



Competitividad turística



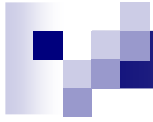


Lo que hace a un destino turístico ***verdaderamente competitivo*** es su habilidad para ***incrementar el gasto del turista***, para atraer cada vez más visitantes ***proporcionándoles experiencias memorables*** y ***satisfactorias***, lográndolo de manera ***rentable*** al tiempo que se incrementa el ***bienestar*** de los habitantes del destino y ***preservando el capital natural*** del destino para las generaciones futuras.



EL VIOLINISTA





Esta historia es sobre un hombre que reflejaba en su forma de vestir la derrota, y en su forma de actuar la mediocridad total.

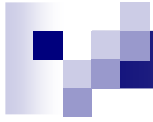
Ocurrió en Paris, en una calle céntrica aunque secundaria. Este hombre, sucio, maloliente, tocaba un viejo violín.

Frente a él y sobre el suelo estaba su boina, con la esperanza de que los transeúntes se apiadaran de su condición y le arrojaran algunas monedas para llevar a casa. El pobre hombre trataba de sacar una melodía,



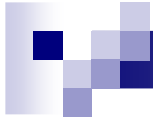
... pero era del todo imposible identificarla debido a lo desafinado del instrumento y a la forma displicente y aburrida con que tocaba ese violín.





Un famoso concertista, que junto con su esposa y unos amigos salía de un teatro cercano, pasó frente al mendigo musical.

Todos arrugaron la cara al oír aquellos sonidos tan discordantes y no pudieron menos que reír de buena gana. La esposa le pidió, al concertista, que tocar algo.



El hombre echó una mirada a las pocas monedas en el interior de la boina del mendigo y decidió hacer algo.

Le solicitó el violín. Y el mendigo musical se lo prestó con cierto resquemor. Lo primero que hizo el concertista fue afinar sus cuerdas.

Y entonces, vigorosamente y con gran maestría arrancó una melodía fascinante del viejo instrumento.

Los amigos comenzaron a aplaudir y los transeúntes comenzaron a arremolinarse para ver el improvisado espectáculo.





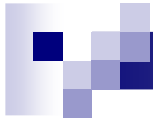
Al escuchar la música, la gente de la cercana calle principal acudió también y pronto había una pequeña multitud escuchando arrobada el extraño concierto. La boina se llenó no solamente de monedas, sino de muchos billetes de todas las denominaciones.



El mendigo musical estaba aún más feliz de ver lo que ocurría y no cesaba de dar saltos de contento y repetir orgulloso a todos: ¡Ese es mi violín! ¡Ese es mi violín! Lo cual, por supuesto, era rigurosamente cierto.



La vida nos da a todos “un violín”. Son conocimientos, habilidades y actitudes. Y tenemos libertad absoluta de tocar “ese violín” como nos plazca. Se nos ha dicho que el ser humano tiene libre albedrío, es decir, la facultad de decidir lo que haremos de nuestra vida.




Y esto, claro, es tanto un maravilloso derecho,
como una **formidable responsabilidad**.

Algunos, por pereza, ni siquiera afinan ese
violín. No perciben que en el mundo actual
hay que prepararse, **aprender, desarrollar
habilidades y mejorar constantemente
actitudes** si hemos de ejecutar un buen
concierto.



Pretenden una boina llena de dinero, y lo que entregan es una discordante melodía que no gusta a nadie. Esa es la gente que hace su trabajo de la forma: “ahí se va...”, Que piensa en términos de “me vale...”, y que cree que la humanidad tiene la obligación de retribuirle su pésima ejecución, cubriendo sus necesidades.



Es la gente que piensa solamente en sus derechos, pero no siente ninguna obligación de ganárselos.

La verdad, por dura que pueda parecernos, es otra. Tú y yo, y cualquier otra persona, tenemos que aprender tarde o temprano, que los mejores lugares son para aquellos que afinan bien ese violín y aprenden a tocarlo con maestría.



Por eso debemos estar dispuestos a **hacer bien nuestro trabajo diario**, sea cual sea. Y aspirar siempre a prepararnos para ser capaces de realizar otras cosas que nos gustarían. Tú puedes hacer algo grande de tu vida, o hacer de ella una porquería.

!Esa es tu decisión personal!



¿CÓMO SE PUEDE SER COMPETITIVO EN EL SECTOR TURÍSTICO?

1. Pensar en el desarrollo turístico con un enfoque orientado al logro de la competitividad.
2. Planificar estratégicamente los destinos turísticos nacionales.
3. Analizar la atractividad de los mercados.

