**LA COMPETITIVIDAD TURISTICA DE LOS DESTINOS RESIDENCIALES EN LAS COSTAS DE MEXICO. CASO DE LOS NORTEAMERICANOS EN MAZATLÁN, SINALOA.**

Cesar Miguel Maldonado-Alcudia[[1]](#footnote-1)

c.maldonadoalcudia@hotmail.com

**RESUMEN**

El presente artículo tiene como objetivo determinar los factores que inciden en la competitividad turística, aplicables en destinos que albergan al segmento de turismo residencial. La propuesta se construyó con base en cinco dimensiones propuestas en un modelo conceptual de competitividad turística de Ritchie y Crouch (2003), y un grupo de indicadores para cada una de ellas considerados a partir de la percepción de los turistas residenciales de Norteamérica en Mazatlán, Sinaloa, destino costero ubicado al noroeste de México. Los resultados del estudio muestran una alternativa para la evaluación de la competitividad turística sobre la base del conocimiento de la demanda y resulta una herramienta importante para la toma de decisiones en los destinos costeros que reciben turismo residencial internacional.

**Palabras clave:** competitividad turística, destinos turísticos, turismo residencial,

**THE TOURIST COMPETITIVENESS OF THE RESIDENTIAL DESTINATIONS IN THE COAST OF MEXICO. CASE OF THE NORTH AMERICANS IN MAZATLÁN, SINALOA.**

The objective of this article is to determine the factors that affect tourism competitiveness, applicable in destinations that house the residential tourism segment. The proposal was based on five dimensions proposed in a conceptual model of tourism competitiveness of Ritchie and Crouch (2003), and a group of indicators for each of them considered from the perception of residential tourists from North America in Mazatlan, Sinaloa, destination coastal located northwest of Mexico. The results of the study show an alternative for the evaluation of the tourist competitiveness based on the knowledge of the demand and an important tool for the decision making in the coastal destinations that receive international residential tourism.

**Keywords:** *tourist competitiveness, tourist destinations, residential tourism,*

1. **INTRODUCCIÓN**

El impulso y crecimiento del turismo en México ha sido constante desde 1960. A partir de entonces, se han implementado estrategias para lograr desarrollar el sector con el propósito de ser competitivos a nivel mundial y estar a la altura de las transformaciones y beneficios que manifestaba la industria turística. En el primer Plan Nacional de Turismo de 1963, se ha enfatizado en el posicionamiento del turismo en la economía del país mediante la promoción del modelo basado en productos y servicios de sol y playa en los destinos costeros del país. Las decisiones que se han tomado en torno a la planificación e impulso de la actividad turística en México, han favorecido la expansión del modelo tradicional que privilegia una alta especialización y uniformización del producto turístico, y han repercutido en la competitividad del país en el mercado turístico, por la carencia de una oferta diversificada que permita la llegada de nuevos segmentos del mercado turístico, sumado el ausentismo de productos especializados para los segmentos fidelizados y sus nuevas demandas.

En ese contexto, en los últimos años, se identifica un flujo turístico hacia México protagonizado principalmente por jubilados procedentes de Norteamérica, se trata de personas que una vez finalizado su ciclo productivo buscan nuevos asentamientos en climas cálidos y benignos para poder disfrutar una mejor calidad en su vida cotidiana a esta modalidad se le ha denominado como Turismo Residencial (Aledo, Mazon, Mantecon, 2007).

Considerando que las personas que practican el turismo residencial, en su mayoría son de la tercera edad, resulta oportuno señalar que las tendencias demográficas apuntan a fortalecer la dinámica de viajes residenciales en la región de Norteamérica, y de manera muy particular para México adquiere enorme importancia, debido a que la población mayor de 50 años en Estados Unidos y Canadá en el año 2020 estará cerca de 150 millones de personas, y de casi 120 millones para Estados Unidos (Kiy y McEnany, 2010).

A pesar de la ubicación geopolítica del territorio mexicano inmerso en el bloque de Norteamérica, y la tendencia creciente del flujo turístico residencial de estadounidenses y canadienses, son escasos los estudios sobre el tema desde la perspectiva de la demanda, es decir, del conocimiento de los turistas sus motivaciones y necesidades al interior de los destinos turísticos de acogida, que les permitan ser competitivos ante este segmento de mercado. En el presente documento, se presenta una propuesta para determinar los factores de competitividad turística aplicable en destinos del turismo residencial. Dicho planteamiento emerge de las ideas de los modelos de evaluación para la competitividad en destinos turístico (Ritchie y Crouch, 2003). Como punto de partida se consideran cinco dimensiones mismas que aglutina una serie de indicadores cualitativos y cuantitativos obtenidos a partir de la percepción del turista residencial norteamericano (estadounidenses y canadienses) con residencia en México, respecto a elementos que plantea la teoría de la competitividad turística. El estudio integra metodología cualitativa y cuantitativa,

1. **LA COMPETITIVIDAD TURÍSTICA**

La competitividad es un término que se emplea para evaluar variables principalmente económicas de un país, un sector industrial, una región, una corporación empresarial o una empresa individual, dando origen así a la gran variedad de interpretaciones que se le da al concepto (Acerenza, 2009). A partir de la revisión y análisis teórico, se puede afirmar que la competitividad es un concepto multifacético, aplicable a un amplio rango de entes y por lo tanto también a destinos turísticos.

En ese orden de ideas, diversos autores han vertido propuestas para demostrar la aplicabilidad de esta teoría en los destinos turísticos; Dwyer y Kim (2003), Diéguez, Sinde, Blanco (2011) Ritchie y Crouch (2000), Hassan (2000). El abordaje de la temática requiere de indagación, debido a la cre­ciente oferta de destinos turísticos, los diversos segmentos del mercado y las tendencias de viajes. Hassan (2000), señala a la competitividad turística como la capacidad de un destino para crear e integrar productos con valor añadido que permitan sostener los recursos locales y conservar su posición de mercado respecto a sus competidores. A esta definición habría que añadir elementos globalizadores que han desencadenado una dinámica de competencia intra e internacional por el mercado turístico.

