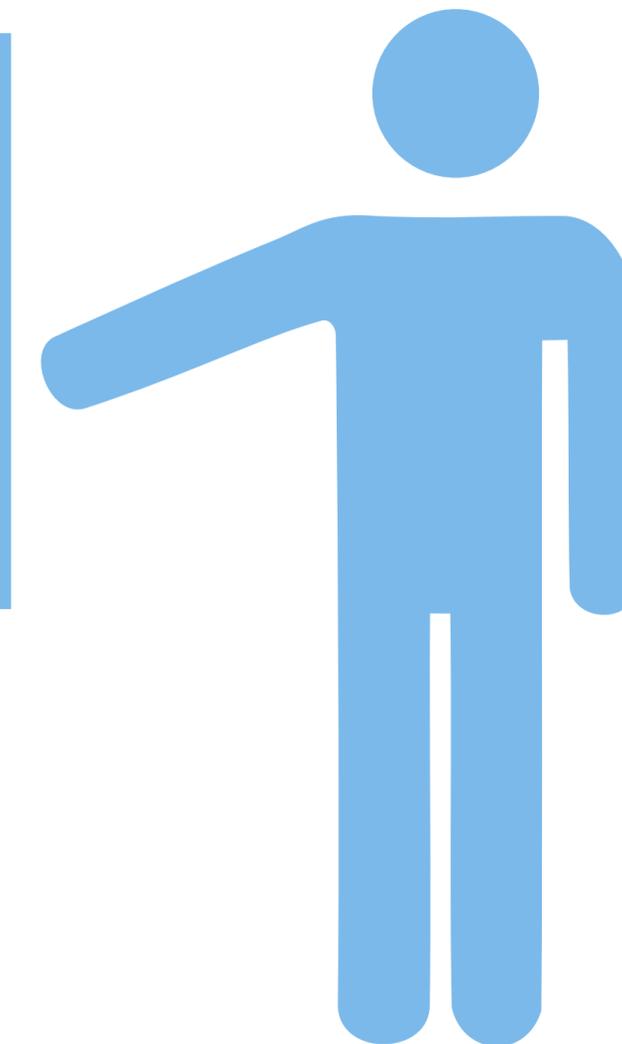
Vale la pena mencionar que este es el organismo encargado de **realizar las investigaciones de los percances**, así como de proporcionar la asistencia a familiares en caso de desastre aéreo y, por su alto grado de especialización, acuden a él profesionales de diferentes países.



2. Certificaciones. Nuestro programa de **Capacitación del Equipo de Asistencia a Familiares es el único en México** que cumple con las siguientes reglamentaciones:

- *IOSA Standards and Recommended Practices (ISARPs) ORG.*
- *NTSB Federal Family Assistance Plan for Aviation Disasters.*

- Regulaciones de Aviación Civil (MEX/USA).
- O.A.C.I. Anexo 13.
- Ley de Aviación Civil y su reglamento (México).
- Ley de Aeropuertos y su reglamento (México).
- NOM-064-SCT3-2012.



3. Periodicidad. Otras aerolíneas realizan simulacros cada 2 años. En Volaris impartimos cursos iniciales y recurrentes cada 3 meses. Estos cuentan con el apoyo de profesionales especializados en incidentes críticos, como los psicólogos de ICAS, quienes brindan las herramientas para poder enfrentarse a eventos de esta magnitud y hablan del autocuidado, haciendo hincapié en que no están solos y que cuando requieran apoyo se les brindará sin ningún problema.

Volaris también realiza un simulacro anual para probar las habilidades y conocimientos de los diferentes equipos de respuesta a la emergencia.



Tú también puedes ser un voluntario.

Por cuestión de horarios, el único requisito es ser Embajador administrativo de SLC.

Inscríbete enviándonos un correo a: manejo.decrisis@volaris.com y te brindaremos toda la información que necesites. Recuerda que lo que aprendas aquí te será útil para toda la vida.

Contamos con tu apoyo. Actualmente somos 50 Embajadores en el equipo y debemos ser al menos 200. Tú podrías ser ese familiar que necesita asistencia, ¡participa!

Las fechas de capacitación son las siguientes:

Primer curso inicial	21 de febrero
Segundo curso inicial	20 de junio
Tercer curso inicial	17 de octubre



Gracias por tu compromiso con GDD.



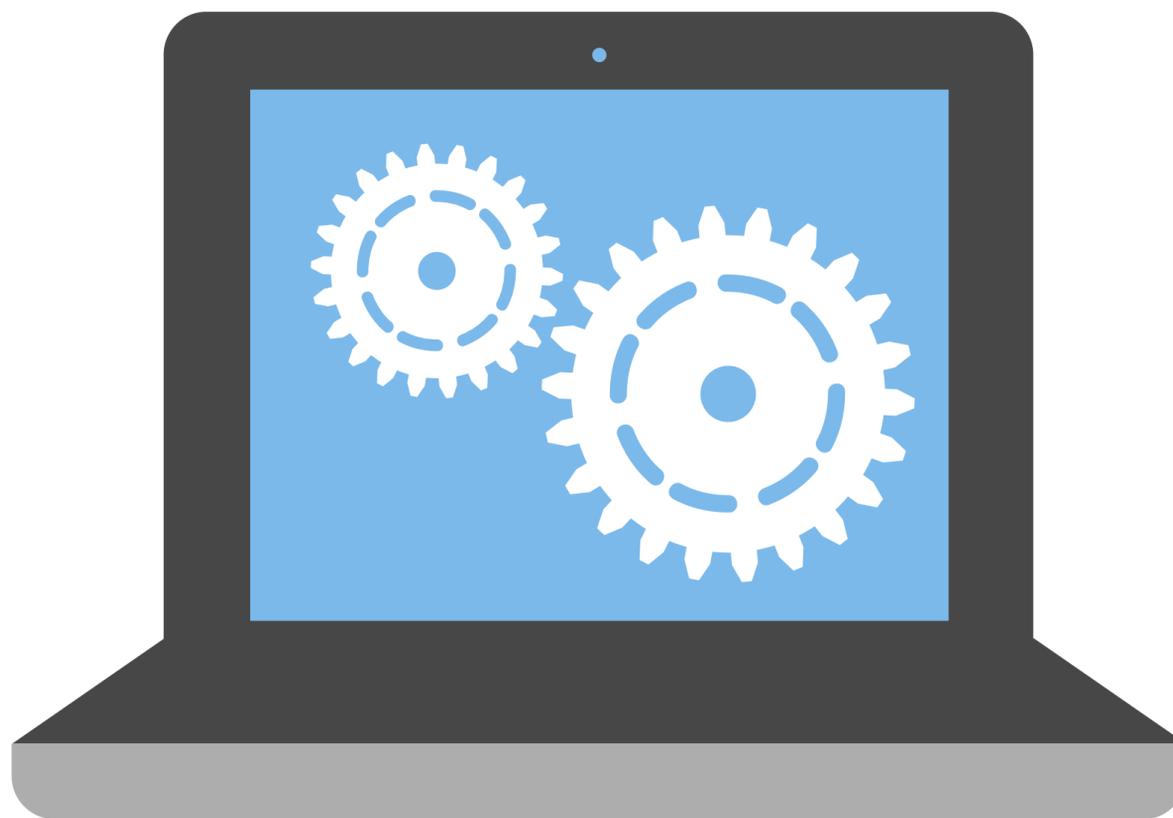
Ellos fueron los primeros en
completar la fase
de evaluación.
Y tú, ¿ya lo hiciste?

Óscar Zamudio	Jefe de Cabina
Felipe Rocha	Agente de Apariencia
Carlos Romero	Supervisor de Almacén Comisariato
César Polanco	Jefe de Cabina
Ignacio Becerril	Agente de Apariencia
Alberto Escalante	Agente de Apariencia
Alejandro De Anda	Almacenista
Jorge Madrigal	Agente de Apariencia
José Vázquez	Sobrecargo Senior
Adán Castillo	Almacenista
Eduardo Mateos	Almacenista
Jorge Cosío	Capitán A
Víctor Briseño	Copiloto A
Juan Carlos García	Agente de Apariencia
Eduardo Arellano	Almacenista
Olga Santiago	Sobrecargo Becario



Talento y el Sistema de Gestión de Desempeño agradecen el enfoque y compromiso de los Embajadores y Líderes que han concluido la Fase de Evaluación del Segundo Semestre de 2012.

Si eres de los que aún no completa su evaluación, no esperes más y entra a: www.intranet.volaris.com.mx, Sección Talento, para cumplir con este proceso indispensable para el establecimiento de nuevas metas en nuestra Institución.



Por tu participación, ¡gracias!



El pasado 25 de enero concluyó el periodo para responder la encuesta *Great Place to Work*.

Nos complace informarte que la encuesta se envió a más de 2,200 Embajadores y cerramos con un 93% de participación, un nuevo récord para nuestra Institución.



**¡Muy pronto conoceremos
los resultados!**

¡Conectamos el D.F. con Mérida!



Nuestra estación nacional número 28 inició operaciones para reforzar nuestra presencia en el sureste del país.

El pasado viernes 1 de febrero iniciamos nuevamente vuelos hacia Mérida (MID), saliendo desde la Ciudad de México. Con ello fortalecemos nuestra presencia en el sureste mexicano, en beneficio de los Clientes que buscan las mejores opciones para viajar en cuanto a conectividad, calidad del servicio y precio.

En una ceremonia a la que asistió como testigo de honor el Gobernador de Yucatán, Rolando Zapata Bello, nuestro Director General, Enrique Beltranena, señaló que la operación de Volaris en Mérida responde principalmente a la demanda por contar con una opción verdaderamente accesible y eficiente que conecte a esta ciudad –la más importante

de la región maya mexicana– con la capital del país.

“En Volaris arrancamos este 2013 con el pie derecho. El inicio de nuestras operaciones en Mérida nutre nuestro abanico de

destinos para viajar a una de las regiones más bellas de México, con gran atractivo turístico, la cual se verá fortalecida gracias a la mayor conectividad que tendrá con el Distrito Federal”, comentó Enrique Beltranena.

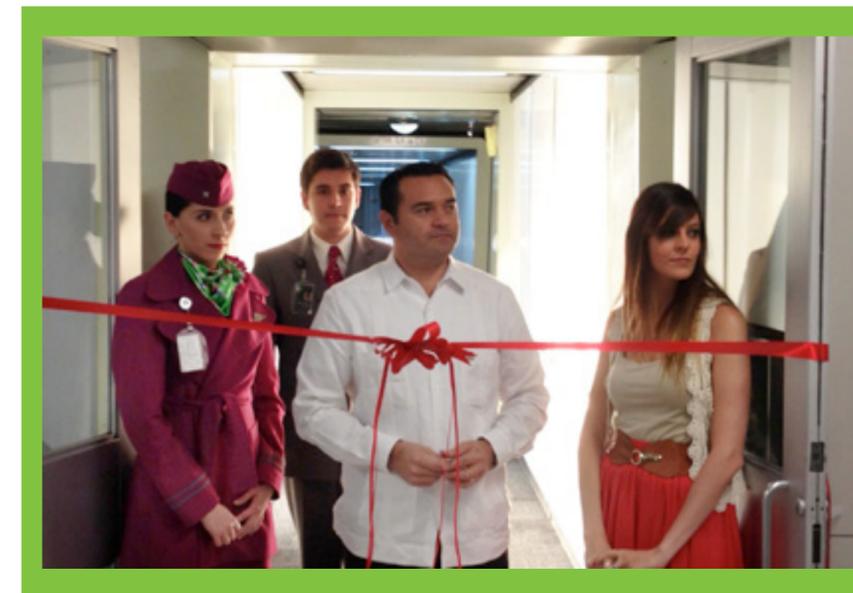
En Itinerario.

MEX-MID

Miércoles a sábado 20:05 a 22:00 hrs.
Domingo 21:45 a 23:40 hrs.

MID-MEX

Jueves a lunes 7:00 a 9:05 hrs.



Arranca el Kilotón Volaris 2013.

230 Embajadores participarán en esta iniciativa, donde lo único que puedes perder es peso.



La convocatoria se lanzó y los Embajadores respondieron con la **iniciativa** y empuje característicos. Al inscribirte al **Kilotón Volaris 2013** tomaste una decisión que va más allá de tu apariencia y tu peso... ¡elegiste un **estilo de vida saludable!**

En el Kilotón pasado logramos bajar más de 300 kg, ¡ahora vamos por media tonelada!

En Volaris te apoyamos para que logres tu meta, por ello hemos programado una serie de **actividades físicas y consultas con especialistas** para guiarte por el camino de la salud y el ejercicio. Muchas gracias por inscribirte y el mayor de los éxitos en este reto.