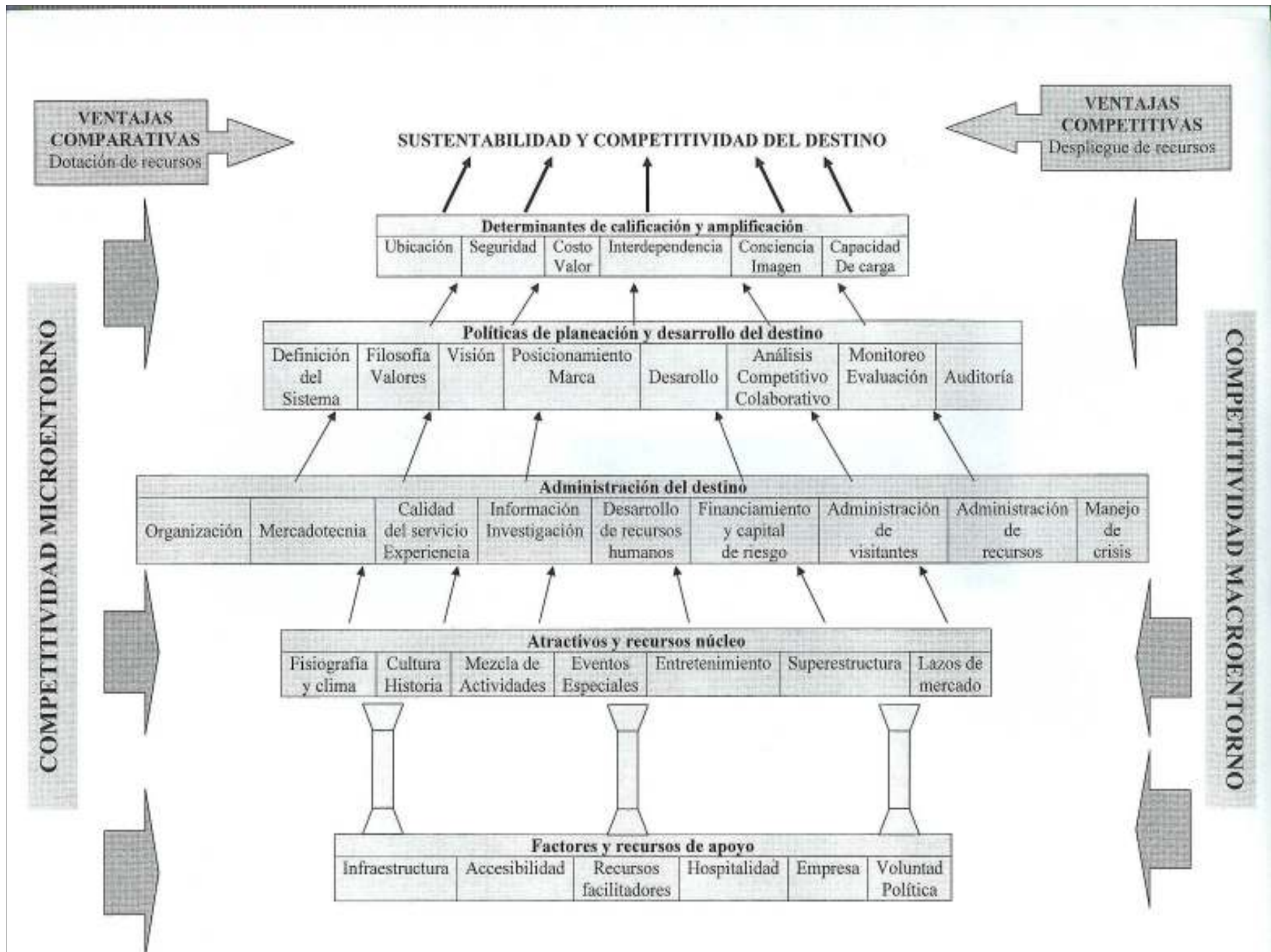


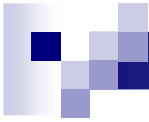
¿CÓMO SE PUEDE SER COMPETITIVO EN EL SECTOR TURÍSTICO?

4. **Entender la competitividad de un nuevo paradigma: El Diamante de la Competitividad.**
5. **Crear y mantener ventajas competitivas.**
6. **Otorgar prioridad a la investigación y aplicación tecnológica para el desarrollo de productos turísticos competitivos.**
7. **Ejecutar un programa de marketing efectivo e innovador.**

DIMENSIONES DE LA COMPETITIVIDAD

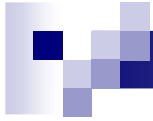




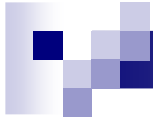


LEY DE SIEMBRA Y COSECHA





Newton descubrió la ley de causa y efecto; es decir, que a toda acción se opone una reacción equivalente. Se obtiene lo que se invierte. Si plantamos tomates no cosecharemos maíz. Es importante tener presente que este principio tiene efecto en todo lo que hacemos y en todo lo que experimentamos.



Lo que ahora tenemos en la vida es resultados de lo que sembrado hasta la fecha.

Si en la actualidad gozamos de excelentes amistades y relaciones afectuosas, se debe a que hemos preparado el terreno y sembrado la semilla. Si nuestros negocios florecen, es porque hemos realizado los esfuerzos necesarios para lograr buenos resultados.



Si criticamos a la gente, seremos criticados. Si hablamos bien de los demás, los demás hablarán bien de nosotros. Si defraudamos, seremos defraudados. Si nos alegramos por el éxito de otros, probablemente lograremos más triunfos. Si decimos mentiras, nos mentirán. Si amamos, seremos amados.



A lo largo de la historia, la Regla de Oro se ha expresado de muy diversas maneras, aunque su principio es constante: “Los demás te tratarán como tú a ellos. Lo que tú ofrezcas, eso mismo recibirás”.



En una tumba egipcia, cuya antigüedad se remonta al año 1600 a.C., están inscritas estas palabras: “Busco para los demás el bien que deseaba para sí”.

Confucio dijo: “No hagas a otros lo que no quieras que te hagan a tí”



Aristóteles sentenció: “Debemos comportarnos con el mundo como deseáramos que el mundo se comportara con nosotros”.

La Biblia dispone: “Has a los demás lo que quisieras que los demás te hicieran a tí”.



**VENTAJAS
COMPETITIVAS**

**ESTRATEGIA
DE
DIFERENCIACION**

COMPETITIVIDAD

**ELEVACION
DE LA
CALIDAD**

**FUENTE DE
INNOVACION**

**EVALUACIÓN DE LA
SATISFACCIÓN
DEL CLIENTE**



Dr.C. Ernesto Manuel Conde Pérez

Profesor Investigador Titular

Universidad de Colima

Centro Universitario de Sancti Spíritus

"José Martí Pérez"

Cuba

E mail: ercondepcu@yahoo.es

conde@ucol.mx