Las investigaciones enfocadas a elementos conceptuales y la búsqueda de los factores que determinan la competitividad de los destinos turísticos, han derivado diversos modelos teóricos que intentan representar el complejo sistema donde se hace presente el turismo con toda su implicada red de interacciones; Crouch y Ritchie (1999); Kim y Dwyer (2003); Sánchez y Fajardo (2004); Dwyer, Mellor, Livaic, Edwards and Kim (2004); Duque, (2005); Gomezelj (2006); Gándara, Fumi Chim-Miki, Domareski y Augusto Biz, (2013). Dichos modelos, presentan similitudes conceptuales, cimentadas sobre las teorías de las ventajas comparativas y las ventajas competitivas (Ritchie y Crouch 2000). Las primeras hacen referencia a los factores de los que está dotado el destino turístico, sean estos factores los que ocurren de forma natural y aquellos que han sido creados. Para Sancho (1998), las ventajas comparativas, por tanto, vienen dadas por los factores propios del destino turístico que han posibilitado su nacimiento y expansión. Entre estos factores se encuentran principalmente los recursos naturales (playas, montaña, clima etc.), las condiciones socioeconómicas que inicialmente posee el territorio (mano de obra) y las políticas macroeconómicas utilizadas para mejorar el sector. En tanto, la teoría de la ventaja competitiva establece que un destino turístico es competitivo cuanto mayor sea la capacidad de los gestores para agregar valor a un producto o servicio igualmente comercializado en otros competidores (Orta, 2005). Se relaciona con la habilidad y capacidad que tiene el destino para utilizar sus recursos de forma eficiente a medio y largo plazo (Ritchie y Crouch, 2000). Bajo este postulado, un destino turístico puede contar con una amplia variedad de recursos (ventajas comparativas) y ser menormente competitivo que otro que cuente con pocos recursos turísticos, debido a la forma en que se han desarrollado. Es decir, se genera un cambio entre la competitividad estática dependiente de las ventajas comparativas empleadas en el turismo, hacia una competitividad dinámica en la que lo más importante no es la cantidad de recursos existentes en un destino turístico, sino la habilidad de los entes involucrados en la actividad para añadir valor y obtener rentabilidad a sus atractivos o productos turísticos (Barroso y Flores, 2006).

Por su parte, Crouch y Ritchie (1999) han desarrollado modelos y teorías generales de competitividad que no son específicos para determinados destinos o atributos, analizando la naturaleza y estructura de la competitividad del destino. (Crouch y Ritchie, 1995, 1999; Ritchie y Crouch, 2000, 2003). Una de sus propuestas mayormente reconocidas en la literatura de la competitividad de destinos turísticos es el modelo de Calgary. En esta propuesta, se incluyen conceptos genéricos que derivan en un prototipo que postula la competitividad del destino turístico, el cual está determinado por cinco componentes principales: determinantes limitadores y amplificadores, política planificación y desarrollo del destino, gestión o dirección del destino, recursos y atractores básicos los factores y recursos de soporte.

Las bases conceptuales de los modelos de competitividad turística pueden someterse a ajustes de acuerdo al contexto del objeto de estudio, fijando una serie de indicadores, objetivos o subjetivos, que permitan su evaluación para determinar la competitividad. Los indicadores subjetivos son aquellos que se relacionan con la percepción del visitante y que tienen, por tanto, un acusado carácter cualitativo, y los objetivos son cuantitativamente medibles (Sánchez y Fajardo 2004).

Al considerar la amplia variedad de indicadores que se pueden emplear en el estudio de la competitividad turística, queda clara la complejidad que conlleva su cuantificación en los destinos turísticos por su indiscutible carácter multidimensional y por la ausencia de consenso respecto a los indicadores que deben utilizarse. Ante esta situación, resulta indispensable tener conocimiento de las características del destino turístico y de las particularidades, motivaciones, preferencias y necesidades de los segmentos de turismo. Además, se debe considerar el abordaje de la competitividad turística nacional, como la suma de la competitividad de los destinos respecto a los segmentos específicos y potenciales en cada zona geográfica del país.

1. **EL TURISMO RESIDENCIAL INTERNACIONAL**

En lo que respecta al antecedente del Turismo Residencial –TR- se identifica su génesis conceptual en la literatura europea para dar explicación a desplazamientos ocasionados por procesos macro sociales tales como el desarrollo de un potente Estado de Bienestar europeo, el envejecimiento de la población de la Unión Europea (UE) o nuevas consideraciones sobre calidad de vida (Aledo, et, al. 2007). Además de la firma del Tratado de Maastricht, que posibilitó a los ciudadanos europeos establecerse y adquirir inmuebles en cualquier país del viejo continente, lo que desencadenó un crecimiento urbanístico descontrolado en la Costa del Sol (España) y aumentó considerablemente el número de viviendas de uso turístico desde la década de los setenta.

En ese contexto, paulatinamente se han desarrollado algunas conceptualizaciones en torno al fenómeno del TR desde la perspectiva de la oferta, es decir, respecto a su involucramiento con el sector inmobiliario, cuyo objetivo es la venta del suelo para su urbanización y/o edificación de viviendas de uso turístico Aledo, Mazón, Mantecón (2007); Huete (2008); Salva (2005), y Torres (2003), mientras que en la segunda línea se ha indagado en las modalidades de adaptación (o no-adaptación) de los turistas residenciales a su entorno social y viceversa, en relación a las reacciones de las sociedades de acogida (Williams, King y Warness, 1997; Hall y Muller, 2004; O’Reilly, 2009). Estas aportaciones han enriquecido el estudio del fenómeno turístico residencial y a su vez, han generado divergencias sobre el fenómeno.

En el presente documento se entiende por Turismo Residencial como “un fenómeno relacionado con las nuevas formas de movilidad, residencialidad y ocio, propias de la posmodernidad tardía y de la globalización, protagonizado principalmente por jubilados procedentes de sociedades opulentas” (Aledo, 2008). A menudo se trata de personas de origen europeo o norteamericano que se desplazan hacia ‘el sur’ en busca de un estilo de vida más relajado, un menor costo de vida y un mejor clima (Femke, 2010). Son personas que, una vez finalizado su ciclo productivo, buscan nuevos asentamientos en climas cálidos y benignos para poder disfrutar una mejor calidad en su vida cotidiana (Aledo, et, al. 2007).

La dinámica de TR, tiene diversas características de acuerdo al contexto geográfico, en el caso del continente europeo, los principales países receptores de jubilados se ubican en la región mediterránea, destacando Portugal, Italia, Grecia, Turquía, Hungría y España, Oceanía, Australia y Nueva Zelanda también son populares entre los pensionados del norte de Europa y de Asia. En el continente americano, la demanda de los países del norte –Estados Unidos y Canadá- se hace presente en naciones de clima cálido, como Costa Rica, Panamá, Guatemala, Colombia, Brasil o Argentina, pero sobre todo en México -debido a su ubicación dentro del bloque de Norteamérica y su antecedente como principal destino receptor de turistas procedentes de los países al norte (Lizarraga, 2011).

**3.1 El turismo residencial de origen norteamericano en México.**

En México, el tema del TR cobra relevancia por la magnitud y características de la población conformada en el grueso de *“Baby boomers”* en Estados Unidos y Canadá, que conforman a lo que denominamos Turismo Residencial Norteamericano –TRN- una generación que nació en la posguerra -1946-1964-, quienes en edad de jubilación deciden cambiar su residencia a territorio mexicano.