Calendario de actividades del Kilotón Volaris 2013.

Febrero

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
4	5 Inicia Kilotón en TIJ, GDL, MEX y SLC.	6 Inicia Kilotón en SLC.	7 Inicia Kilotón en TIJ, GDL, MEX y SLC.	8 Inicia Kilotón en SLC.	9	10
11 Inicia Kilotón en CUN. Activación física en SCL (11:00 a 13:00 hrs.)	12	13 Inicia Kilotón en CUN. Activación física en SCL (11:00 a 13:00 hrs.)	14 Activación física en MEX (10:00 a 12:00 hrs.)	15	16	17
18	19 Consulta en TIJ, GDL, MEX y SLC.	20 Consulta en SLC.	21 Consulta en TIJ, GDL, MEX y SLC.	22 Consulta en SLC.	23	24
25 Consulta en CUN. Activación física en SCL (11:00 a 13:00 hrs.)	26	27 Consulta en CUN. Activación física en SCL (11:00 a 13:00 hrs.)	28 Activación física en MEX (18:30 a 20:30 hrs.)			

Marzo

- Consulta
- Activación física
- Carrera

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
4	5 Consulta en TIJ, GDL, MEX y SLC.	6 Consulta en SLC.	7 Consulta en TIJ, GDL, MEX y SLC.	8 Consulta en SLC.	9	10 Carrera en GDL, TIJ y MEX.
11 Consulta en CUN. Activación física en SCL (11:00 a 13:00 hrs.)	12	13 Consulta en CUN. Activación física en SCL (11:00 a 13:00 hrs.)	14 Activación física en MEX (10:00 a 12:00 hrs.)	15	16	17
18	19 Finaliza Kilotón en TIJ, GDL, MEX y SLC.	20 Finaliza Kilotón en SLC. Activación física en MEX (18:30 a 20:30 hrs.)	21 Finaliza Kilotón en TIJ, GDL, MEX y SLC.	22 Finaliza Kilotón en SLC.	23	24
25 Finaliza Kilotón en CUN.	26	27 Finaliza Kilotón en CUN.	28			

Business partners, talento a tu servicio.

¿Ya las conoces? Te las presentamos. Ellas son **Lourdes López, Tania Sandoval y Fidelina Hernández** y están para ayudarte en todos los temas relacionados con el área de Talento. Encuéntralas en **GDL, TIJ y MEX**.



Desde hace poco más de tres meses, la Dirección de Talento implementó una estrategia para acercar los servicios del área a los Embajadores que laboran en aeropuerto. Así nació la idea de contar con una business partner en cada una de nuestras estaciones, quien actualmente funge como un enlace entre el área de servicio y las áreas funcionales u operativas.

Lourdes López, en GDL; Tania Sandoval, en TIJ; y Fidelina Hernández, en MEX, son el centro de resolución de los problemas que impactan en La Persona y que pueden afectar el rendimiento profesional del Embajador o ponerlo en una posición que contravenga los intereses de Volaris.

En materia de Talento.

La principal problemática que enfrentan nuestros Embajadores de operación es la falta de informa-



De izquierda a derecha: Tania Sandoval (TIJ), Fidelina Hernández (MEX) y Lourdes López (GDL)

ción en términos generales: procesos, servicios, trámites, beneficios, permisos, pases, viajes de desempeño, seguro de gastos médicos, etc. Nuestras business partners atienden estas necesidades de información, acercando las soluciones al personal de

operaciones e incluso outsourcing (dependiendo del esquema de contratación).

A su vez, apoyan en el control y administración del head count, desde cómo se hace una llamada de atención, cómo apoyar al líder

o a los supervisores de las estaciones **para resolver conflictos, cómo manejar la imparcialidad en la operación hasta cómo gestionar una baja.**

Cuestión de perspectiva.

Nuestras *business partners* no son juez ni parte, sino un observador externo... **el engrane encargado de que las cosas pasen.**

Concentran las problemáticas y, aunque pueden dar soluciones "uno a uno", su facultad principal es ver más allá y resolver

problemas que afectan a grupos más grandes. Por ejemplo, si existen dudas sobre los conceptos que aparecen en los recibos de nómina, seguramente esta es una problemática compartida.

La labor de las *business partners* será canalizar las dudas y organizar una plática con los responsables de la emisión de los recibos para despejar las dudas en la comunidad de Embajadores **(Tripulantes, ASC, administrativos, etc.)**



De norte a sur.

Nuestras *business partners* se encuentran únicamente en bases, debido a la cantidad de Embajadores que radican en esas ciudades, sin embargo, dan servicio a toda la red de aeropuertos Volaris. **Contáctalas:**

Lourdes López (GDL)
333 688 8029 Ext. 2416
mariadelourdes.lopez@volaris.com

Tania Sandoval (TIJ)
664 683 8003 Ext. 2115
tania.sandoval@volaris.com

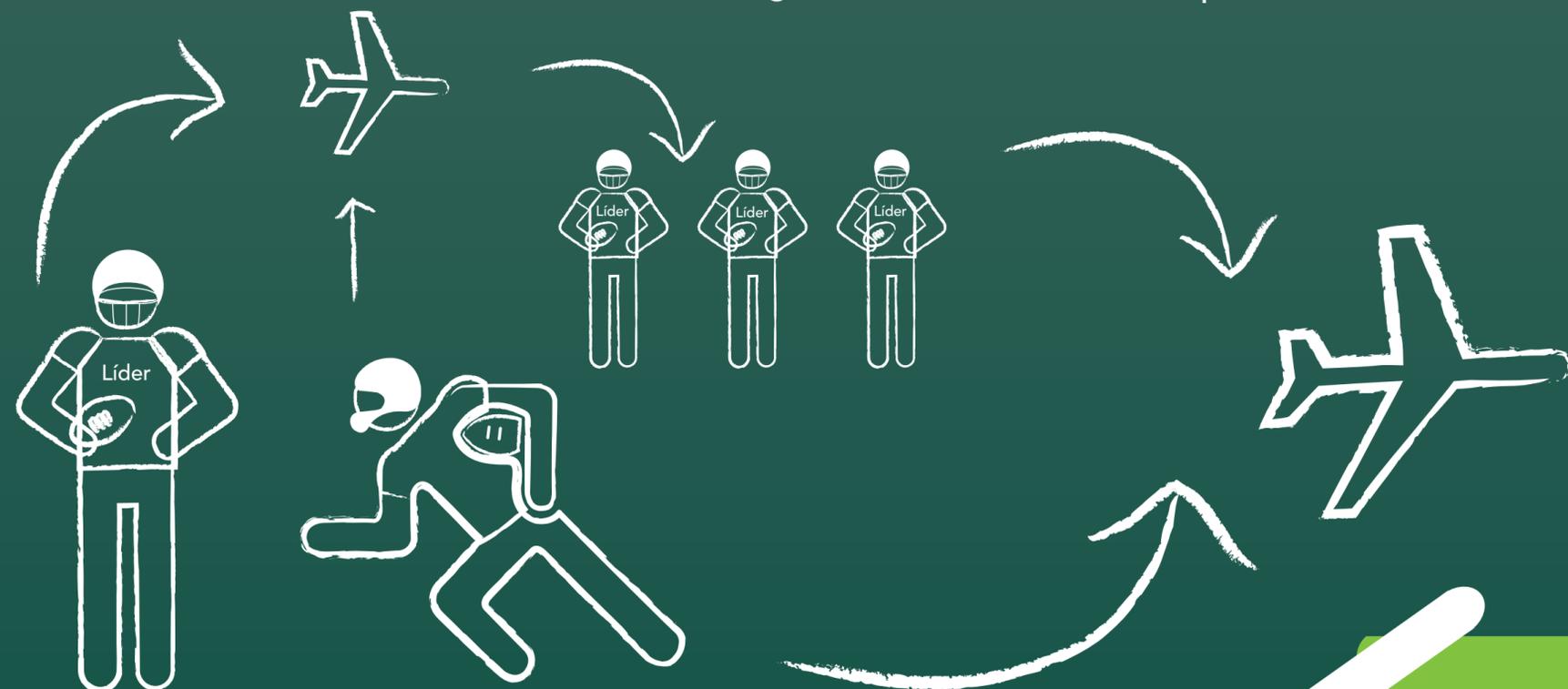
Fidelina Hernández (MEX)
55 5786 8668 Ext. 3701
fidelina.hernandez@volaris.com



Cambios en Operaciones de Vuelo.

¡Conoce los movimientos tácticos del área!

Con enorme gusto te informamos sobre los más recientes cambios realizados en la estructura organizacional del área de Operaciones de Vuelo:



Marco Antonio Charles



Marco Antonio Charles, quien era responsable del presupuesto del área técnica, negociaciones estratégicas y logística de materiales, ha sido nombrado como nuevo **Gerente de Operaciones**.

Nuevas funciones: Seguridad en operaciones de vuelo, aseguramiento de la calidad, productividad, ahorros de combustible y comunicación con nuestras tripulaciones, acorde a la Cultura Volaris.

Aliados: A Marco le reportarán **Xavier Mirabent**, Gerente de Operaciones de Vuelo; **Jorge Ruán**, Jefe de Ingeniería de Operaciones y **Gabriel del Ángel**, Jefe de Información Técnica.

A su vez, Marco le reportará directamente al **Chief Operating Officer (COO)**, James Nides.



Rodrigo Velasco, quien se desempeñaba como Gerente de Compras, asumirá el cargo de **Gerente de Cadena de Suministro y Logística**.

Nuevas funciones: Compra de componentes de avión, consumibles, realización de inventarios y abastecimiento de uniformes para nuestros Embajadores.

Aliados: Rodrigo tendrá reporte directo con **James Nides**, mismo caso que **Alberto Soto**, Jefe de Talleres, y **Adrián Acosta**, Gerente de CCO.

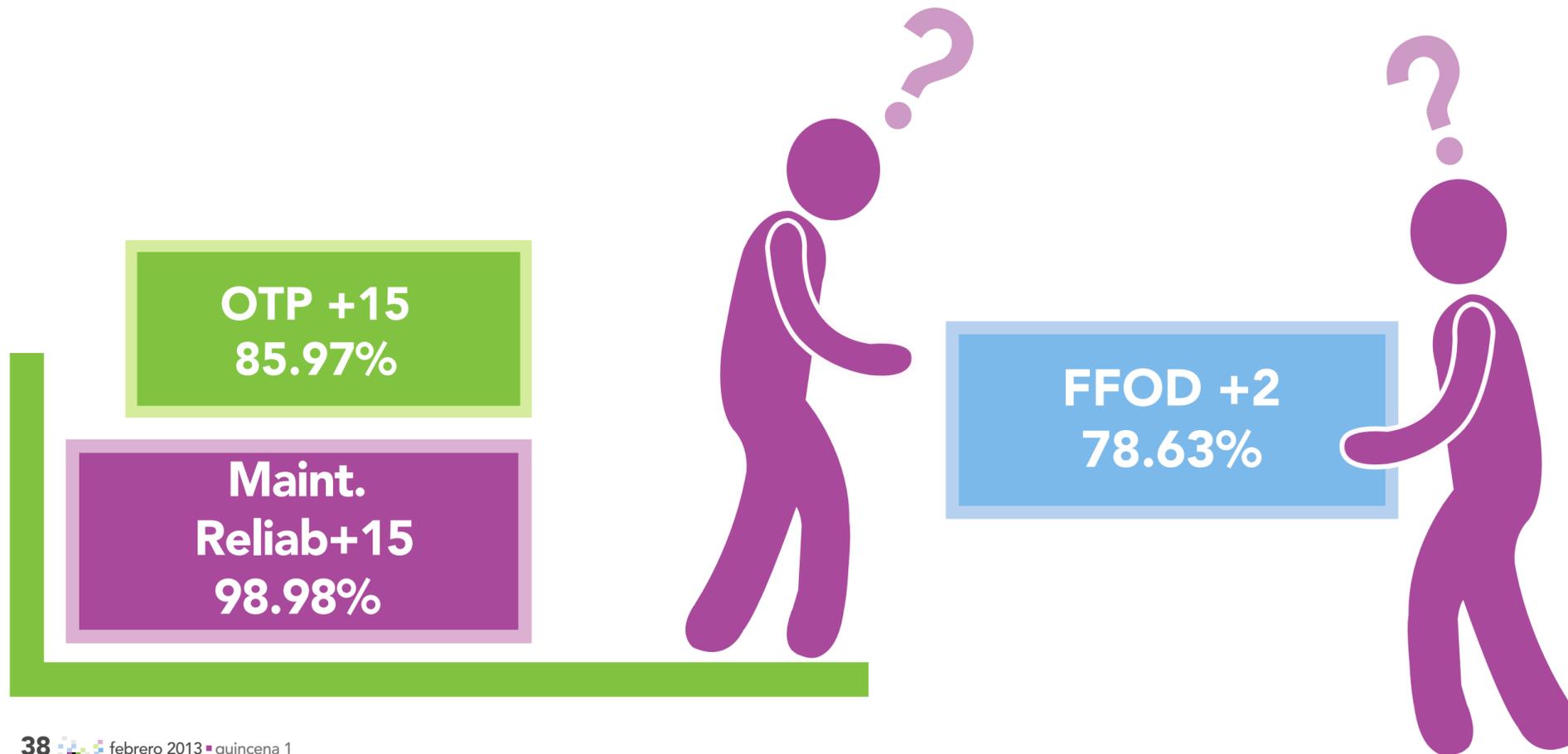
¡Mucho éxito en esta nueva etapa!

