

Esperanza de nuevo ciclo: cambio de mentalidad, futuro optimista

Martin Sarrate

Director General de Julia Central de Viajes
y Vicepresidente Económico-Financiero de CEAV



Mi opinión es que nuestros propósitos para el año que acaba de empezar deben de ser más asequibles y con una gran gestión para cambiar las tendencias pasadas y para poder superar las barreras del nuevo ejercicio, ya que hemos tenido muchas alarmas sin reaccionar a tiempo.

Deberíamos de reflexionar sobre los siguientes puntos:

- Penitencia de todos los errores cometidos
- Plantar cara y desterrar todas las experiencias negativas
- Tener buenas expectativas en este largo camino de recesión
- No bajar la guardia y seguir luchando por nuestra profesionalidad.
- Ya somos más competitivos por la racionalización de costes realizados

Existen síntomas de ligera recuperación en el consumo en general, al menos sin nuevas caídas, lo que puede representar que se establezcan las magnitudes en este apartado, lo que es una buena noticia.

En su momento ya realizamos una parada en seco, para poder reflexionar y aclarar ideas, para limpiar un mercado que estaba sobredimensionado. Todas estas cosas nos ha hecho ver con mucha claridad el complejo momento que estamos viviendo. Hay una expresión del Pequeño Príncipe que dice: "QUE LO ESENCIAL ES INVISIBLE A LOS OJOS"

Si queremos ir lejos debemos hacerlo juntos y unidos, ya que con liderazgos claros y consistentes, el crecimiento es posible, construyendo un futuro esperanzador, apuntalando día a día una buena gestión empresarial para solidificar nuestras empresas.

Debemos de tener clara nuestra estrategia, donde podemos afianzar nuestras ventajas competitivas definiendo muy bien nuestro modelo de negocio, resaltando nuestros puntos fuertes con todas las medidas de supervisión para poder ir avanzando en esta difícil maratón.

No debemos ser inmovilistas, ya que se detesta la incerteza, porque es la antesala del cambio y se ponen en peligro sus privilegios.

A veces podríamos compararnos con la inmensa obra literaria de Tolstoi, en *Guerra y Paz*, Pierre Bezukhon, camina vestido de civil por los campos de batalla y se va preguntando: *¿Qué hace tanta gente peleándose y muriendo sin saber por qué...? ¿deberíamos competir con más armas profesionales, colaborar a elevar nuestra imagen profesional o desechar negocios poco productivos?*

Tenemos que progresar marcando nuestros hitos más importantes con un gran control de los riesgos a asumir y con acciones de comprobación y profesionalidad para no desviarnos de la ruta escogida.

En nuestro Sector hay muchos emprendedores con mucha preparación e ilusión en sus proyectos y con una gran especialidad y gestión en los servicios, lo que hace que en este proceso proliferen muchas micro-empresas. Este nuevo tejido empresarial es muy competitivo porque han sabido reinventar modelos de negocio muy especializados con una gran perseverancia y tenacidad.

En este proceso ya hemos aplicado los máximos criterios de adaptación a la nueva situación de mercado: moderación, competitividad, flexibilidad, congelación, ajustes y sacrificios. Tenemos la gran oportunidad de cambiar de ciclo con mucha esperanza y fortaleza. No siempre ganan los más fuertes, si no los que no se rinden...

Me gustaría terminar con una cita de Stephen Covey: "PARA SER PARTE DE LA SOLUCION, ANTES HAY QUE ASUMIR QUE ERES PARTE DEL PROBLEMA".

Descubre una Córdoba diferente

Nuevos tiempos de Turismo exigen nuevas formas de Comercialización

www.cordobaonline.es



¿CÓMO TE PUEDE AYUDAR CÓRDOBA ON-LINE?

- // Confirmación en tiempo real
- // Precios especiales para Grupos
- // Utiliza la última tecnología facilitando la comercialización
- // Paquetes Tren + Hotel con tarifas mayorista
- // Solicita la APP gratuita
- // Solicita consejo al Experto
- // Más de 600 productos turísticos de Córdoba
- // Apoyo para la organización de tus eventos

Córdoba On-line

El camino más sencillo para buscar alojamiento y diferentes servicios en Córdoba y provincia

Exclusivo para agencias de viaje

email: booking@cordobaonline.es

Tel: 957 060 033

Fax: 957 497 679