A partir del año 2000, la ola de TRN se ha incrementado significativamente debido a su interés por hacerse de un bien inmueble en las costas de México. El crecimiento registrado por este sector fue de 5.9% en el lustro de 2000 a 2005 (BBVA, 2007). Sin embargo, se identifican algunos destinos en los que el incremento fue superior, como ejemplo: durante los primeros tres meses de 2007 Sonora reportó una variación porcentual de +436,3% de la inversión ejercida respecto a 2006. Durante 2008, los estados de Sonora y Sinaloa fueron los únicos que registraron una captación superior respecto al mismo periodo de 2007 (primer trimestre); la variación porcentual en el caso sonorense alcanza +300,6% y en el caso de Sinaloa +430,4%. La categoría ‘desarrollos inmobiliarios’ tuvo mayor representatividad en Mazatlán zona geográfica donde se realizó el presente estudio (que recibió el 100% de las inversiones del estado y todo se destinó a desarrollos de este tipo), Mexicali, Puerto Peñasco, Guaymas y San Felipe. Durante el primer semestre de 2008, de un total de 196 proyectos que se realizan en el sector turístico en todo el país, 68% se localizan en destinos de playa (85 corresponden a desarrollos inmobiliarios y 58 a hoteles), lo que supone una fuerte invasión de la inversión turística en el litoral mexicano, con sus respectivas implicaciones ambientales (BBVA, 2012).

Durante el último trimestre de 2009, existían 957 nuevos desarrollos a lo largo de México enfocados a vacaciones o retiro, en su mayoría ubicados en las costas. En estos proyectos, había un inventario total de 29,983 viviendas nuevas en el mercado. Para el año 2010 se tenía proyectada una oferta de 40.000 unidades con un valor de 18.000 millones de dólares (BBVA, 2012).

De acuerdo con la Secretaría de Relaciones Exteriores, entre 2000 y 2008, casi 37,000 propiedades fueron adquiridas en México en la zona costera mediante la figura del fideicomiso. Se estima que en 2009 se compraron alrededor de 5,200 propiedades, lo cual equivale a más de 42,000 propiedades vendidas a extranjeros dentro de la zona de costa durante los últimos 10 años (Kiy y McEnany, 2010).

En México, el TRN se ha configurado como una alternativa principalmente para destinos de sol y playa, en su búsqueda de reactivarse o diversificarse turísticamente. Sin embargo, las estrategias competitivas de los destinos en torno a este segmento de mercado, han sido endebles ya que se ha enfocado únicamente hacia la construcción y venta de viviendas residenciales, situación que se ha visto reflejada en grandes desarrollos dedicados al turismo residencial principalmente en las costas del país. Este enfoque hacia la masificación de desarrollos inmobiliarios ha producido severos impactos ambientales, económicos, y socioculturales. Ante esta situación, resulta fundamental el conocimiento del segmento de turismo residencial para el análisis de los factores explicativos de la competitividad de los destinos turísticos desde la perspectiva de la demanda y su comprensión permitirá establecer los factores de competitividad encaminados a favorecer el desarrollo turístico en aquellos destinos que las apliquen para su posicionamiento en el mercado internacional.

1. **DESTINO TURISTICO DE ESTUDIO**

Mazatlán, Sinaloa, es un destino turístico ubicado en la costa noroeste de México. Entre las principales actividades económicas del puerto destacan la pesca y el turismo. A nivel nacional, es considerado como uno de los principales destinos de sol y playa y posee la segunda flota pesquera más grande del país, empleada principalmente en la captura de atún y camarón.

El arribo al puerto de Mazatlán se facilita mediante la carretera internacional 15, a través de la cual se conecta con dos de las principales ciudades del estado (Culiacán y Los Mochis) además de otras ciudades fronterizas con Estados Unidos, y al sur con grandes ciudades como Guadalajara y la ciudad de México. El acceso aéreo se da por medio del aeropuerto internacional Rafael Buelna, ubicado a 25 kilómetros de distancia con respecto a la ciudad, el cual recibe vuelos directos desde algunas ciudades de Estados Unidos y Canadá. Por vía marítima existen transbordadores que conectan con La Paz en Baja California Sur, y recibe variable cantidad de cruceros provenientes de Estados unidos.

1. **METODOLOGIA**

El estudio empleó una amalgama entre técnicas de recolección de datos de las metodologías cualitativa y cuantitativa. En relación a la primera, se realizaron cinco entrevistas estructuradas y cinco no estructuradas a los turistas residenciales de origen Norteamericano en Mazatlán, Sinaloa: Las Estructuradas, con el fin de conocer las cuestiones que resultan relevantes para el turista al momento de seleccionar el destino residencial y no estructuradas, que permitieron otorgar libertad al entrevistado de abordar temas específicos que desde su perspectiva considera relevantes para la mejora competitiva del destino. En cuanto al método cuantitativo, se elaboró una encuesta. El diseño del cuestionario se basó en una adecuación del modelo conceptual de Ritchie y Crouch (2003), a partir de sus dimensiones se asignaron grupos de indicadores para ser evaluados por la percepción del turista residencial Norteamericano. Dichos indicadores fueron determinados a partir de la literatura de la competitividad de destinos turísticos, así como el análisis del estado del arte sobre desplazamientos del turismo residencial. La confiabilidad de los indicadores que se utilizaron en el presente estudio, se obtuvo a partir del método de consulta con expertos en la Universidad de Alicante, España, que consistió en definir una lista de 70 indicadores para posteriormente reducirla a 39. **Véase tabla 2**. El cuestionario se diseñó con un formato de respuestas guiadas, mediante el uso de la escala *Lykert* de 1 a 3 no importante, a muy importante, que permitió identificar los indicadores de mayor relevancia agrupados en cada una de las cinco dimensiones que establece el modelo.

**TABLA 1. CONSIDERACIONES PARA LA ELABORACIÓN DEL CUESTIONARIO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Dimensión** | **Alcance** | **Indicador** |
| **Factores y recursos de atracción.****D1** | Recursos que posee el destino y que son importantes para el turista. | Clima, paisaje, acceso costero, eventos culturales, proximidad a áreas naturales, cuidado del medio ambiente, lugares de interés cultural, hospitalidad de la gente, gastronomía local, precios de bienes raíces. |
| **Factores y recursos de soporte****D2** | Son los recursos que determinan la estructura del destino turístico | Aeropuerto internacional, vías carreteras, accesibilidad aérea, marinas, servicios de sector salud, agencias de viajes, transporte público, accesibilidad a minusválidos, proveedores de servicios turísticos, compañías transnacionales. |
| **Dirección del destino****D3** | Forman parte de la gestión del destino  | Marketing del destino, calidad de servicio médico, calidad de bares y restaurantes, calidad de transporte público, limpieza del destino, comunidades extranjeras, oficinas de información turística. |
| **Política planificación y desarrollo del destino.** **D4** | Es la política turística del destino, o bien los componentes de gobierno. | Organización del destino, análisis competitivo, colaboración entre agentes involucrados en el sector turístico, monitoreo del turismo, inversión en infraestructura turística, capacitación del recurso humano. |
| **Determinantes limitadores y amplificadores****D5** |  Son los factores geográficos, territoriales, y de ubicación. | Proximidad del destino, seguridad del destino, costo beneficio del destino y prestigio del destino.  |