MIRA... ¡consúltala en tu tablet y teléfono móvil!



Motiva, Informa, Reconoce y Actualiza. La publicación va contigo a todas partes. Cada quince días, mantente al pendiente del pulso interno de Volaris.

¿Cómo interpretar nuestros indicadores?



Los vemos constantemente en nuestras pantallas, en la revista MIRA y en nuestros reportes por área, pero, ¿qué significa cada uno de estos indicadores?, y lo más importante, ¿cómo nos ayudan a brindar las mejores experiencias de viaje a nuestros Clientes?

Aquí te dejamos la primera parte de este especial para entender mejor el pulso de nuestras operaciones.

OTP +15
85.97%

Maint. Reliab+15
98.98%

FFOD +2
78.63%

OTP +15

On Time Performance +15

¿Qué significa?
Puntualidad en la llegada.

¿Qué mide?
Porcentaje de vuelos llegando a la hora programada o máximo 15 minutos tarde.

Porcentaje buscado por Volaris:
86%.



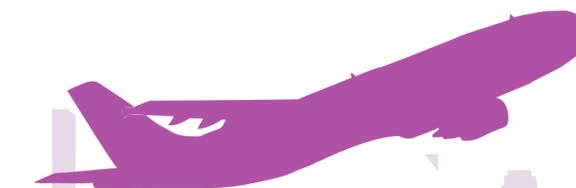
ATD +15

Actual Time Departure +15

¿Qué significa?
Puntualidad en la salida.

¿Qué mide?
Porcentaje de vuelos saliendo a la hora programada o máximo 15 minutos tarde.

Porcentaje buscado por Volaris:
86%



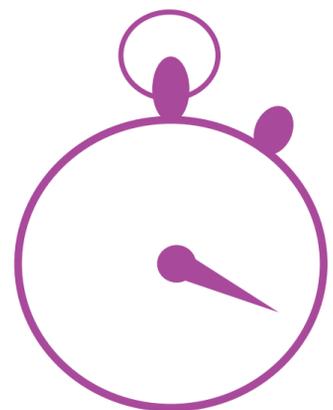
FFOD+2

First Flight of Day

¿Qué significa?
Primer vuelo del día.

¿Qué mide?
La puntualidad a la salida de pernocta o en el primer vuelo del día de cada aeronave.

Porcentaje buscado por Volaris:
90%



Puntualidad es calidad... y la calidad es nuestra mejor carta de recomendación de Clientes habituales hacia Clientes potenciales.



Maint. Reliab.+15

Maintenance Reliability +15

¿Qué significa?
Confiabilidad de mantenimiento.

¿Qué mide?
Demoras en la salida generadas por fallas en el avión y/o por procedimientos de mantenimiento.

Porcentaje buscado por Volaris:
99.36%.



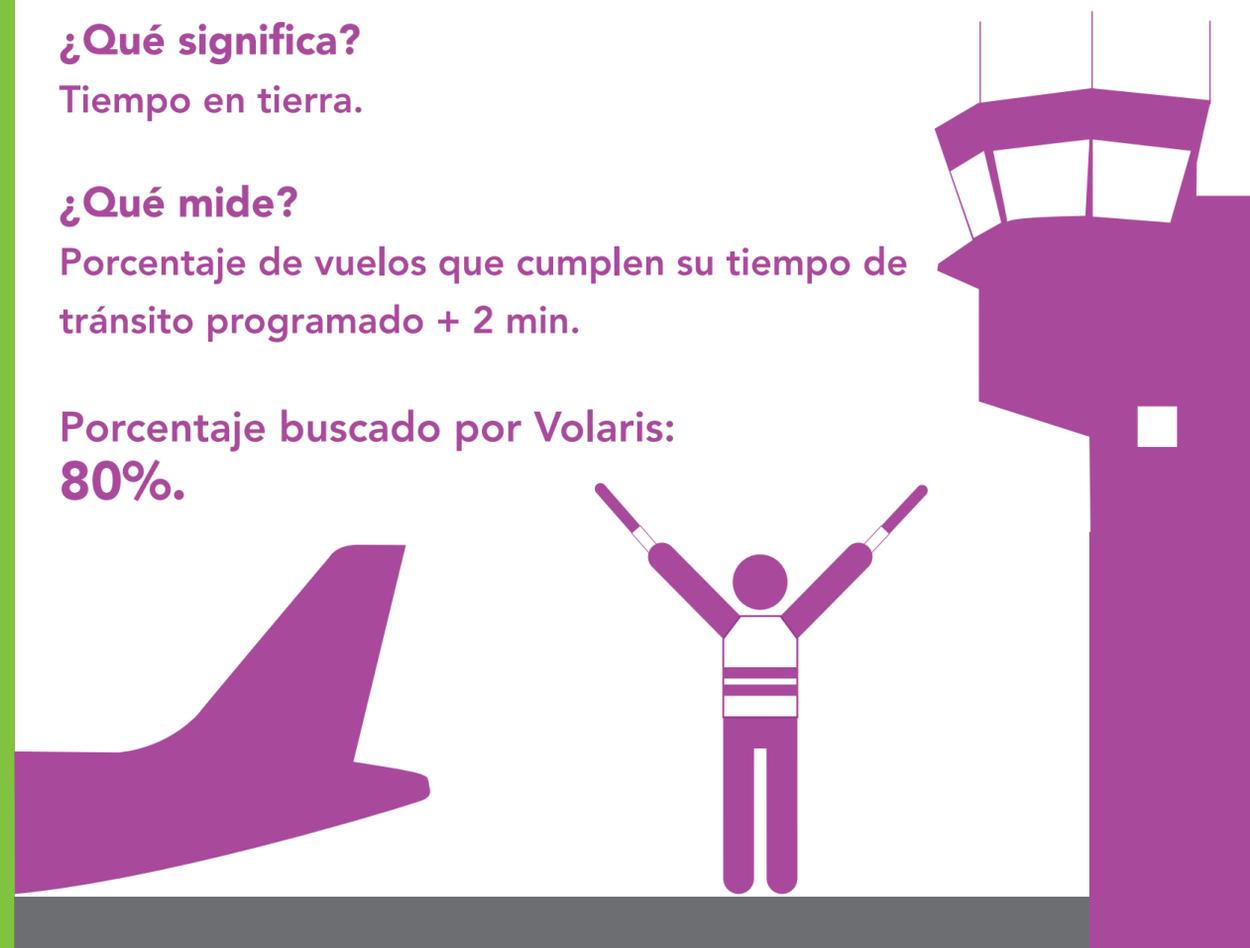
GTP+2

Ground Time Performance +2

¿Qué significa?
Tiempo en tierra.

¿Qué mide?
Porcentaje de vuelos que cumplen su tiempo de tránsito programado + 2 min.

Porcentaje buscado por Volaris:
80%.



Indicadores Operacionales.

Enero 2013

OTP +15
87.85%

FFOD +2
81.74%

Maint. Reliab+15
99.37%

Load Factor
73.48%

Clientes transportados
653,268%

Cumplimiento de Ground Time +2 min

TOP 10

FAT	100%
LAS	100%
OAK	100%
SMF	100%
ZCL	98.3%

SAN	96.0%
LAX	95.9%
MDW	95.9%
PBC	95.2%
CUU	95.1%

BOTTOM 5

TPQ	37.5%
DEN	50.0%
MZT	66.7%
ACA	66.7%
MTY	66.9%

5 claves de la Operación en Rampa.



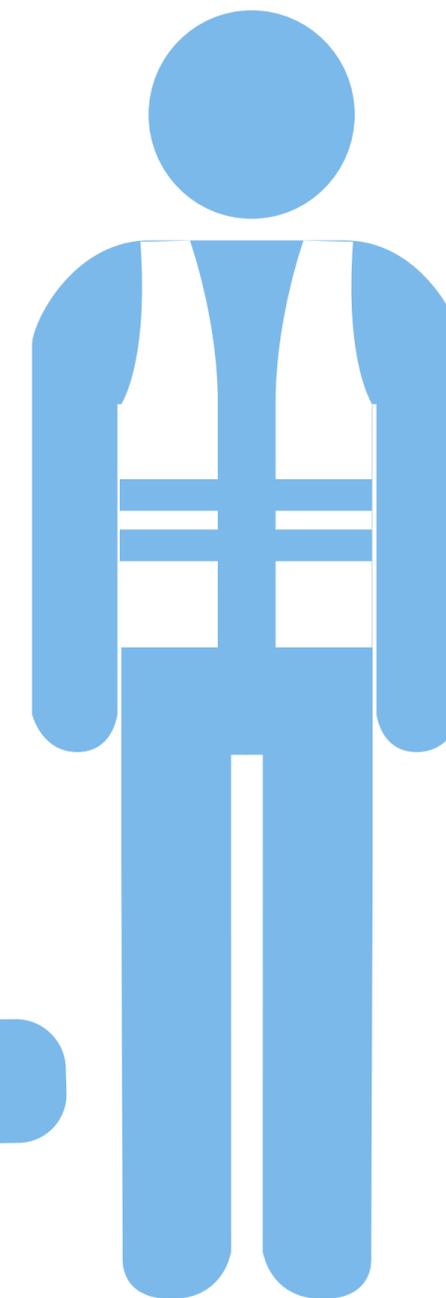
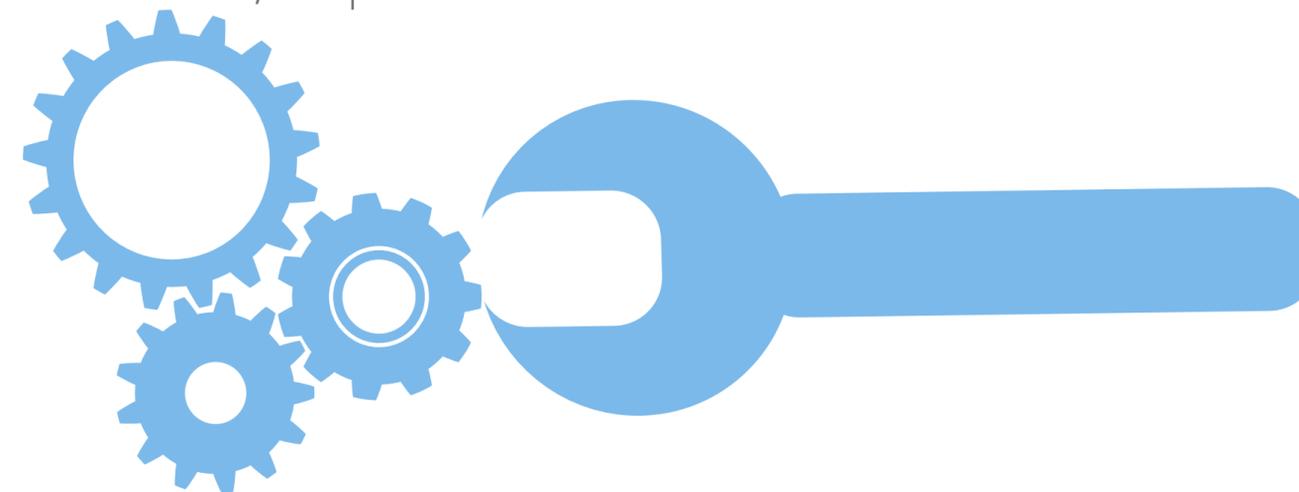
Todas las aerolíneas buscan incesablemente la máxima rentabilidad. Esta sólo se logra haciendo que los aviones vuelen la mayor cantidad de tiempo y eficientando los procesos en tierra.

En Volaris, las operaciones aéreas tienen un complemento en tierra. El equipo encargado de estas operaciones en rampa o plataforma debe operar bajo dos premisas básicas: coordinación y seguridad.

