

Demanda Turística

Es la cantidad de visitantes y empresas que en forma individual o colectiva se encuentran motivadas a consumir una serie de servicios, bienes o productos turísticos, que atiendan a sus necesidades o exigencias, y que por los cuales están dispuestos a pagar a los diferentes precios en el mercado.

La demanda turística se caracteriza por estar muy segmentada, dado al vasto conjunto de la oferta de empresas, a las diferentes naturalezas de sus actividades turísticas y a sus numerosos alcances que prestan; incorporado además un amplio conjunto de motivaciones, diversas perspectivas, ópticas de tratamiento y circunstancias de los visitantes.

Esta cantidad de demanda se encuentra en paralelo con la segmentación del mercado, porque se condiciona en relación del perfil del mercado de los visitantes que desean ejercer turismo, según la forma, motivos y necesidades, como edad, estado civil, sexo, ingreso, cultura, sociedad, gastos, país de residencia, entre otros factores. Por ejemplo: turismo de tercera edad, turismo recreativo, turismo cultural.

En términos de la demanda su magnitud es entendida en términos económicos o monetarios, y no así en el número de consumidores. Porque un solo consumidor o visitante, puede dejar una derrama mayor de gasto.

Demanda Turística

Características de la demanda

- Es elástica debido a que es cambiante con los factores económicos del mercado: los precios, si estos suben, baja el consumo.
- Es sensible a las condiciones de estacionalidad, en tiempos y espacio por lo que acontece en los escenarios de cultura, cambios de temporadas, cambios de moda en el destino de los viajes, por mencionar algunos.
- Depende de la motivación porque se asocia a lugares o puntos de interés individual por parte de los visitantes.
- Es inestable porque es afectada por factores externos que no permiten el desplazamiento de los visitantes hacia ciertas regiones por sus circunstancias socio-política (guerras, pandemias).

Factores económicos de la demanda

Son las circunstancias que determinan a los visitantes en la realización o resistencia para demandar un viaje. Se dividen en internos y externos.

Los internos son los que determinan en forma personal o particular al visitante:

1. Como el ingreso, en cuanto a la capacidad que tiene el visitante para disponer de dinero para gastarlo a un precio que resulta conveniente para el.
2. El tiempo, referido al destinado para realizar la actividad turística desde su desplazamiento, estancia y regreso
3. La disposición, es el factor por el cual el visitante, conviene o no, en realizar la actividad turística.

Demanda Turística

Los extremos son los que de manera ajena, afectan de manera subjetiva positiva o negativamente condicionando al visitante. Dentro de estos se encuentran dos grupos.

- Los de condiciones de zona visitada y los factores económicos.
- Los de condiciones de zona visitada, están relacionados con el atractivo del lugar; que determinan las razones por las cuales el visitante está dispuesto a realizar su visita al destino en cuestión y se subdividen en:
 - Clima.. Se evidencia con los cambios en el estado del tiempo en cierto momento.
 - Distancia cultural. Son en cuanto a las diferencias sutiles o extremas en formas de ser o comportamiento, de las diferentes culturas de las posibles regiones a visitar.
 - Calidad del servicio. Es el perfil que resulta de la forma como es presentado el producto turístico; comparando o interpretando el grado de expectativa, con el de la manera en que este se recibe y con ello es otorgada una cierta categoría, un precio o una calidad. Lo cual refiere con ello, una completa lealtad y atención al cliente, si se desea tener éxito como empresa

Los factores económicos se encuentran determinados por el precio y las condiciones de distancia:

- Factores de costo. En el costo de los servicios interviene:
- La disposición de efectivo o liquidez en el mercado, refiriéndose al poder adquisitivo y la disponibilidad del dinero por parte de los visitantes o consumidores.

Demanda Turística

- Los costos de precios del viaje o producto, ya que el pago depende del área geográfica y cantidad, o combinación de servicios requeridos para el consumo del visitante.
- La diferencia en el costo de la divisa.

A mayor costo de estos, menor consumo de los productos turísticos.

Factores de competencia:

- Los niveles de competencia de precios entre los mismos en la misma área geográfica.
- La producción de los servicios o productos.
- Los que se relacionan con la comercialización del producto como el precio de competencia, estrategias de comercialización.

Factores de estacionalidad. La demanda es muy sensible a la temporada alta, media o baja y suele condicionar de manera importante a la región receptora de turistas; lo que da lugar a una modificación constante en el precio.

Factores aleatorios. Son las circunstancias imprevistas que se toman como inseguras y que determinan la demanda porque afectan al momento de tomar la decisión de la compra del producto turístico, que afectan la salud o seguridad de los demandantes como conflictos sociales o políticos, pandemias, clima, entre otros.