Fuente: elaboración propia

Fuente: elaboración propia

Una vez seleccionada la evaluación de cada indicador agrupado en su dimensión, se procedió a hacer una normalización de los factores. A tal fin, se normalizan en una primera etapa los distintos indicadores, por lo que la evaluación de una dimensión se hace a partir de la normalización de cada elemento que integra, en este caso, se calcula a partir de los indicadores máximos y mínimos que agrupa. De modo que ello arroja indicadores con valores entre 0 y 1, donde 0 corresponde al valor mínimo y 1 al valor máximo. De acuerdo a las valoraciones, se identificó que el resultado, en orden de importancia de las dimensiones, se vio afectado por el número heterogéneo de indicadores que se establece en cada caso, ya que algunos con una valoración baja, afectaron la ponderación de ese grupo. Ante esta situación y en busca de contrarrestar la subjetividad del análisis, se procedió a hacer un agrupamiento de los indicadores en orden de importancia; para ello se utilizó el criterio del porcentaje de la varianza explicada aplicada a las ciencias sociales, que establece la discriminación de los *ítems* con una valoración por debajo de 0.60 (Bas, 2014), ya que se consideraron no ser determinantes para el TRN. Finalmente, se procedió a la des agrupación por orden de importancia de los indicadores para cada dimensión, que permitió identificar los factores que inciden en los desplazamientos del TRN a un destino de sol y playa, mismos que se traducen como elementos de competitividad turística en los destinos que arropan a este segmento de turistas.

1. **RESULTADOS**

A partir de la evaluación de los indicadores propuestos en el apartado metodológico, los resultados presentados en la **Tabla 2,** evidencian que no todos los indicadores utilizados en dicho modelo son motivadores determinantes al momento de ser evaluados por el TRN. Así, se identifican algunos elementos que lograron una valoración alta y otros reducida; como se expuso con anterioridad en el apartado metodológico, el presente estudio pretende identificar las cuestiones determinantes de la competitividad turística ante el TRN, por consiguiente, se considera un parámetro de desagregación de los indicadores que resultaron evaluados por encima de 0.60, no obstante, a continuación se realiza un primer análisis de los resultados.

**TABLA 2.- RUBROS DE EVALUACIÓN DE LOS FACTORES DE ATRACCIÓN AL DESTINO**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |
|  **Factores y recursos de atracción al destino D1 = .40** |  |  |  |
| **Indicador**  |  |  | **IMPORTANTE** | **n=200** | **VALOR** |  |
| Clima |   |   | 192 | 200 | 0.96 |  |
| Paisaje |   |   | 146 | 200 | 0.73 |  |
| Acceso costero |   | 176 | 200 | 0.88 |  |
| Proximidad a áreas naturales | 111 | 200 | 0.55 |  |
| Cuidado del medio ambiente | 84 | 200 | 0.42 |  |
| Eventos culturales |   | 114 | 200 | 0.57 |  |
| Lugares de interés cultural | 128 | 200 | 0.64 |  |
| Gastronomía local |   | 115 | 200 | 0.57 |  |
| Hospitalidad de la gente |   | 185 | 200 | 0.92 |  |
| Precios de bienes raíces  | 72 | 200 | 0.36 |  |
|   |   |   |   |   | **0.66** |  |
|  **Factores y recursos de soporte**  | **D2** |  |  |  |
| **Indicador**  |  |  | **IMPORTANTE** | **n=200** | **VALOR** |  |
| Aeropuerto internacional | 144 | 200 | 0.72 |  |
| Vías carreteras  |   | 102 | 200 | 0.51 |  |
| Accesibilidad aérea |   | 145 | 200 | 0.72 |  |
| Marinas |   |   | 16 | 200 | 0.08 |  |
| Campos de golf |   | 69 | 200 | 0.34 |  |
| Servicios de sector salud | 110 | 200 | 0.55 |  |
| Agencias de viajes |   | 0 | 200 | 0 |  |
| Transporte público |   | 145 | 200 | 0.72 |  |
| Accesibilidad a minusválidos | 29 | 200 | 0.14 |  |
| Proveedores de servicios tur | 28 | 200 | 0.14 |  |
| Oficinas bancarias y cajeros | 156 | 200 | 0.78 |  |
| Compañías transnacionales | 22 | 200 | 0.11 |  |
|   |   |   |   |   | **0.40** |  |
| **Dirección del destino** | **D3** |  |  |  |  |
| **Indicador**  |  |  | **IMPORTANTE** | **n=200** | **VALOR** |  |
| Marketing del destino |   | 25 | 200 | 0.12 |  |
| Calidad del servicio medico | 120 | 200 | 0.60 |  |
| Calidad de bares y restaurantes | 126 | 200 | 0.63 |  |
| Calidad del transporte publico | 10 | 200 | 0.05 |  |
| Limpieza del destino |   | 77 | 200 | 0.38 |  |
| Comunidades extranjeras | 88 | 200 | 0.44 |  |
| Oficinas de información turística | 125 | 200 | 0.62 |  |
|   |   |   |   |   | **0.40** |  |
| **Política planificación y desarrollo del destino D4** |  |  |  |
| **Indicador**  |  |  | **IMPORTANTE** | **n=200** | **VALOR** |  |
| Organización del destino |  124 | 200 |  0.62 |  |
| Análisis competitivo |   |  66 | 200 |  0.33 |  |
| Colaboración entre agentes del turismo |   |  137 | 200 |  0.68 |  |
| Monitoreo del turismo |   |  21 | 200 |  0.10 |  |
| Inversión en infraestructura turística |   | 131 | 200 |  0.65 |  |
| Capacitación del recurso humano |  | 53 | 200 | 0.26 |  |
|  |  |  |  | **0.44** |  |
| **Determinantes limitadores y amplificadores D5** |  |  |  |
| **Indicador**  |  |  | **IMPORTANTE** | **n=200** | **VALOR** |  |
| Proximidad del destino |   | 128 | 200 | 0.64 |  |
| Seguridad del destino |   | 180 | 200 | 0.9 |  |
| Costo beneficio del destino | 154 | 200 | 0.77 |  |
| Prestigio del destino |   | 34 | 200 | 0.17 |  |
|   |   |   |   |   | **0.62** |  |

Fuente: elaboración propia con base en resultados de la encuesta

 A partir del proceso de desagregación de los indicadores evaluados por encima de 0.60 y su desagrupación de la dimensión correspondiente, a través del análisis estadístico se presentan los resultados que permiten identificar cuales son los factores determinantes para los TRN en sus desplazamientos y elección de Mazatlán como destino residencial. **Vea tabla 3.**