Víctor Morales, Jefe de Operaciones Terrestres, comparte con nosotros las 5 claves para lograr un excelente desempeño en rampa.

1. **Garantizar la seguridad.** Tanto de los aviones como del personal que opera en rampa. Hablar de seguridad es hablar de apego a los procedimientos de Volaris para cada actividad.

Es importante ahorrar tiempo, pero de ninguna manera se justifica omitir pasos o revisiones para lograrlo, ya que pondríamos en riesgo la seguridad de las aeronaves y de nuestra Institución.



2. Cumplir con un itinerario.

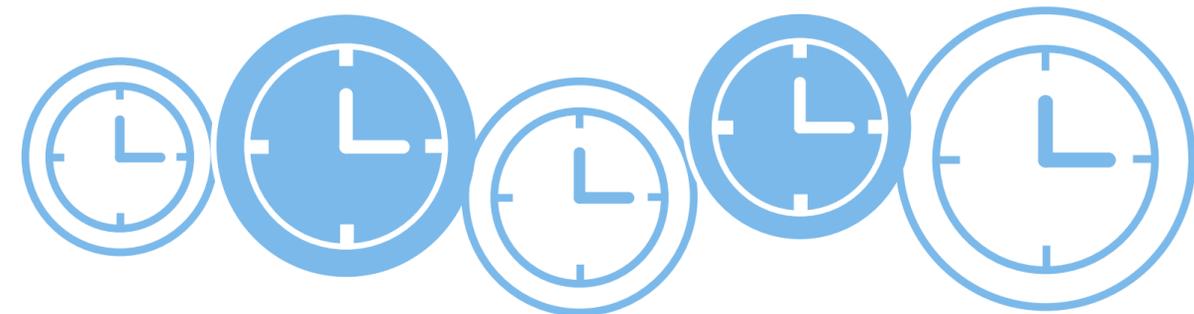
La operación en tierra debe ser ágil y escalonada para **cumplir con el tiempo establecido, que en Volaris es de aproximadamente 30 minutos**. En ellos se debe recibir el avión en una posición asignada del aeropuerto, asegurarlo con un perímetro, abrir compartimientos, acercar el equipo de apoyo (embarque y desembarque de equipaje), suministrar combustible y realizar los servicios complementarios.

El personal técnico debe estar **muy bien acoplado y coordinar sus actividades para no bloquearse**. Cada proceso tiene un tiempo y una secuencia.

3. Tener comunicación.

No sólo entre quienes participamos en operaciones en tierra, **sino incluso con Embajadores administrativos**. Tener comunicación nos ayuda a **planear los procesos previamente y saber el estimado de clientes**, el tamaño de la carga y el equipaje a descargar.

La rampa es un área con mucho ruido, **por ello la comunicación en ese punto es principalmente visual**. De ahí la importancia de la planeación previa, para explicar qué pasará en cada operación y qué esperamos de ella. **Sería peligroso y poco eficiente salir a la rampa sin una estrategia**.



4. Ser eficientes.

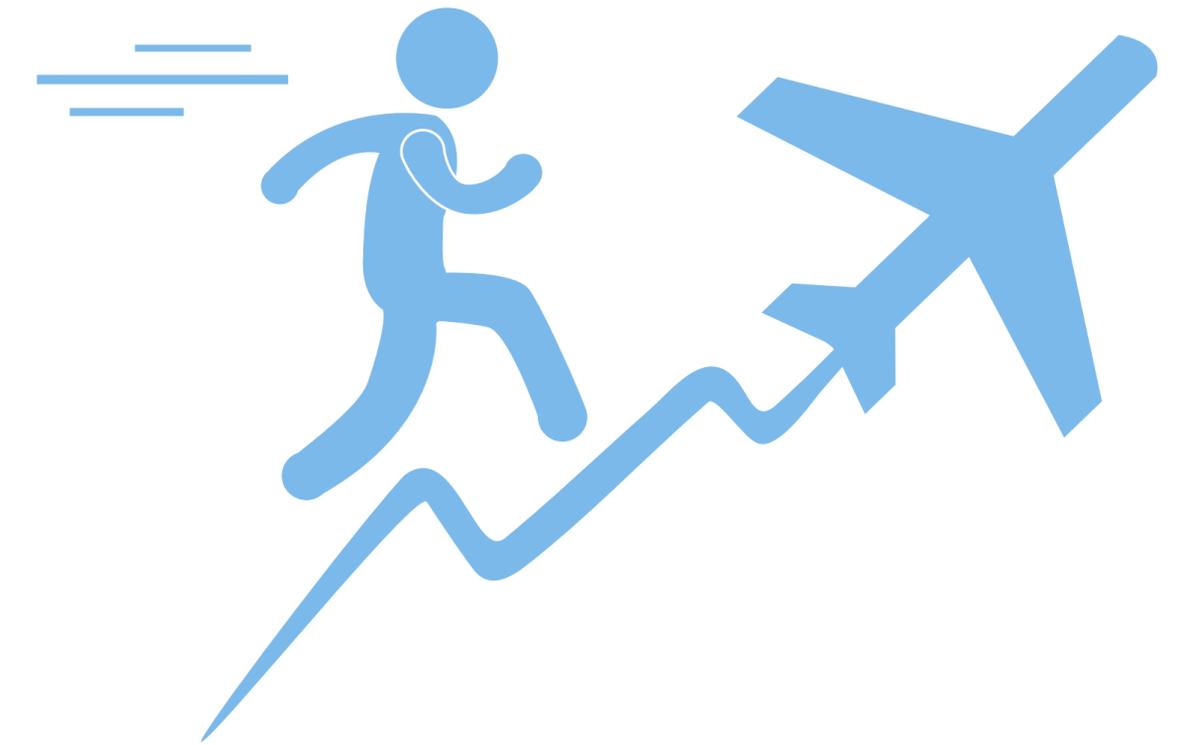
Esto no significa gastar menos, sino **utilizar el recurso humano y técnico adecuadamente...** no más, no menos.

Con ello logramos que los boletos de avión no se encarezcan. **Para ser eficientes debemos estar siempre enfocados en los estándares de la industria y, nuevamente, en el apego a procedimientos**.

En ese sentido, nuestros equipos van desde 8 a 12 personas, dependiendo de la temporada.

5. Dar un buen servicio.

Hacer que el Cliente quede satisfecho y **superar sus expectativas de limpieza y confort**. Nuestra área es de héroes anónimos, ya que si el Cliente no tiene noticias de nosotros significa **que hicimos bien nuestro trabajo. Nuestra labor es ser transparentes**.





Historias a bordo.

¡ Sorpresa! Todo puede pasar a bordo de un avión y en **Volaris** sabemos cómo hacer que ese momento no pase desapercibido.

En esta ocasión te compartimos lo que sucedió el **24 de enero en el vuelo 813 MEX-TIJ**. Nuestro Cliente **Daniel Guerrero** celebró su cumpleaños **92** en el aire y recibió la felicitación de todos los presentes. Nuestra compañera Sobrecargo **Mariana Domínguez** le entregó un Certificado Volaris a él y a otros dos pequeños viajeros, Eduardo y Erik, quienes tuvieron un comportamiento excelente durante el vuelo.



¿Qué es el Certificado Volaris?

Es un apoyo con que cuentan todas las Tripulaciones a bordo. Se entrega a nuestros **Clientes** y sirve para conmemorar diversos acontecimientos, como:

- **Primer viajero** (nuevas rutas).
- **Aniversarios**, cumpleaños, etc.
- Propuestas de **matrimonio**.
- **Fechas especiales** dignas de festejarse a bordo.

Además, el certificado está hecho de materiales reciclables, apegándose así a nuestra campaña **"Por un Cielo Azul"**.

Síguete la pista a Mantenimiento en línea.

La ley estipula que la verificación para automóviles debe realizarse cada seis meses. ¿Te has preguntado cada cuanto "le toca" a nuestros aviones? Martín Tsuchiya, Gerente de Mantenimiento en Línea, le regaló unos minutos a MIRA para explicar brevemente cómo llevar un seguimiento puntual de los servicios de nuestras aeronaves.

En Volaris contamos con un software que nos ayuda a realizar el seguimiento a los **mantenimientos de cada aeronave**. Cabe destacar que el mantenimiento no se rige por un ciclo de tiempo (**meses, semestres o años**), sino por la actividad de cada aeronave, de acuerdo a días, número de horas de vuelo o número de aterrizajes. Dicho programa se llama **TRAX** y le ayuda a nuestros Ingenieros de Planeación a tener una **visibilidad completa del desempeño e incidencias de cada aeronave** para planear correctamente sus servicios de mantenimiento.

¿Cómo funciona?

Muy fácil. Diariamente se ob-

tiene un reporte electrónico de los aviones, donde están contabilizadas las horas y los aterrizajes hasta esa fecha. Esos datos

se cargan en el **sistema TRAX** y éste arroja las fechas límite para realizar los servicios. Con esta planeación se asignan las **bases**,

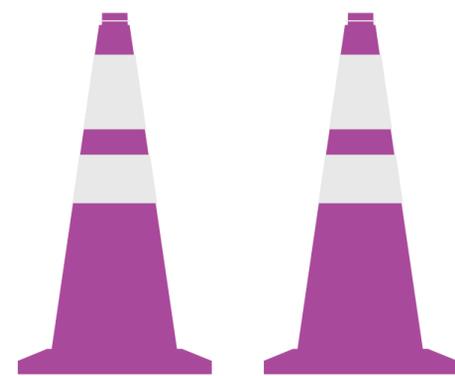
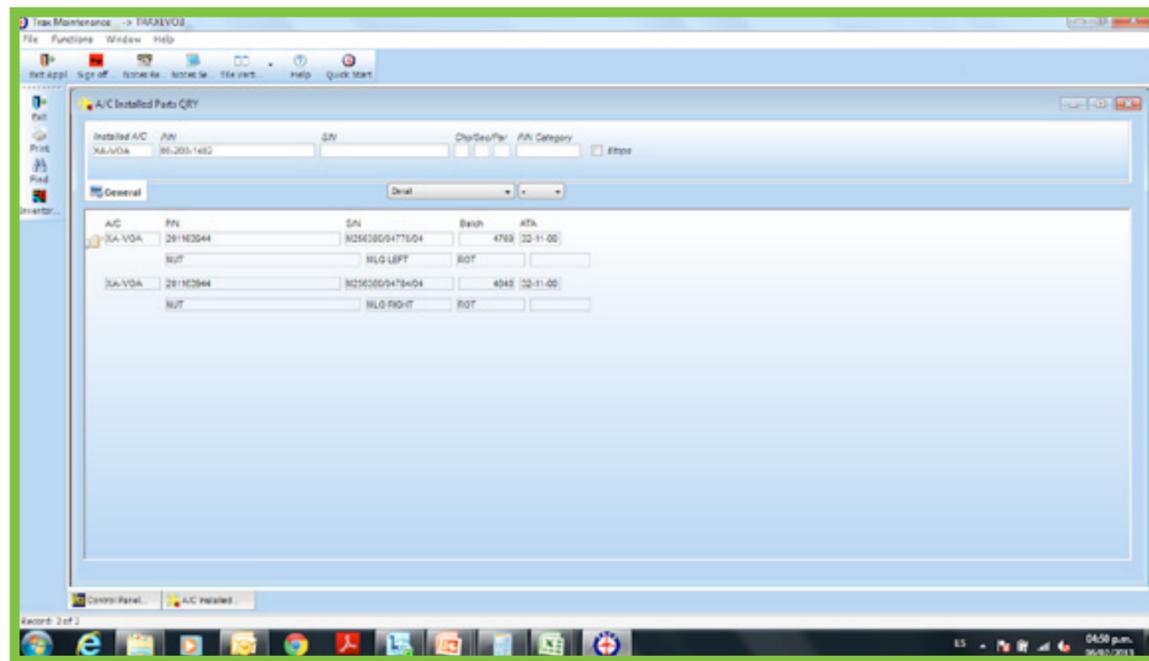


fechas y tipo de mantenimiento que se realizará a cada aeronave, evitando que los procedimientos muy complejos se empalmen o retrasen nuestras operaciones.

¿Y qué sucede en temporada alta?

Evidentemente, el avión vuela más y por ello es importante anticipar las tareas de mantenimiento que estaban originalmente programadas para la temporada alta.

El programa sigue siendo el mismo, pero se adelantan los servicios complejos, ya que estos consumen muchas horas hombre y tiempo de avión en tierra.



Nuestro sistema de mantenimiento es flexible y nos permite contar con una flota en óptimas condiciones, pero únicamente funciona para adelantar servicios; si los retrasáramos, estaríamos atentando contra la seguridad de nuestras operaciones.

