

# WESTJET



## DAVID DE ALBA

REPRESENTANTE COMERCIAL  
DE WESTJET EN MÉXICO

### WESTJET Y CALGARY: La puerta de entrada inteligente para descubrir Canadá desde México

Canadá vive un momento muy interesante en el radar del viajero mexicano. Naturaleza, ciudades bien conectadas, experiencias auténticas y una percepción de valor cada vez más sólida han colocado al país como una alternativa real frente a otros destinos tradicionales. En este contexto, WestJet ha tomado un papel estratégico al fortalecer su presencia en México y posicionar a Calgary como una de las puertas de entrada más eficientes y amigables para descubrir Canadá.

Para entender cómo aprovechar esta oportunidad desde el punto de vista comercial, conversamos con David de Alba, representante de WestJet en México.

### México: un mercado clave para WestJet

Para WestJet, México ya no es únicamente un destino vacacional para canadienses. Hoy es un mercado emisor estratégico.

“Actualmente WestJet ya opera en 15 aeropuertos de México. Esto nos permite no solo traer canadienses a México, sino llevar cada vez más mexicanos a descubrir Canadá”,

Esta expansión responde a una evolución clara del viajero mexicano: más curioso, más informado y con mayor interés en destinos de naturaleza, experiencias al aire libre y viajes de mayor profundidad.



### Una red sólida desde México

La presencia de WestJet en México abarca aeropuertos clave como:

- Ciudad de México
- Guadalajara
- Puerto Vallarta
- Cancún
- Los Cabos
- Mazatlán
- Mérida
- Tepic
- Cozumel
- Huatulco
- Puerto Escondido

Para las agencias de viajes, esta red representa mucho más que vuelos punto a punto.



## ENTREVISTA

“El agente puede usar WestJet como una herramienta para construir itinerarios más completos, combinaciones y rutas de mayor valor, no solo vuelos directos”, señala David.

### CDMX y Guadalajara – Calgary: rutas que marcan la diferencia



Uno de los movimientos más relevantes de WestJet ha sido la apertura de las rutas Ciudad de México–Calgary y Guadalajara–Calgary, conexiones que han cambiado la forma en que los mexicanos llegan a Canadá.

¿Por qué son tan importantes?



Atienden turismo,  
negocios y viajes VFR



Conectan directamente  
con el corazón de Alberta



Reducen tiempos y escalas  
innecesarias

“No es una ruta de un solo propósito. Funciona para viajeros de placer, corporativos y sectores clave como el energético”, explica David.

Los vuelos se operan con Boeing 737-700 y 737-8 MAX, con un tiempo aproximado de cinco horas, lo que los hace altamente competitivos.





**“Calgary es un aeropuerto más amigable, menos saturado y con procesos migratorios más ágiles. Eso mejora muchísimo la experiencia del viajero mexicano”, afirma David.**



**Calgary: más que un destino, una puerta de entrada**  
Desde Calgary, los clientes pueden:

- Llegar a Banff, Lake Louise, Canmore en menos de dos horas
- Llegar a Jasper en tres horas y media aprox.
- Conectar fácilmente con Vancouver, Toronto, Montreal, Edmonton u Ottawa
- Construir itinerarios de naturaleza, road trips o viajes multicity

Para las agencias, esto se traduce en más flexibilidad y mayor ticket promedio.



**Tranquilidad para el cliente... y para el agente**  
Uno de los grandes diferenciales de WestJet es su política de no sobreventa.



**“Si el cliente tiene un boleto, tiene un asiento asegurado al momento de hacer check in. Eso da tranquilidad al pasajero y también al agente”, destaca David.**

A esto se suma una política muy valorada por el canal:

- Cambio y corrección de nombre en ciertas clases tarifarias
- Mayor flexibilidad postventa
- Menos conflictos con el cliente final



**Una experiencia cálida, muy canadiense**  
WestJet apuesta por un servicio cercano y orientado al viajero de placer. “La experiencia empieza desde que el cliente sube al avión. La tripulación, el servicio y la comunicación están pensados para que el viaje sea parte del disfrute”, comenta David. Además, la aerolínea está incorporando internet de alta velocidad a bordo vía Starlink, sin costo para miembros de su programa de lealtad, reforzando su propuesta de valor.

**Herramientas claras para las agencias de viajes**  
WestJet cuenta con un portal exclusivo para agentes:



Ahí, las agencias encuentran:

- Información actualizada de rutas
- Políticas comerciales y operativas
- Cambios de nombre y tarifas
- Capacitaciones y webinars

Queremos que el agente tenga la información a la mano, sin depender siempre de un call center”, explica David.



**MIRANDO HACIA EL FUTURO**  
De cara a 2026, WestJet seguirá fortaleciendo la conectividad entre México y Canadá.

**“México seguirá siendo un mercado prioritario para WestJet”, concluye David.**

Y si hubiera que resumir la propuesta en una sola frase para el cliente mexicano: “WestJet ofrece la conectividad más rápida con el servicio más cálido entre México y Canadá.”