**TABLA 3.- FACTORES DETERMINANTES EN LA ELECCIÓN DEL DESTINO RESIDENCIAL**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Indicador** | **Ponderación** | **Dimensión** |
| **1.-** | Clima | 0.96 | D1 |
| **2.-** | Hospitalidad de la gente | 0.92 | D1 |
| **3.-** | Seguridad del destino | 0.90 | D5 |
| **4.-** | Acceso costero | 0.88 | D1 |
| **5.-** | Oficinas bancarias y cajeros | 0.78 | D2 |
| **6.-** | Costo beneficio del destino | 0.77 | D5 |
| **7.-** | Paisaje | 0.73 | D1 |
| **8.-** | Aeropuerto internacional | 0.72 | D2 |
| **9.-** | Accesibilidad aérea | 0.72 | D2 |
| **10.-** | Transporte público | 0.72 | D2 |
| **11.-** | Inversión en infraestructura turística | 0.65 | D4 |
| **12.-** | Proximidad del destino | 0.64 | D5 |
| **13.-** | Lugares de interés cultural | 0.64 | D1 |
| **14.-** | Calidad de bares y restaurantes | 0.63 | D3 |
| **15.-** | Oficinas de información turística | 0.62 | D3 |
| **16.-** | Proximidad a áreas naturales | 0.61 | D1 |
| **17.-** | Servicios de sector salud | 0.61 | D2 |
| **18.-** | Calidad del servicio medico | 0.60 | D3 |

Fuente: elaboración propia con base en resultados

En la dinámica del TRN hacia Mazatlán, los factores de empuje y atracción toman un rol significativo. Los primeros son los que les motivan a salir de su país temporalmente, mismos que se configuran como factores de atracción mediante una evaluación de la situación en su lugar de residencia habitual, *versus* la del destino residencial. En este caso, los factores de atracción del destino –Mazatlán- resultan aquellos que se oponen a los de empuje. En principio y acorde a lo que establecen Ritchie y Crouch (2003), los recursos del destino son lo que atraen al TRN al destino, un clima atractivo y un estilo de vida relajado, rodeado de gente hospitalaria. No obstante, se consideran también atracciones naturales, el acceso costero, el paisaje, el idilio rural o la oportunidad de recreo en áreas naturales, y los lugares de encuentro con la cultura local.

En la dinámica del TRN, se identifican cuestiones motivacionales relacionadas con la estructura social, ya que al tratarse de personas mayores, requieren más servicios médicos y de bienestar. En ese orden de ideas, el costo beneficio que les otorgan los destinos es un factor importante en la elección de los estadounidenses. En el caso de Mazatlán, el menor costo de vida se refleja en la opción de adquirir una propiedad, el cuidado de la salud a menor costo y la posibilidad de establecer hábitos de consumo que les permitan llevar una vida saludable.

La infraestructura y la calidad de los servicios también resultan relevantes para los turistas de residenciales de origen norteamericano al momento de elegir sus destinos. Se consideran aspectos como la accesibilidad aérea por medio de un aeropuerto internacional, la existencia de una buena red de transporte público y oficinas bancarias con atención bilingüe. En cuestión de servicios, se vuelve relevante la calidad del servicio médico, bares y restaurantes, así, como la existencia de oficinas que les proporcionen información turística. Finalmente, la proximidad geográfica del destino respecto a su país y las cuestiones de seguridad también son consideradas por el TRN. A decir de Huete (2008), la comprensión de los factores que influyen en las decisiones del turista residencial en la selección del destino, ayuda a una mejor planificación de los destinos turísticos, además de que otorgan el saber de las influencias positivas para su reforzamiento y las influencias negativas que deberán contrarrestarse mediante técnicas de comunicación y mercadotecnia.

**6.1 Ventajas Comparativas**

Para el análisis de la competitividad de destinos turísticos basada en la teoría de ventajas comparativas, hay que señalar que para un destino las dotaciones factoriales, fundamentalmente los recursos naturales, se consideran una fuente de atractores significativos, de forma que aquellos destinos que dispongan de una mejor dotación de los factores utilizados de manera más intensa en la actividad turística serán más competitivos. Sin embargo resulta fundamental considerar factores endógenos y exógenos que afectan la competitividad de los destinos sostenidos sobre este enfoque.

En ese contexto, y a partir del agrupamiento de las ventajas comparativas para el puerto de Mazatlán, se identifican factores espaciales fundamentales para el posicionamiento competitivo del destino ante el mercado de TRN. La ubicación geográfica de Mazatlán en la costa occidental de México y su proximidad con respecto a los países emisores, representa una ventaja para los TRN, por lo que los vuelos son más baratos que los de destinos competidores del Caribe (Brady, 2005). Sin embargo, debido a las mejoras tecnológicas en los medios de transporte que hacen disminuir las distancias tanto en términos de coste/tiempo, este tipo de ventaja comparativa puede verse afectada por factores exógenos, como el precio del petróleo o devaluaciones de la moneda que afectarían la competitividad del destino.

Por otra parte, el puerto de Mazatlán cuenta con factores ambientales aprovechables para competir turísticamente en el mercado de TRN. En ese sentido, el clima se configura como uno de los principales elementos motivadores en la elección del destino y satisfactores al interior del mismo. Tal como lo señala Femke (2008), representa una de las variables explicativas fundamentales de la elección del destino residencial. Cabe señalar que una de las características de la movilidad residencial es que la practican principalmente personas jubiladas, quienes provienen de los lugares de climas fríos en busca de áreas climáticas templadas. Para el caso de Mazatlán, el clima se configura como una ventaja comparativa ya que la temperatura promedio anual de 25º resulta un factor determinante en el desplazamiento de los estadounidenses, principalmente durante el tránsito de la época invernal en sus países.

El acceso costero o la posibilidad de vivir en cercanía a las costas, resulta un factor de atracción importante para el TRN. De acuerdo con Lizárraga (2011), hay adultos mayores quienes seleccionan destinos cercanos a las urbes, en tanto que otros prefieren la montaña y otros más eligen los lugares cercanos a las playas. Respecto a la posibilidad de disfrutar el acceso costero, un informante aportó lo siguiente:

*“Me encanta Mazatlán por la idea de sus playas, el agua es templada todo el tiempo, disfruto mucho caminar a la orilla del mar, el paisaje es increíble, a bordo de mi bote puedo salir y apreciar algunos lobos marinos, delfines, ballenas, marlín y pez vela, además de las islas, y puedo disfrutar momentos muy relajantes como en un paraíso, me gusta la tranquilidad de las aguas durante un buen día de pesca”*.

El paisaje y la proximidad a áreas naturales es otra de las ventajas comparativas de Mazatlán si considera que el TRN es subsecuente a la dinámica del turismo convencional, es decir, que las visitas previas permiten al turista otorgarle el valor idílico al destino. Así, el paisaje y el contacto con la naturaleza se vuelven factores determinantes en el imaginario de muchos norteamericanos que, una vez jubilados, buscan recrear esas remembranzas en esos destinos.