¿Sabías que la Gerencia de Mantenimiento cuenta con 185 Embajadores distribuidos en TLC, MEX, TIJ y GDL?



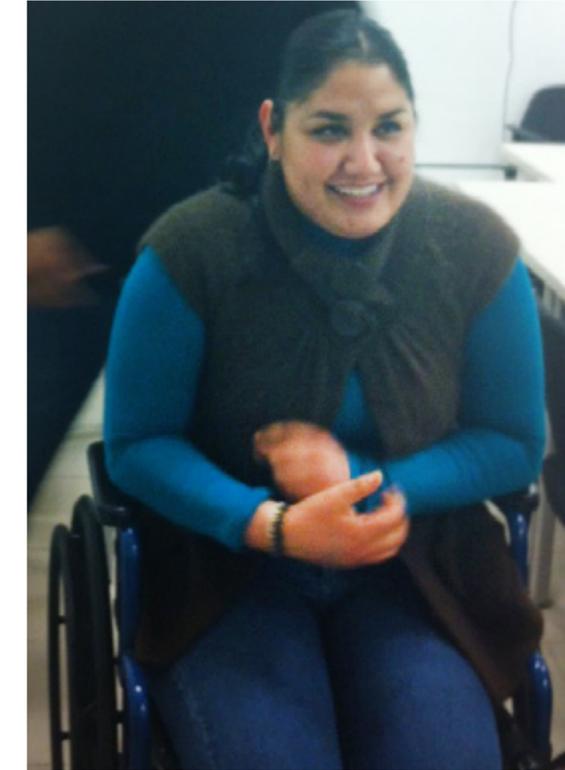
¿Quieres conocer más de los servicios de mantenimiento de nuestros aviones? Mantente al pendiente de los siguientes números de MIRA.

Espíritu fraterno en Volaris.



El Compromiso Social de Volaris vive en todos nosotros. No sólo se manifiesta al apoyar a comunidades menos favorecidas o a grupos vulnerables, sino al tenderle **la mano al compañero cuando más lo necesita**. Esto refuerza nuestra unidad y demuestra que en cada Embajador tenemos a alguien en quien contar.

La siguiente historia nos llega desde Guadalajara y tiene como protagonista a nuestra compañera **Mónica Hurtado, ASC en GDL**, quien desde abril del año pasado presenta una enfermedad degenerativa en sus músculos, lo que le dificulta caminar. Al ver esto, **Joseph Prieto platicó con el Director de Avexpress, el Capitán Salvador Rivera**, quien con mucho gusto le donó una silla de ruedas a nuestra compañera poder **desplazarse con mayor facilidad** y seguir realizando sus funciones.



Adolfo Olivares, Jefe de Aeropuerto GDL, agradece a **Salvador Rivera, Simón Aguilera, Isaías Andrade, Lourdes López y Joseph Prieto** por hacer posible esta donación y ayudar a Mónica en su **recuperación**, que gracias al oportuno tratamiento está dando resultados positivos.



Una leyenda con alas.



Charles August Lindberg es considerado una de las leyendas más importantes en la historia de la aviación norteamericana.

Nació el 4 de febrero de 1920 y fue hijo de un congresista de Minnesota. Es curiosa su historia, ya que Lindbergh inició sus estudios de Ingeniería, pero los abandonó en los primeros años para realizarse como Piloto en 1920, cuando la aviación era aún un asunto de pioneros con grandes dosis de riesgo y aventura.

Trabajó como piloto de exhibición y, desde 1926, en el Correo aéreo. Saltó a la fama en 1927 al realizar en solitario el primer vuelo sin escalas entre Nueva York y París. La hazaña respondía al reto de una empresa hotelera francesa que había ofrecido un gran premio para quien

El vuelo enlazó Nueva York y París, a más de 5,800 km de distancia, ganando con ello el premio Orteig, de 25,000 dólares de la época.



la realizara; y fue posible gracias al apoyo financiero de algunos empresarios de St. Louis, que permitió a Lindbergh construir para la ocasión su propio avión, el Espíritu de St. Louis.

La importancia de aquel primer vuelo trasatlántico directo quedó resaltada por los frac-

sos anteriores de otros aviadores mejor equipados; varios gobiernos reconocieron su mérito con condecoraciones y contemplaron el entusiasmo popular despertado por esta figura heroica.

Posteriormente, Lindbergh realizó el primer viaje sin escalas en-

tre Washington y México (1927) y exploró las rutas aéreas hacia Asia a través del Pacífico (1931-33).

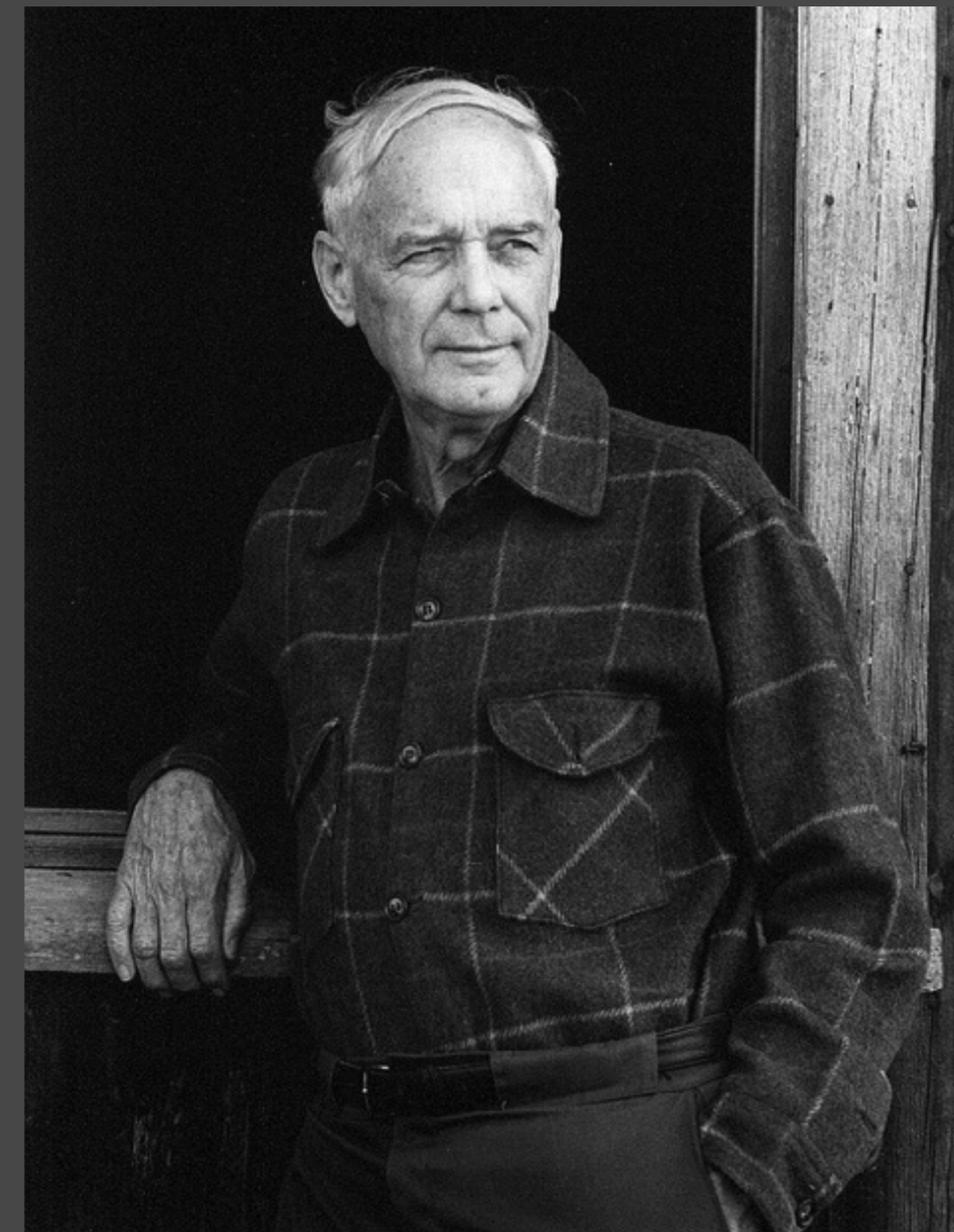
En los años 30 se convirtió en directivo de la compañía aérea Panamerican y participó en las investigaciones científicas del premio Nobel de Medicina Alexis Carrel.

Al comienzo de la Segunda Guerra Mundial (1939-45) defendió posturas aislacionistas, movido por su ideología racista, su simpatía hacia la Alemania nazi y su convicción de que la aviación alemana era invencible; no obstante, a partir de la entrada de los Estados Unidos en la contienda, participó en el esfuerzo bélico norteamericano como consejero técnico de las Fuerzas Aéreas.



1927

fue el año en el que saltó a la fama tras realizar en solitario el primer vuelo sin escalas entre Nueva York y París.





¡Más vale Xolo!

El pasado 30 de enero se realizó una firma de autógrafos con el equipo Campeón del Fútbol Mexicano, los Xoloitzcuintles de Tijuana. El evento fue organizado por Volaris, socio comercial del equipo, y tuvo lugar en el Aeropuerto Internacional de Tijuana, Baja California.

La afición del Club Tijuana respondió al llamado, donde cientos de niños, jóvenes y adultos colmaron nuestras instalaciones en el aeropuerto para convivir con algunos de sus ídolos deportivos, como Fidel Martínez, Joshua Ábrego, Duvier Riascos, Noé Maya, Alfredo Tahuilán, Edgar Castillo y Joe Corona.

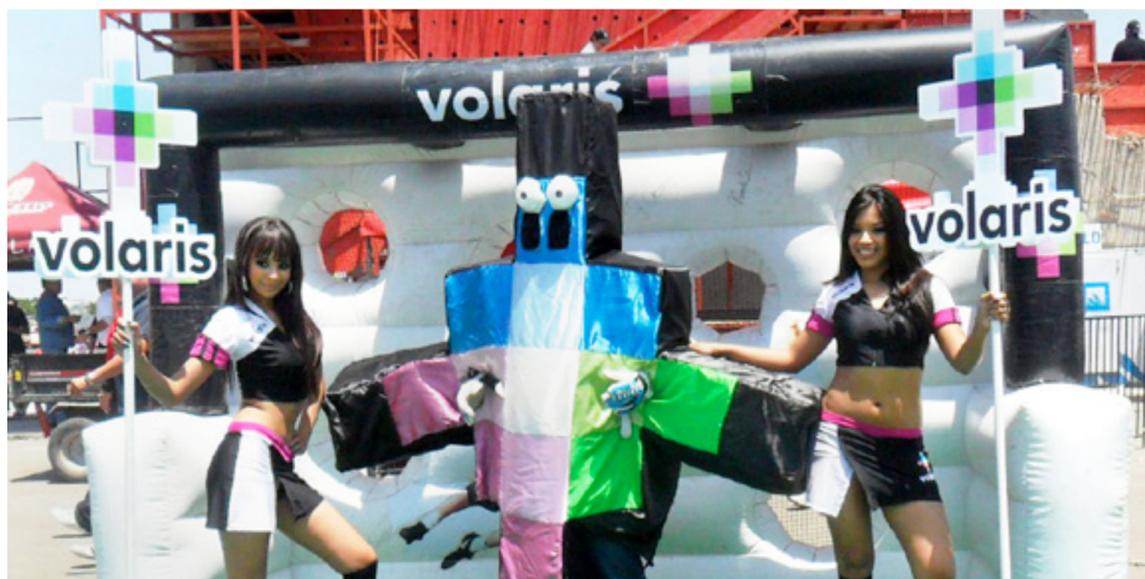
“Agradecemos a todos los que vinieron en este día y los invitamos a que vuelen con nosotros, porque en algún momento podrían volar con los jugadores del Club Tijuana en los vuelos que realizan durante los torneos en curso”, destacó Miguel Aguiñiga, Gerente de Ventas de Volaris para Estados Unidos y México.



Una alianza que sigue haciendo historia.

Volaris creyó en el potencial de los Xolos de Tijuana desde el principio. De ahí que haya surgido una alianza comercial, pues ambas instituciones son jóvenes pero comparten una mentalidad ganadora, una visión de consolidación y llegaron para revolucionar sus respectivos entornos: el fútbol y la aviación nacional. En diciembre pasado, apenas después de año y medio en el máximo circuito, los Xoloitzcuintles se coronaron campeones tras derrotar a los Diablos Rojos del Toluca. ¡Vaya manera de iniciar las celebraciones por su sexto aniversario!

En el mismo mes, Volaris transportó a más Clientes que ninguna otra aerolínea mexicana en lo que respecta a vuelos nacionales.

