

Historias de éxito empresarial: Xcaret y el negocio de los parques eco-arqueológicos

Con más de 1,500 empleados y una marca reconocida a nivel internacional, Xcaret es hoy en día uno de los parques eco-arqueológicos más exitosos del mundo. Conoce la visión y filosofía empresarial de su fundador, Miguel Quintana Pali, así como su consejo en estos tiempos turbulentos.

| | |
|--|---|
|  Enviar por email a un amigo |  Imprime este artículo |
|  Avisarme de nuevos artículos | |
| Artículos Relacionados | |
| Historias de Éxito Empresarial: Grupo la Parrilla y el negocio de la comida mexicana | |
| Historias de éxito empresarial: Computación en Acción y el negocio del software administrativo | |
| Historias de éxito empresarial: Grupo SADASI y la vivienda de interés social | |

¿Qué es Xcaret?

Xcaret es un parque eco-arqueológico interactivo con el público cuya misión es enseñar la flora, fauna y cultura de nuestro país, de nuestro México. Cuando uno viaja al extranjero, quiere conocer la gente, la comida, la vestimenta, el folklor, las artesanías, y todo lo que hay en ese lugar.

Entonces, yo busqué concentrar en Xcaret todo esto de México. En Xcaret puedes encontrar toda la comida típica de nuestro país; en el espectáculo nocturno vas a ver toda la

música y los bailes típicos; en el parque y durante tu recorrido vas a ver la flora y toda la naturaleza de esta parte de la república, los animales y la fauna de esta parte de la república y toda la cultura; tenemos museos, tenemos exposiciones, tenemos exhibiciones; entonces estamos enseñando todas las tradiciones de nuestro país. México es millonario, es rico en tradiciones y sus raíces son ancestrales, tenemos una riqueza que no cabe en nuestro parque por lo que buscamos enseñar un pedazo de lo que es nuestra cultura.

¿Por qué decidió ser empresario?

Yo creo que eso uno no lo decide, yo creo que muchos empresarios son hijos de empresarios, y para otros son cosas que se le van cruzando a uno en el camino. ¿Cuánta gente conocemos que estudio una carrera y no hace nada ni parecido a lo que estudio? Entonces a mí se me dio accidental, yo comencé teniendo tiendas, las tiendas Pali de decoración y mobiliario de la ciudad de México, y esto nació como un accidente. Yo me quede sin trabajo e inventé una lámpara; así que me puse a vender mi lámpara y después de vender esta lámpara me di cuenta que podía vender mas productos al mismo tiempo con las mismas visitas. Así que desarrolle más productos y fui creciendo y fue así como nació el negocio de vender artículos de decoración.

Visitaba yo las tiendas de decoración y me empape de sus datos de cómo funcionaban estas tiendas y decidí así tener mi propia tienda. Cabe destacar que esta actividad me dediqué durante la primera mitad de mi vida empresarial.

La segunda mitad de mi vida empresarial se la he dedicado a los parques y este negocio también nació en forma accidental, pues yo compre un terreno para hacer una casa y pues fue tan bello que decidí hacer algo para compartir con todos y de ahí nació la idea de un parque. Inclusive el parque que concebí en esos días es muy diferente al XCaret de hoy en día, porque cada día ha ido creciendo a través de añadiendo ideas y adaptaciones que el publico nos solicita. Así que hoy Xcaret es muy diferente a la que pensé ayer, y creo que también va a ser muy diferente el día de mañana.

¿Qué habilidades debe tener un empresario exitoso?

Pues a mí la que más me gustaría que tuvieran todos - y no todos la tenemos- es ser ingeniosos. Se necesita mucha imaginación para crear, modificar, mejorar lo que ya conocemos. Otro, pues hacer las cosas bien hechas, yo siempre he dicho que cualquier cosa bien hecha le va a ganar a toda su competencia, si haces tamales hay muchos que hacen tamales pero si tú te dedicas a hacer los mejores y los más sabrosos, los mejores servidos, vas a estar arriba de todos los demás.

Entonces, lo que hagas hazlo lo mejor posible, no hagas trampas, no trates de hacer chapuza, no te vayas por el camino corto... hazlo muy profesionalmente. Y el tercero, pues haz lo que te gusta hacer; esta vida tienes que disfrutarla y si puedes pasar haciendo lo que te gusta, vas a ser muy feliz. Si no haces en esta vida lo que te gusta hacer, acabas teniendo que trabajar.

¿Qué aconsejaría a los pequeños empresarios para crecer su negocio?

Hay gente que hace el negocio y que comienza a tener éxito y entonces empiezan a chuparle: a viajar, a comprar casas, coches de lujo y no es posible. Primero tienen que estabilizar el negocio que es un proceso de muchos años, tienen que hacerlo sólido; recuerden que la competencia viene atrás y pisándonos los talones y en cualquier negocio de éxito van a tratar de copiarlo de inmediato; entonces cuando ellos lo alcancen a uno, uno ya tiene que estar mucho más adelante, mucho más arriba.

El consejo es: no le retires... no descremen el negocio; déjenlo crecer, déjenlo estar sólido para que llegue a su total consolidación y ese va a ser el momento en que podemos ya disfrutar de los frutos para lo que hicimos el negocio; pero no lo hagan antes, primero hay que solidificar el negocio y separarlo, alejarlo de la competencia.

En su opinión... ¿cuál debe ser la actitud en tiempos de crisis?

Nosotros en los momentos de adversidad reaccionamos al revés: es el momento de ser fuertes de dar más brincos, de dar más pasos. Cuando hay adversidad todo mundo se dobla, se repliega; no estoy diciendo que inviertan de más ni que no bajen los gastos, estoy diciendo que es el momento de empujar más duro, es el momento de comerse al mercado, porque muchos se repliegan, se achican y entonces le dejan el campo abierto, la puerta abierta a uno y entonces uno puede introducirse.

Como otro ejemplo de algo similar es cuando vienen los Huracanes, que han venido y seguirán viniendo. Son oportunidades de hacer mejoras si tenemos

daños, es el momento de hacerlo mejor, de ampliarlo de construirlo, para que no se caiga con el próximo Huracán. Es también momento de introducir mejor tecnología, mejores equipos. Quiero decirles que en cada huracán, el parque ha crecido enormemente, es decir, ha crecido en tamaño y en belleza, ha crecido en fortaleza, es decir, su personal sale más fuerte del siniestro porque todos se unen para salir adelante. Entonces estos momentos difíciles que nos van a seguir sucediendo toda la vida, son oportunidades de fortalecerse y de empujar más duro para salir adelante mientras los demás no están empujando.

¿Algún consejo para los nuevos emprendedores?

Que tomen el riesgo, que se avienten; no puede pasar de que [por miedo] pierdan unos pesos o algunos meses o algunos años; pero si es un éxito, si salen adelante en su negocio, ya tienen toda una vida por delante, y si no lo logran a la primera, que intenten a la segunda, que intenten a la tercera, pero que no se den por vencidos; porque el mundo de hoy es de la gente aventada, de la gente se que lanza. Hay mucha gente a nuestro alrededor, cada día hay más borregos, y el que hace algo diferente y es valiente para empujar sus ideas y sus proyectos, tiene todas las posibilidades de salir adelante.

Agradecemos al Arquitecto Miguel Quintna Pali por las facilidades brindadas a IdeasParaPymes.com para la elaboración de esta entrevista.