En cuanto al ámbito cultural, se identificó que los TRN gustan por asistir a obras de teatro, conciertos de música clásica, opera, galerías de pintura, museos e incluso fiestas que forman parte de la cultura mazatleca, como es el caso del carnaval. Además, la hospitalidad de la gente es otro de los aspectos de la cultura local que se consideran en el proceso de la elección del destino residencial (Rodríguez, Fernández-Mayoralas y Rojo, 1998). Los informantes identifican a la gente mazatleca como personas alegres y hospitalarias. En este sentido, las visitas previas permiten establecer lazos de amistad e incluso maritales entre turistas residenciales y gente del puerto (Lizárraga 2011). Uno de los informantes comentó algunas particularidades sobre sus experiencias y convivencias con personas mazatlecas.

*“Desde mis primeras visitas en Mazatlán, descubrí muchas cosas que me sorprendieron: lo pintoresco del puerto, poder ir del centro histórico a la playa en una caminata agradable en cuestión de minutos, el estilo de vida relajado, una de las cosas que siempre recuerdo es lo amigable de la gente por ayudar a encontrar las direcciones, o como ir entre calles, con señas e incluso caminando unas calles para orientarnos, o bien cuando vamos a algún restaurant o bar siempre están con una sonrisa, definitivamente lo que más me gusta de aquí es la gente, los mazatlecos, todos son muy atentos”*.

**6.2 Ventajas Competitivas**

En el análisis de las ventajas competitivas relacionadas con la habilidad y capacidad que tiene el destino turístico para utilizar sus recursos de forma eficiente a medio y largo plazo (Ritchie y Crouch 2000), se destacan aquellas que se consideraron relevantes en la dinámica turística residencial, sin embargo, se identifican una serie de opiniones que versan en la inconformidad de la gestión del destino, y la posibilidad de mejora en ciertas ventajas competitivas de la oferta turística de Mazatlán. De acuerdo con Orta (2005), en apego al progreso del enfoque de competitividad de destinos turísticos, ya no solo es importante competir en el enfoque tradicional basado en los recursos del destino, sino que resulta fundamental la capacidad de los gestores del mismo para agregar valor a un producto o servicio igualmente comercializado en otros destinos competidores.

La seguridad del destino se potencia como una de las ventajas competitivas del puerto respecto al mercado de TRN. En este sentido se identificó que las cuestiones de narcoviolencia en la frontera entre Estados Unidos y México son un tema que se considera importante por los actores de la dinámica turística residencial, sin embargo, las visitas previas y el contacto constante con amistades en Mazatlán, hace cambiar algunas ideas adoptadas por las publicaciones de los medios de comunicación en Estados Unidos. Sobre esta cuestión, un informante comentó lo siguiente:

*Normalmente en Estado Unidos hay una mala imagen de México por los migrantes en Estados Unidos, constantemente se habla de la delincuencia que ocasionan, y sobre México por lo que sucede con los carteles del narcotráfico (Sinaloa). Muchas personas normalmente no conocen algunos sitios aquí en (México), prefieren estar en Estados Unidos en el área del “Sunbel[[2]](#footnote-2)” durante el invierno. En nuestro caso tenemos más de 15 años visitando Mazatlán por temporadas (4 a 5 meses al año) y nunca hemos tenido algún problema de violencia o robo en la ciudad, al contrario, pensamos que la gente aquí es muy hospitalaria, pero sí hemos leído en notas algunas cuestiones de violencia que hemos tenido la fortuna de no presenciar. En nuestro caso tenemos muchos amigos aquí: estadounidenses, canadienses y mazatlecos, la comunicación y tranquilidad que nos transmitimos nos permite volver cada año sin temor.*

La oferta de servicios bancarios es de gran importancia para el segmento de turismo residencial estadounidense, la disponibilidad de cajeros y oficinas bancarias se traduce en la posibilidad de manejar menores recursos en efectivo y por consiguiente el sentimiento de mayor seguridad durante sus estancias, sobre todo al considerar su prolongada permanencia. Por otro lado, otorga facilidad para recibir y enviar periódicamente ingresos entre México y Estados Unidos. Cabe señalar que las personas que son jubiladas en Estados Unidos reciben un apoyo de seguridad social mensual, por lo que el personal bilingüe de las instituciones bancarias que les gestione el acceso a sus recursos, también es una de las cuestiones valoradas por el TRN.

El TRN que arriba a Mazatlán, evalúa considerablemente el costo beneficio que les otorga el destino; una vez que el tipo de cambio de moneda les favorece, se traduce en una mejor calidad de vida, y el alcance de diversas amenidades y servicios que en algunos casos en su país no podrían disfrutar; el tipo de cambio se potencia como una ventaja competitiva, una vez que disfrutan de servicios médicos de buena calidad a menor coste, se les otorga la posibilidad de adquirir una propiedad cercana a la costa y sus hábitos de consumo diarios se ven modificados por lo accesible de los precios en el destino. Una de las características particulares del TRN, es la posibilidad que otorgan los destinos para adquirir propiedades, en este caso, el costo-beneficio es un factor determinante de atracción mientras que en Mazatlán los precios de los bienes raíces cercanos a la zona de costa oscila entre los 150,000 y 250,000 USD una propiedad con estas características en Estados Unidos y Canadá, supera los 500,000 USD.

En cuestión de conectividad, los TRN, consideran importante la existencia de un aeropuerto internacional cercano al destino receptor. Mazatlán es uno de los 58 destinos en México que ofrece este beneficio. En un estudio desarrollado por SECTUR sobre turismo de retiro, se señala la oferta de infraestructura aeroportuaria como una ventaja competitiva para el desarrollo de este segmento, ya que del total de turistas retirados estadounidenses y canadienses, considerado como el principal mercado internacional, el 73.9% arriban vía aérea y un 26.1% vía terrestre (SECTUR, 2008). No obstante, la existencia del aeropuerto internacional, se obtuvieron diversas opiniones respecto a la escasa conectividad que tiene el puerto, en comparación con algunos destinos emisores de TRN.

Otro aspecto importante, es la oferta de los servicios de transporte al interior de los destinos turísticos -taxis, minibuses y autobuses- para el desplazamiento de los turistas residenciales de origen norteamericano. Sin embargo, a partir de una mala evaluación del servicio y de diversas quejas al respecto, se identifica la internación de vehículos particulares provenientes de Estados Unidos y Canadá. El gobierno mexicano brinda facilidades a los norteamericanos para el ingreso de sus casas rodantes o autos compactos; aquel que decida llevar consigo su automóvil solo tiene que cubrir un impuesto en la frontera de alrededor de $30usd. Una informante de origen estadounidense, comenta que trajo consigo su automóvil durante su segunda visita al puerto (hace 6 años) y para ello solo cubrió un pago único de impuesto en la frontera por la cantidad antes mencionada.