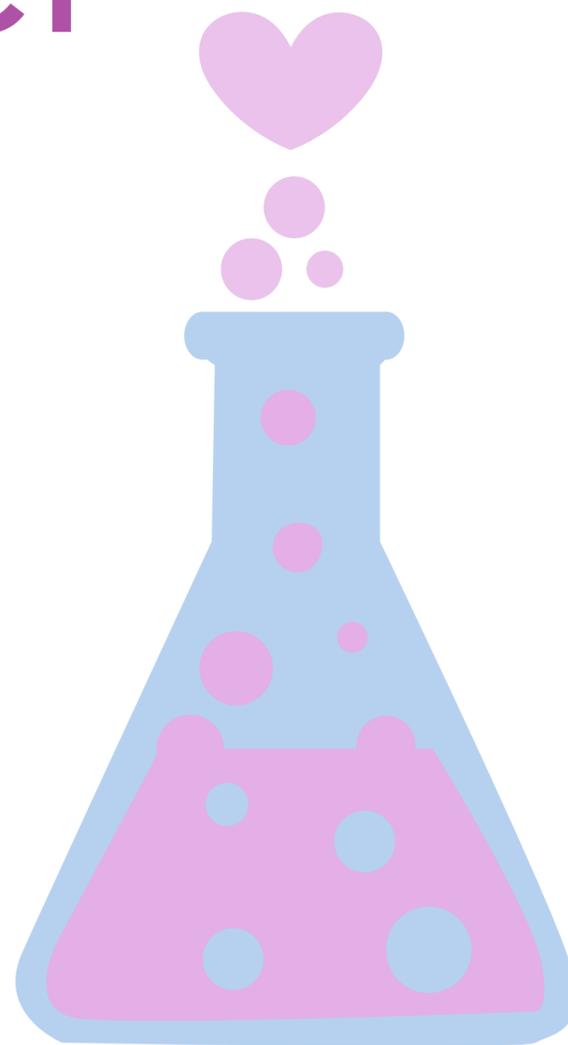


Deseamos que este sea un año lleno de logros para ambas instituciones y te dejamos con una fotogalería de algunas activaciones para promocionar las marcas Volaris y Xolos.



La química del amor.

Se acerca el 14 de febrero, un día muy especial para los enamorados y para aquellos que están en ese proceso. Las mariposas en el estómago se sienten en cuanto vez a aquella persona que ocupa tu corazón. ¿Sabes por qué sientes todas esas emociones? La culpa la tienen las descargas eléctricas y la química de nuestro cuerpo.



La química del amor es una expresión acertada. En la cascada de reacciones emocionales hay electricidad (**descargas neuronales**) y hay química (**hormonas y otras sustancias que participan**).

Elas son las que hacen que una pasión amorosa descontrole nuestra vida **y explican buena parte de los signos del enamoramiento**.

Cuando encontramos a la persona deseada se dispara la señal de alarma, nuestro organismo entra entonces en ebullición.

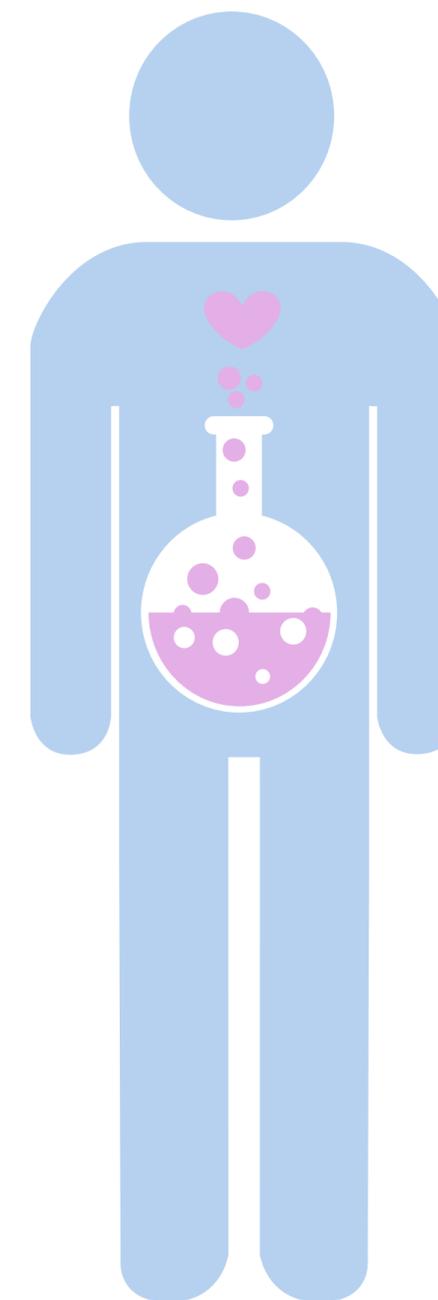
A través del sistema nervioso el hipotálamo envía mensajes a las diferentes glándulas del cuerpo, ordenando a las glándulas suprarrenales que aumenten inmediatamente la producción de adrenalina y noradrenalina (neurotransmisores que

comunican entre sí a las células nerviosas).

Sus efectos se hacen notar al instante:

- El corazón se acelera (130 pulsaciones por minuto).
- Sube la presión arterial sistólica (lo que conocemos como máxima).
- Se liberan grasas y azúcares para aumentar la capacidad muscular.

Los síntomas del enamoramiento que muchas personas hemos percibido alguna vez, si hemos sido afortunados, **son el resultado de complejas reacciones químicas del organismo que nos hacen a todos sentir aproximadamente lo mismo**, aunque nuestro amor lo sintamos como único en el mundo.



El verdadero enamoramiento parece ser que sobreviene cuando se produce en el cerebro la feniletilamina, compuesto orgánico de la familia de las anfetaminas.

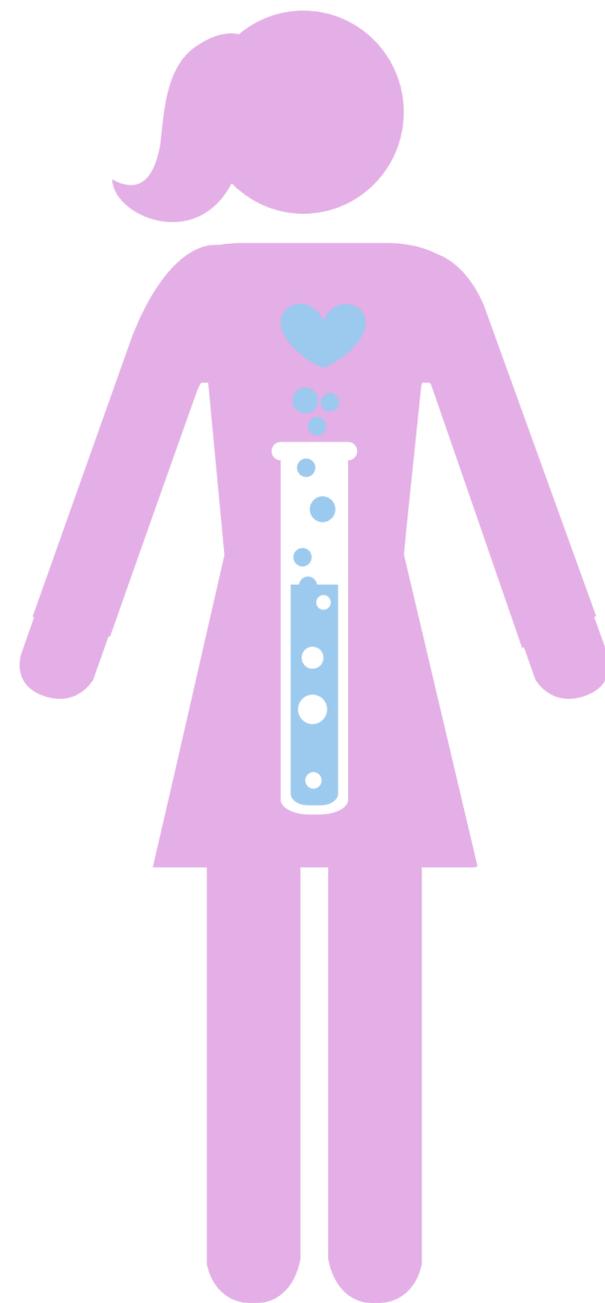
Al inundarse el cerebro de esta sustancia, éste responde mediante la secreción de dopamina, norepinefrina y oxitocina, y comienza el trabajo de los neurotransmisores que dan lugar a los arrebatos sentimentales, en síntesis: se está enamorado. **Estos compuestos combinados hacen que los enamorados puedan permanecer horas** haciendo el amor y noches enteras conversando, sin sensación alguna de cansancio o sueño.

El *affair* de la feniletilamina con el amor se inició con la teoría propuesta por los médicos Donald F. Klein y Michael Lebowitz del Instituto Psiquiátrico de Nueva York, quienes sugirieron que el

cerebro de una persona enamorada contenía grandes cantidades de feniletilamina y que sería la responsable de las sensaciones y modificaciones fisiológicas que experimentamos cuando estamos enamorados.

Les llamó la atención la compulsiva tendencia de los pacientes aquejados "de mal de amor", a devorar grandes cantidades de chocolate, un alimento especialmente rico en feniletilamina por lo que dedujeron que su adicción debía ser una especie de automedicación para combatir el síndrome de abstinencia causado por la falta de esa sustancia.

Según su hipótesis, el (por ellos llamado) centro del placer del cerebro comienza a producir feniletilamina a gran escala y así es como perdemos la cabeza, vemos el mundo de color de rosa y nos sentimos flotando.



“ Quienes salen de casa dando un beso empiezan el día con una actitud más positiva y pueden tener una vida mas larga. ”

Su actividad perdura de 2 a 3 años, incluso a veces más, **pero al final la atracción bioquímica decae. La fase de atracción no dura para siempre.** La pareja, entonces, se encuentra ante una dicotomía: separarse o habituarse a manifestaciones más tibias de amor -compañerismo, afecto y tolerancia.

En este caso son las endorfinas las que confieren la sensación común de seguridad comenzando una nueva etapa, la del apego. **Por ello se sufre tanto al perder al ser querido, dejamos de recibir la dosis diaria de narcóticos.**

Para conservar la pareja es necesario buscar mecanismos socioculturales (grata convivencia, costumbre, intereses mutuos,

etc.), hemos de luchar por que el proceso deje de ser sólo químico.

Si no se han establecido vínculos de intereses comunes y empatía, la pareja, tras la bajada de FEA, se sentirá **cada vez menos enamorada y llegará la insatisfacción, la frustración, separación e incluso el odio.**

Un estudio alemán ha analizado las consecuencias del beso matutino, ése que se dan los cónyuges al despedirse cuando se van a trabajar. **Los hombres que besan a sus esposas por la mañana pierden menos días de trabajo por enfermedad, tienen menos accidentes de tráfico, ganan de un 20% a un 30% más y viven unos ¡cinco años más!**





**SE VENDE
AUDI4 2002**

- Automático
- DVD/TV/MP3/Ipod Doble a/c
- Todo eléctrico
- Cruise ctrl
- Piel negra
- Llantas semi nuevas
- En buenas condiciones

Ángel Méndez, Tripulaciones Tij
angel.mendez@volaris.com
 Tel: (664) 683 8003 ext. 2101



**RENTO DEPARTAMENTO
EN CANCÚN**

- Totalmente amueblado
- Atrás de Plaza Kukulkán, a sólo 5 minutos caminando de "La Isla"
- 3 recámaras con camas dobles
- 2 baños
- Lavadora y secadora
- Aire acondicionado
- Sala
- Comedor
- Cocina completa
- Estacionamiento para un auto
- Acceso a la playa, camastros y tres albercas, una de ellas con jacuzzi

Tarifa regular:

\$200.00 usd.

Tarifa Especial Volaris:

\$150.00 usd.

Más información:

<https://www.facebook.com/pages/Morales-Rentals/101014893335832>

<http://grupomkt.wix.com/moralesrentals#!/home/mainPage>

**SE VENDE
MOBILIARIO**

Perteneció a la Terminal Virtual, ¡aprovecha esta oportunidad!

- 1 refrigerador blanco
- 2 hornos de microondas
- 4 sillas tapizadas en color negro
- 14 bancas metálicas de 2 asientos
- 1 silla fija tapizada en color negro
- 1 mueble en color madera
- 1 estante pequeño con 2 puertas color negro
- 2 lockers metálicos color gris,
- 1 escritorio con cajonera
- 1 archivero en color madera
- 1 estación de trabajo en "L" con cajonera
- 1 mostrador color negro (American Express)
- 1 estante color gris
- 1 mueble para publicidad de madera en color negro
- 2 lámparas de emergencia.



Para mayores informes: maricarmen.gutierrez@volaris.com



VENDO JETTA 2004 GL

- Color gris rata
- Rin 18, llantas seminuevas
- Todo eléctrico
- Estándar
- Aire acondicionado
- Nacionalizado, listo para emplacar
- **\$75,000.00**

Omar Ezequiel Palafox Juárez.

Tels. (664) 257 2531
 y (664) 222 9768



**VENDO
CARREOLA GEMELAR DUETTE SW**

- Marca Peg Perego (italiana)
- Excelentes condiciones
- Chasis de aluminio ligero y plegable
- Respaldos reclinables
- Barra de freno
- 4 ruedas con suspensión
- Volante para maniobrar de altura regulable
- Diferentes posiciones de las sillas (en fila, cara a cara y viendo a mamá)
- **Precio: \$9,000.00**

Excelente oportunidad, pues incluye los siguientes accesorios: capotas, cubrepieés, amplia cesta para objetos, además de 2 sillas para auto Primo Viaggio (muy seguras para los bebés).

Arturo Guerrero García
0133 1617 0518



**SE VENDE
IPAD 3**

- 16 GB
- Wi-Fi+Cellular
- Smart Case Original y Accesorios
- **Precio: \$8,200.00**

Efrén Vicente Del Toral
04572 2535 7615



SE VENDE

- Bicicleta estática seminueva en buen estado: \$2,000.00
- Elíptica seminueva en buen estado: \$1,000.00
- Iphone 4S 32 GB negro: \$7,000.00
- Ipad 2 16 GB Wi-fi blanca: \$4,500.00



Carlos González
Tel. 5261 6428
carlos.gonzalez@volaris.com



**RENTO
DEPARTAMENTO**

- Col. Federal México D.F.
- 2 recámaras
- 1 baño completo
- En 2° piso
- \$4,500.00 mensuales
- 1 cajón de estacionamiento

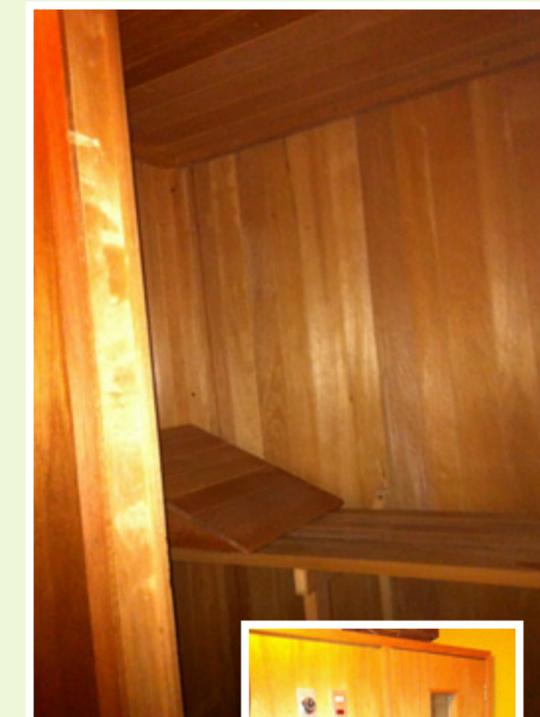
Arturo Guerrero García,
área de Pilotos
Tel. 01(33)16170518 ID 62*13*40449

VENDO ARTÍCULOS PARA BEBÉ

- Tina de baño rosa con pedestal
- Tina de viaje inflable rosa de princesas
- Portabebé con base para coche en color gris oxford con detalles en rosa
- Cuna de viaje en tonalidades verde y funda (nueva)
- Carriola con portabebé y base para auto color verde
- Ejercitador jungla

Todo con muy poco uso, en muy buen estado y a muy bajo precio

luis.martinez@volaris.com



SE VENDE SAUNA

- \$18,000.00
- Contacto:**
jesus.velazquez@volaris.com



RENTO DEPARTAMENTO EN LA COLONIA ANÁHUAC

- Ubicación: Lago de Pátzcuaro No. 61, Depto. 306
- A cuatro cuadras del metro Colegio Militar
- 55 m2
- Una recámara, cocina integral con refrigerador y baño grande
- Un lugar de estacionamiento
- Vigilancia las 24 horas y elevador

Para mayores informes escribe a monica.lopez@volaris.com



¡Trivia!

¡Gánate un disco!

Se acerca el 14 de febrero, **Día del Amor y la Amistad**, y MIRA te quiere consentir regalándote dos discos.

Sólo debes de contestar la siguiente trivia. Los primeros en contestar correctamente serán los afortunados ganadores. Envía tus respuestas a:

contacto@labuenaidea.com.mx

Para que obtengas el disco de Kylie Minogue:

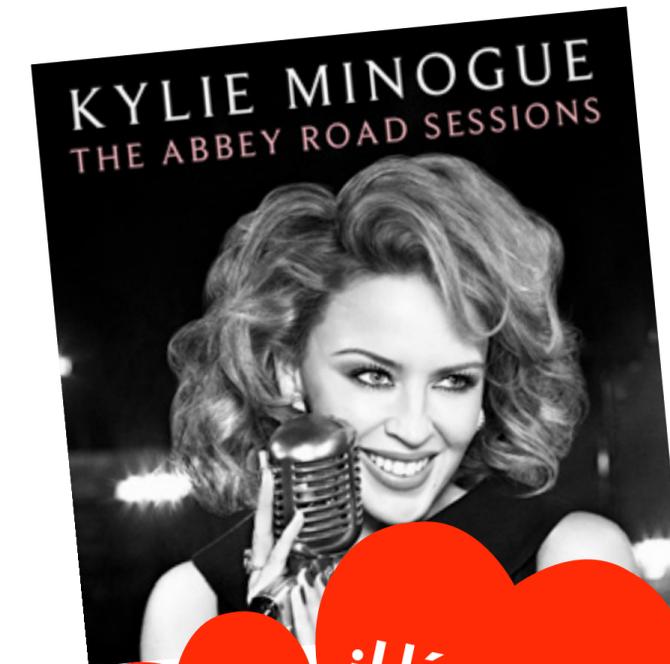
1. Dinos tres ventajas de tener la tarjeta de crédito Volaris INVEX.
2. ¿Cuántos Clientes transportamos en la pasada temporada alta?
3. ¿Cuáles son las 3 Campanadas que fortalecen a nuestra Familia?

Para llevarte el disco de Sheyla:

1. ¿Cuándo es el aniversario de Volaris?
2. ¿Cuántos juguetes se juntaron en la colecta en beneficio de los niños de la Asociación Ministerios de Amor?

*Tip: Las respuestas podrás encontrarlas en el número pasado de tu revista MIRA.

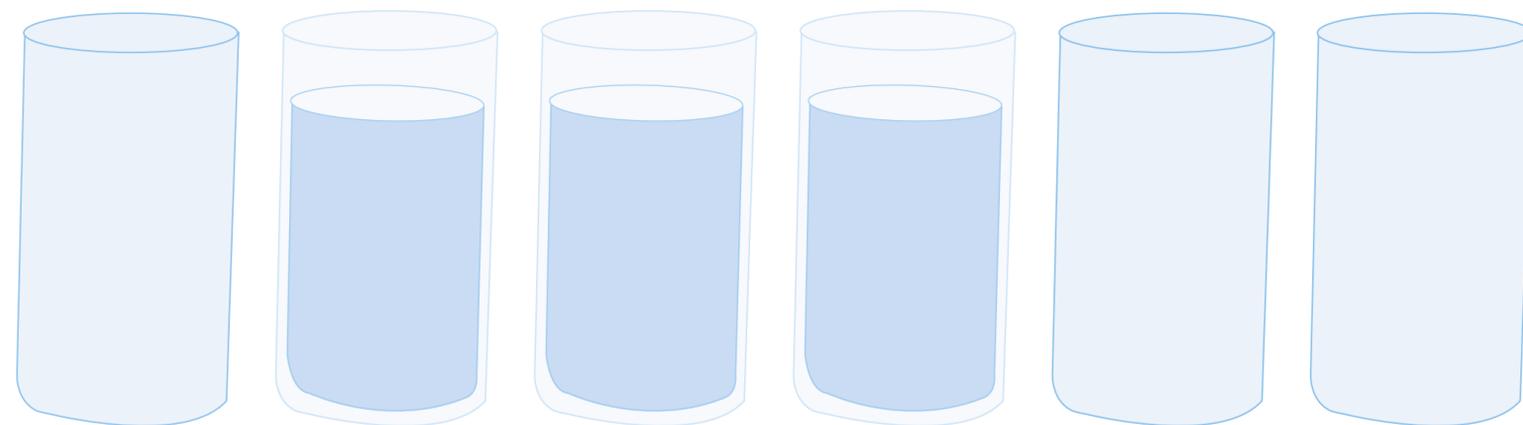
¡Mucha suerte! y no te pierdas nuestras próximas promociones.



¡Llévatelos!



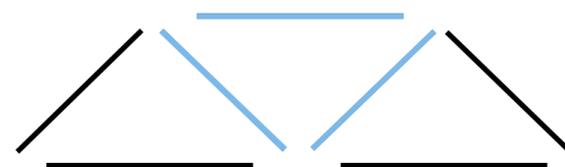
Vasos intercalados.



Tienes la siguiente fila de 6 vasos, 3 de ellos con agua y los otros 3 vacíos. ¿De qué manera podrías ordenarlos para que quedaran intercalados moviendo solamente un vaso?

¡Suerte!

Respuesta del número anterior:



No te rindas,
todo esfuerzo recibe su
recompensa

Frase enviada por Julie Wheelock,
Jefa de Aeropuerto LAS.

En 2012, el costo de los boletos de avión impulsó el crecimiento de las aerolíneas en el mercado doméstico. Compañías de bajo costo como Volaris, VivaAerobus y Magnicharters registraron tasas de crecimiento de 25.18, 19.85 y 19.09 por ciento, respectivamente.

Aceleran el vuelo líneas de bajo costo

El año pasado hicieron viajes dentro del País 10.32% más pasajeros

Alien Miranda

En 2012, el costo de los boletos de avión se convirtió en un elemento diferenciador para el crecimiento de las aerolíneas en el mercado doméstico. Así lo demuestra el hecho de que las líneas de bajo costo como Volaris, VivaAerobus y Magnicharters hayan registrado tasas de crecimiento de 25.18, 19.85 y 19.09 por ciento, respectivamente, mientras que el resto de las compañías, con modelos de negocio distintos, tuvieron ritmos de expansión menores, por debajo de 7 por ciento.

Estas tres líneas aéreas aportaron 72 por ciento de los 26 millones de nuevos pasajeros que viajaron en avión el año pasado, indican datos de la Dirección General de Aviación Civil.

Según Alejandro Zandorjas, experto en temas de competencia y regulación del sector aeronáutico, Volaris y particularmente VivaAerobus están apostando a rutas probadas de alta densidad, en las que pueden ofrecer un precio bajo para utilizarlo como elemento diferenciador respecto a las otras aerolíneas.

Mientras tanto, Aeroméxico, que originalmente surgió con un modelo de negocio similar, prefiere destacar la calidad del servicio que ofrece, un elemento que es más apreciado por viajeros con un mayor poder adquisitivo.

Aunque esta última compañía también tuvo un desempeño positivo durante 2012, éste fue menor

Más terreno
Aunque Aeroméxico sigue con la mayor participación, sus dos aerolíneas, por separado, quedaron atrás.



Aumentó 6 por ciento, cifra similar a 6.81 por ciento de Aeroméxico Connect, la división regional de ese grupo.

Aeroméxico en su versión nacional tuvo un incremento en pasajeros de apenas 0.64 por ciento respecto a la cifra obtenida en 2011.

Mientras tanto, Aeroméxico que se concentra en el servicio ejecutivo de punto a punto, vivió un crecimiento de 10.12 por ciento con la cifra de 2011.

Sin embargo, este crecimiento fue menor al registrado por estas nuevas aerolíneas en el mercado internacional, donde alcanzaron 5 millones 857 mil pasajeros, 22.69 por ciento más que

Van más al extranjero

El segmento en el que más avanzaron las aerolíneas nacionales fue en el de los vuelos internacionales.