Respecto a la infraestructura turística, el TRN, busca destinos que les otorguen facilidades durante sus estancias, por medio de un aeropuerto internacional, autobuses, taxis, redes carreteras, y servicios básicos como agua potable, electricidad, telefonía, internet y servicios de salud. Es importante señalar que para cada uno de los elementos relacionados con la infraestructura turística, se presentan índices bajos de satisfacción, haciéndose evidente el desapruebo de tarifas excesivas, escasez y mala calidad de servicios públicos. Otro de los elementos considerados por los turistas residenciales de origen estadounidense, es el apoyo del destino por medio de oficinas de información turística. El puerto de Mazatlán, cuenta con módulos en diversos puntos principalmente del centro histórico de la ciudad, sin embargo, carece de una oficina establecida en la que se otorgue información turística dirigida a los extranjeros.

Finalmente, otra ventaja competitiva de Mazatlán ante el TRN, es el acceso a los servicios de salud, por la disparidad en los costos que tiene este servicio con relación a Estados Unidos y Canadá. En ese sentido, el gobierno mexicano da apertura a los estadounidenses y canadienses al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). En un acercamiento a esta institución, se obtuvo información sobre los trámites que deben llevar a cabo los residentes norteamericanos para obtener este beneficio médico. Concerniente al rango de edad, las personas de entre 46 y 59 años deben cubrir un pago anual de $130usd-, mientras que las personas de 60 años o más deben pagar anualmente $180usd. Además de cubrir el pago, deben presentar dos fotografías tamaño infantil, su permiso migratorio y un comprobante de domicilio, para poder otorgarles el *gafete* que los acredita como miembros del Seguro Social mexicano. También deben pasar por una valoración médica, ya que personas que padezcan enfermedades como cáncer, sida o diabetes no son sujetos de este beneficio. El sector médico privado también otorga beneficios a los TRN. Durante una entrevista con un norteamericano, comenta que los estadounidenses y canadienses que requieren atención médica tienen la opción de adquirir una tarjeta de descuentos en un prestigiado hospital de la ciudad “*SHARP Card*”. Con ella gozan de 30% de descuento en renta de cuartos y 15% de descuento en servicios de laboratorio, de rayos X, en chequeos médicos y en consulta de urgencias. La tarjeta es personalizada e incluye la foto del paciente, su nombre completo, tipo de sangre, registro de alergias y la leyenda “en caso de accidente llevarme solamente a Hospital *“Sharp”*. La tarjeta tiene un costo de 280 pesos más IVA y tiene una vigencia de dos años. Se estima que alrededor de 700 tarjetas “*SHARP Card*” han sido adquiridas por parte de los norteamericanos desde 2009, año en que inició este sistema.

1. **CONCLUSIONES**

La competitividad de un destino turístico costero ante el mercado de turismo residencial norteamericano, se relaciona con la capacidad de gestionar los recursos entre los entes involucrados en la actividad turística, así como el potencial para producir bienes o servicios capaces de competir exitosamente en un mercado en competencia directa con otros destinos en mejores condiciones que sus rivales. Por tanto, su competitividad dependerá de la habilidad para maximizar sus características dadas por los recursos que posee, conformados en ventajas comparativas, a su vez, potenciarlos en ventajas competitivas, es decir, darle un valor añadido a los atributos del destino, que permitirá otorgarle una diferenciación y competir en el mercado global ante este segmento de mercado. Para ello, se deben considerar como importantes un gran número de elementos o indicadores, mismos que pueden ser considerados de carácter objetivo o subjetivo. Otra de las cuestiones a destacar en la evaluación de la competitividad de los destinos turísticos costeros ante el mercado de TRN, es su abordaje a partir de dos perspectivas: la de la oferta y la de la demanda. Es decir, a partir del conocimiento de las características particulares al interior del destino, así como las necesidades de los turistas residenciales de origen norteamericano, que deriven en una mejor planificación de los destinos, además identificar las influencias positivas que deben reforzarse y las negativas que deberán contrarrestarse.

De acuerdo a la evaluación de los factores de competitividad para el mercado de turismo residencial norteamericano en Mazatlán, se identificó una relación entre los factores que en principio son considerados como motivadores o atractores al destino, y entre los factores que otorgan un grado de satisfacción aceptable al interior del mismo. Respecto a los determinantes de competitividad de Mazatlán como destino residencial, sobresalen los factores conformados en las ventajas comparativas del destino, mientras que en el caso de las ventajas competitivas, si bien hay aspectos que destacan, como el acceso a servicios médicos y la calidad de los servicios en general, existen diversas opiniones negativas entre la sinergia de los agentes involucrados en turismo. Por lo tanto, para el caso de la gestión de Mazatlán como destino turístico, se debe considerar un involucramiento integral entre agentes que permita potenciar las ventajas comparativas en ventajas competitivas, para el posicionamiento competitivo del destino ante el mercado de turismo residencial norteamericano. El fenómeno de turismo residencial de norteamericanos hacia México, encuentra su explicación en la combinación de diversos factores: demográficos, sociales, económicos, culturales, climáticos y geográficos, que en conjunto crean escenarios atractivos para que sus actores en busca de una mejor calidad de vida cambien de residencia de manera temporal durante la época invernal en sus países. En este orden de ideas, el envejecimiento y las jubilaciones masivas que permean a cerca del 30% de la población norteamericana, apuntan a incrementar el número de turistas residenciales norteamericanos hacia Mazatlán en los próximos años.

1. **REFERENCIAS:**

ACERENZA, Miguel (2009). Competitividad de los Destinos Turísticos Ed. Trillas.

ALEDO, Antonio, Tomas Mazón y Alejandro Mantecón (2007). La insostenibilidad del turismo residencial. Universidad de Alicante, España.

ALEDO, Antonio (2008). *From the land to ground: the transformation of the landscape and the residential tourism*. ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura CLXXXIV 729 enero-febrero (2008) 99-113. Disponible en: arbor.revistas.csic.es/index.php/arbor/article/download/164/164. Consultado el 18 de noviembre de 2014.

BBVA (2007). Situación inmobiliaria, México 2007. Servicio de estudios económicos del grupo BBVA. Disponible en: https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/0709\_SituacionInmobiliariaMexico\_12\_tcm346-178871.pdf

BBVA (2012).Situación inmobiliaria de México, 2012. Servicio de estudios económicos del grupo BBVA... Disponible en: https://www.bbvaresearch.com/KETD/fbin/mult/1207\_SituacionInmobiliariaMexico\_Jul12\_tcm346-348280.pdf?ts=27112012. Consultado el 14 de marzo del 2016.

BARROSO, M. Y FLORES, D. (2006). *«*La competitividad internacional de los destinos turísticos: del enfoque macroeconómico al enfoque estratégico*».* *Cuadernos de Turismo*, núm. 17, enero-junio, 2006, pp. 7-24 Universidad de Murcia, España. Disponible en: <http://www.redalyc.org/pdf/398/39801701.pdf>. Consultado el 19 de mayo de 2016.

BAS, María (2014) Estrategias metodológicas para la construcción de indicadores compuestos en la gestión universitaria Ed. Universitat Politécnica de Valencia.