TIPO DE PASAJEROS (Ene-dic 2012)

	PASAJEROS	CRECIMIENTO %
Doméstico*	26,064,248	10.32%
INTERNACIONALES EN LINEAS MEXICANAS	5,857,793	22.69
Internacionales en líneas extranjeras	21,211,699	3.29
TOTAL	55,153,190	8.84

*Solo se reportó el crecimiento en México y Puerto Rico

ESTO ES ATRACTIVO PIENSA EN EL AUTO QUE



Volaris creció casi 50% el número de pasajeros transportados en Chihuahua

24 de enero del 2013

Se consolidó en el 2012

Héctor Macías

Chihuahua, Chih.- Volaris, la línea aérea con las tarifas y promociones más atractivas de México, consolidó su presencia en la ciudad de Chihuahua, al lograr durante el 2012 un crecimiento del 47 por ciento en número de pasajeros transportados desde y hacia este destino, en comparación con el 2011, en las 2 rutas nacionales que ofrece la aerolínea.



Enrique Beltranena, Director General de Volaris, señaló que en 2012 transportaron más de 148 mil pasajeros, es decir 47,554 más que en 2011, lo que sin duda es un reflejo de su exitosa estrategia comercial en la región norte del país. "Estamos muy contentos de los resultados obtenidos en Chihuahua. Esto no hubiera sido posible sin el reconocimiento de nuestros Clientes por el excelente servicio y precios bajos que ofrecemos en esta ciudad y en todos los destinos a nivel nacional e internacional donde operamos".

Destacó que durante el 2012 registraron un factor de ocupación del 81% desde y hacia Chihuahua, lo que es un excelente indicador del potencial de esta ciudad como un destino turístico y de esparcimiento y que no sólo es visitado por los viajeros con perfil de negocios.

Beltranena Mejicano recordó que la inauguración de la ruta Chihuahua-Guadalajara el año pasado, es un ejemplo del compromiso de Volaris con el desarrollo económico y turístico de la región. "Estamos muy agradecidos del apoyo que hemos recibido de parte de las autoridades estatales y municipales, con quienes hemos trabajado conjuntamente en beneficio de los chihuahuenses".

Actualmente la capital de Chihuahua tiene dos vuelos directos a las ciudades de Guadalajara y el Distrito Federal, en esta última los Clientes de Volaris cuentan con una variada oferta de vuelos en conexión a los destinos nacionales de Cancún, Puerto Vallarta, La Paz, Los Cabos, Tijuana, Hermosillo, e internacionales a Chicago/Midway, Orlando y Denver, en Estados Unidos.

Volaris consolidó su presencia en Chihuahua, al lograr durante 2012 un crecimiento del 47% en número de pasajeros transportados desde y hacia este destino, en comparación con el 2011.

FEBRERO



1

MEX Daniel Rivera
TLC Juan Manuel González
TLC Ignacio Becerril
SLC Pablo Carrasco
MEX Rigoberto Juárez
TIJ Javier Martínez

2

GDL Araceli Muñoz
TIJ Erika Castellanos
MEX Manuel Gómez
TIJ Dulce Nieto

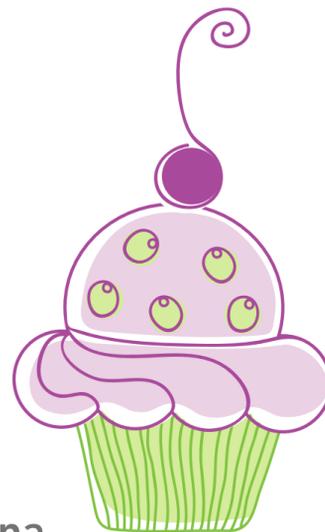


3

GDL Iván Luna
SLC Víctor Morales
MEX Miguel Fernández
SLC Enrique Herrera
TIJ Ana Valencia
HMO Fernando Acedo
TIJ Iñaki Esparza
CUN Verónica Priego

4

MEX Andrés Franco
SLC Juan Carlos Ahuactzin
MEX Javier Ramírez
MEX Liliana Meza
SLC Rosa Martínez
MEX Leticia Martínez
SLC Rodrigo Uribe



5

TLC Felipe Rocha
TIJ José Luis Espejo
MEX Jorge Flores
MEX Roberto Hernández
MEX Alicia García

6

MEX Luis Eduardo Galicia
TIJ Víctor Escalona
TLC Alonso Barbosa
SLC Alejandro Vilchis
CUN Marisol Gómez
GDL Karen Rizo
MXL Epzybah Bonillas
TIJ Lucía Torres
CUN Amanda Martínez

7

GDL Laura López
MEX Nancy Palma
MEX Nancy Frausto
MEX Rebeca Ortiz
SLC Arturo Mendoza



8

TLC José Velázquez
GDL Adolfo Olivares
MEX Andrés Flores
GDL Greis Castillo
TIJ Jessica Izquierdo
MEX Gabriela Álvarez
GDL Irene Ruelas
TIJ Janeth Quintero
TIJ René Silva

9

GDL Claudia López
MEX José Luis Ordaz
SLC Sergio Lagarde
MEX Mariana Valdivieso
GDL Violeta Espinoza
TIJ Jesús Castro
CUN Karen Mendoza



FEBRERO

10

GDL Guadalupe De La Torre
MEX Eduardo Nandayapa
MEX Ramón Hernández
MEX Porfirio Tarragona
MEX Mitzi Manzo
TIJ Adrián Manchola

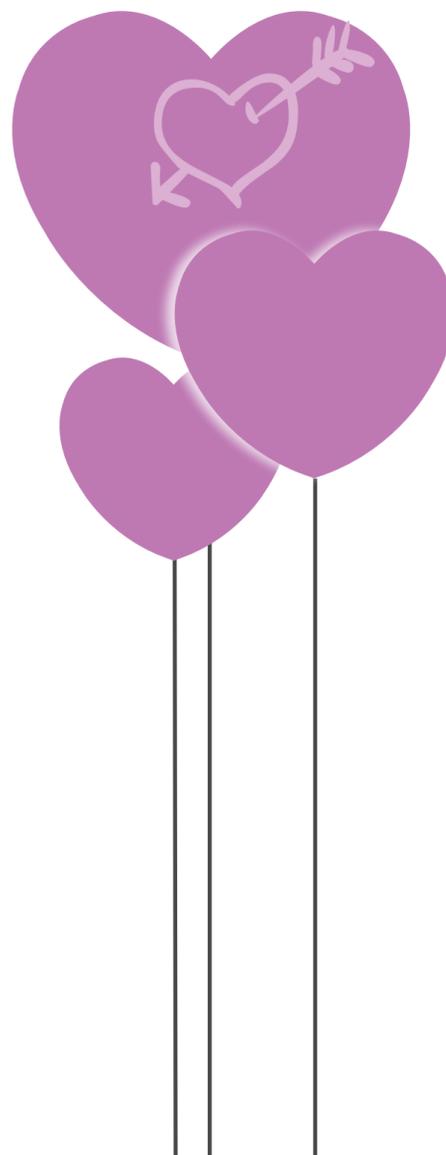
11

GDL María de Lourdes López
SLC Adriana Blas
MEX Amairani Alonso

12

BJX Sandra Mora
MEX Jennifer Méndez
GDL Eulalio Balandrano
GDL Alondra Núñez
MEX Elizabet Ruedas
MEX Augusto Jasso

LOVE



13

GDL Francisco Arredondo
GDL Eric Barajas

14

SLC José Luis Suárez
GDL Ángel Aguilar
MLM Yair Sierra
GDL Jorge Luis Marín



15

TIJ María Guadalupe Barajas
GDL Óscar López
TIJ Lucía Hernández
GDL Evelin Márquez





¡Qué buena sorpresa!
Los Directores Volaris le dieron una sorpresa a nuestra Asistente de Dirección, Alejandra Garibay, al interrumpir una junta para regalarle un pastel y cantarle las mañanitas.



Junta de cumpleaños.
Durante la junta de planeación, **Embajadores de Talento** se tomaron el tiempo para festejar el cumpleaños de nuestra compañera **Adriana Carmona**.



¡Mordida, mordida...!
Muchas felicidades **Adriana**.



Todos muy puestos para celebrar. Y eso fue lo que hicieron el pasado **14 de enero en CUN**, donde los Embajadores de dicha estación festejaron a nuestra compañera **ASC Yazmín Jara**. Aquí en pleno abrazo con Norma Arteaga.





Muy activos.
Embajadores de SLC nos presumen sus playeras del **Volaris Health Club**, mientras se preparan para las actividades que traerá consigo este **2013: Año de la Cultura Volaris.**





Lista para sacarle brillo a la pista.
 Te presentamos a **Adriana Blas**, quien respondió correctamente a la trivía que lanzamos en nuestro número pasado y se llevó un disco de **David Guetta**. ¡Felicidades!



No se hicieron rosca.
 Embajadores de SMF nos enviaron estas imágenes de su celebración del **Día de la Candelaria**. Gracias a Maclovia Vaca y a su equipo por conservar nuestras tradiciones más allá de las fronteras.





¡Más vale Xolo!
Nuestro Copiloto **Yuri Bugarin** ganó boletos para el partido **Xolos-Pachuca** a través de una trivia que lanzamos en la Base TIJ. Como agradecimiento nos mandó una foto mostrando su gran afición y otra de cómo se vivió el primer gol de los Xolos.



¡Tamaliza en SLC!

El equipo de Mercadotecnia y Diseño no perdió el tiempo, le entró como se debe.



¡Buena compañía!

Martín Tsuchiya, Vero Muñoz, Jorge Espejel, Armando Vega, Xavier Mirabent y Ricardo Carreón en una amena plática.



Aprovecharon la celebración.

Antes del Kilotón todo se vale, así que **Jesús Velázquez y Martín González** pidieron con gusto.



De visita.

El día de la Tamaliza tuvimos la visita de Embajadores del área de Sobrecargos, que también estuvieron invitados al festejo.



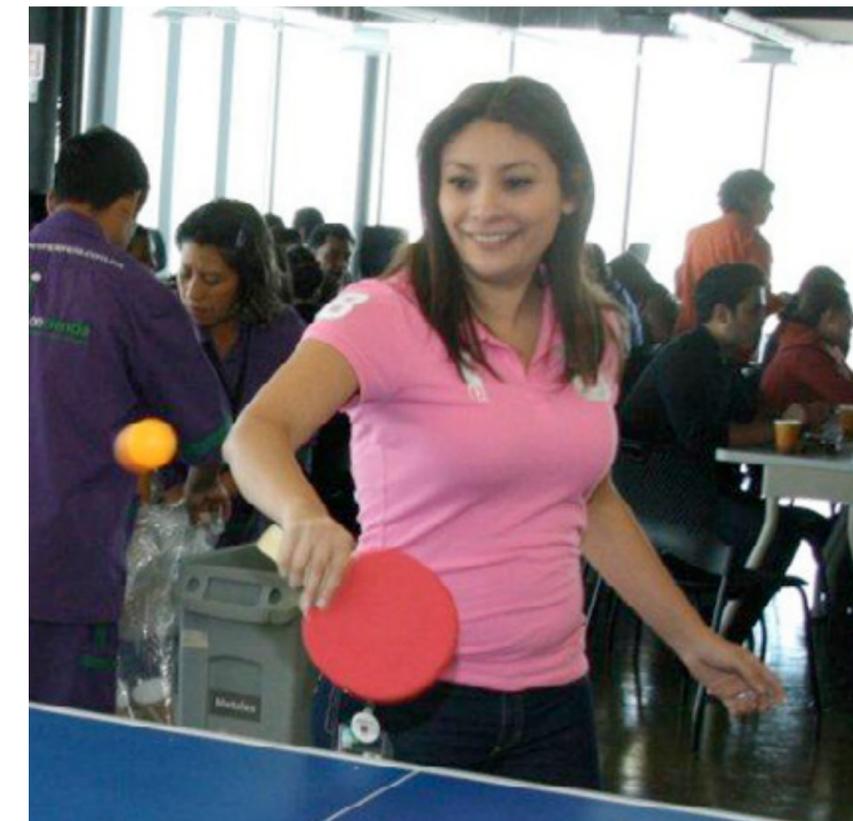
La indecisión.
¿De cuál pido?
¿Verde o de dulce?



Dulce espera.
Carlos Ahuactzin,
de Ingeniería de
Operaciones,
en la fila del atole.

¡A jugar!

Embajadores del **Samara Living Center** aprovecharon la Tamaliza y se divertieron en el área de juegos.





¡Regresó el popcorn friday!

En esta ocasión fue organizado por el área de **Manejo de Crisis**, quienes explicaron en qué consiste el programa de **Asistencia a Familiares** e invitaron a los Embajadores a unirse a esta labor. Ese día contamos con la presencia de compañeros Pilotos en las instalaciones de SLC, quienes se divirtieron organizando "retas" de futbolito.



¡No te quedas fuera!

Fotos, videos, cumpleaños, logros,
felicitaciones... Todo es bienvenido
para ser publicado en MIRA, ¡tu espacio!

Sólo escribe un correo electrónico a:
comunicacion.institucional@volaris.com