CROUCH, G. I. AND RITCHIE, J. R. B. (1995). «Destination competitiveness and the role of the tourism enterprise». *World Tourism Education and Research*, pp:1-10

CROUCH, G. I., AND J. R. B. RITCHIE (1999). «Tourism, Competitiveness, and Social Prosperity». *Journal of Business Research*, 44: 137–52.

CROUCH, G. I, (2010). «Destination Competitiveness: An Analysis of Determinant Attributes». *Journal of Travel Research* 2011, originally published online 19 March 2010, pp: 50-27

DIÉGUEZ C., I. GUEIMONDE C. A. SINDE C., A. Y BLANCO C., L. (2011). *«Análisis de los principales modelos explicativos de la competitividad de los destinos turísticos en el marco de la sostenibilidad»*. CULTU, Año 5, Nº 02.

DWYER, L. FORSYTH, P. RAO, P. (2000). «The price competitiveness of travel and DWYER, L. Y KIM C. (2003). «Destination competitiveness: a model and determinants». *Current Issues in Tourism*, Disponible en: http://fama2.us.es:8080/turismo/turismonet1/economia%20del %20turismo/demanda%20turistica/DESTINATION%20COMPETITIVENESS%20A%20MODEL%20AND%20DETERMINANTS.PDF. Consultado el 22 de noviembre de 2016.

DWYER, L. MELLOR, R. LIVAIC, Z. EDWARDS, D. AND KIM, C. (2004). «Attributes of Destination Competitiveness: a Factor Analysis». *Tourism Analysis*, Vol.9, pp.1-11.

DUQUE B., A. (2005). «Turismo y Competitividad en Venezuela: Una Aproximación a la Situación Actual Venezolana», *Visión Gerencial*. Año 4, Nº 2, Vol. 4, pp. 133-150.

FEMKE, Van Noorlos (2013) El turismo residencial: ¿Acaparamiento de tierras? Un proceso fragmentado de cambio socio-espacial, desplazamiento y exclusión. Disponible en: http://www.albasud.org/publ/docs/60.pdf. Consultado el 08 de enero de 2014.

GÁNDARA, J. M, FUMI CHIM-MIKI, A, DOMARESKI R., T. C., AUGUSTO B., A. (2013). «La competitividad turística de Foz do Iguaçu según los determinantes del “Integrative Model” de Dwyer & Kim: analizando la estrategia de construcción del futuro» *Cuadernos de Turismo*, Nº 31, (2013); pp. 105-128.

GOMEZELJ O., D. (2006) «Competitiveness of Slovenia as a tourist destination». *Managing Global Transitions*, Nº 2, Vol. 4, pp. 167–189.

GRECA, I. Y MOREIRA, M. (1998). «Modelos mentales, modelos conceptuales y modelización». *Cad. Cat. Ens. Fí*s., v. 15, n. 2: p. 107-120, ago. 1998. Disponible en: http: //www.fsc.ufsc.br/cbef /port/15-2/artpdf/a1.pdf. Consultado el 2 de diciembre de 2013.

HASSAN, S. S. (2000). «Determinants of Market Competitiveness in an Environmentally Sustainable Tourism Industry». *Journal of Travel Research*, 38 (3): 239-45.

KIY. Richard y Anne McEnany, (2010). “*U.S. Retirement trends in Mexican Coastal Communities, lifestyle priorities and demographics” International Community Foundation.*Disponible en: http://www.icfdn.org/publications/retireeresearch/RETIRE\_REPORT\_COAST\_2010.pdf. Consultado el 19 de octubre de 2013.

KIM, C. AND DWYER, L. (2003a). «Destination competitiveness and bilateral tourism flows between Australia and Korea». *The Journal of Tourism Studies*, Vol. 14, Nº. 2, pp: 55-67.

LIZÁRRAGA, Omar (2011). Proceso y efectos de la transmigración placida de origen estadounidense a México. Estudio comparativo de Mazatlán y Cabo San Lucas, Baja California Sur, UAS.

ORTA F. J. (2005). «Retos para la competitividad de la industria turística en el Principado de Asturias». *Revista de Economía, Sociedad, Turismo y Medio Ambiente*, 2: 57-63.

RITCHIE, J. R. B., AND CROUCH, G. I. (2000). «The competitive destination: A sustainability perspective, Tourism». *Management* 21, 1-7.

RITCHIE, J. R. B., AND CROUCH, G. I. (2003). *«The competitive destination: a Sustainable tourism perspective»*. Wallingford, UK: CABI.

RODRÍGUEZ, Vicente, Fernández-Mayoralas, Gloria y Rojo, Fermina (2004) "International Retirement Migration: Retired Europeans Living on the Costa Del Sol, Spain. Disponible en: http://www.researchgate.net/publication/236770613\_International\_Retirement\_Migration\_Retired\_Europeans\_Living\_on\_the\_Costa\_Del\_Sol\_Spain. Consultado el 19 de mayo de 2013.

SALVA, Pere (2005). Procesos, pautas y tendencias del turismo residencial en las IslasBaleares, ¿inmigrantes de lujo o turistas de larga estancia?, en Mazón, T. y Aledo, A. (Eds.) Turismo residencial y cambio social. Nuevas perspectivas teóricas y empíricas  Aguaclara. Alicante, pp. 281-302

SÁNCHEZ R., M. Y FAJARDO C., M.A. (2004). «La competitividad de los destinos turísticos: un análisis cuantitativo mediante modelos logísticos. aplicación a los Municipios Extremeños». *Dpto. Economía Aplicada y Organización de Empresas*, Universidad de Extremadura, pp: 1-21.

TORRES, Enrique (2003). El turismo residenciado y sus efectos en los destinos Estudios turísticos. No. 155-156 pp. 45-70. Disponible en: http://www.iet.tourspain.es/img-iet/Revistas/RET-155-156-2003-pag45-70-90150.pdf. Consultado el 17 de junio de 2014.

.

1. Estudios de licenciatura en administración turística, maestría en estudios de América del Norte y doctorado en Gestión del Turismo. Profesor de tiempo completo en la Universidad de Occidente, Mazatlán, Sinaloa, México. [↑](#footnote-ref-1)
2. El Cinturón del Sol o *Sunbelt* es una región de Estados Unidos que se extiende desde la costa atlántica del Sureste hasta la costa pacífica del Suroeste. Esto incluye los estados [Arizona](https://es.wikipedia.org/wiki/Arizona), [California](https://es.wikipedia.org/wiki/California), [Florida](https://es.wikipedia.org/wiki/Florida), [Nevada](https://es.wikipedia.org/wiki/Nevada), [Nuevo México](https://es.wikipedia.org/wiki/Nuevo_M%C3%A9xico), [Texas](https://es.wikipedia.org/wiki/Texas), [Georgia](https://es.wikipedia.org/wiki/Georgia_%28Estados_Unidos_de_Am%C3%A9rica%29) , y [Carolina del Sur](https://es.wikipedia.org/wiki/Carolina_del_Sur). [↑](#footnote-ref-2)