

Ecoturismo comunitario y conservación. Plan "B": El Camino Zotz-Tikal



ESTUDIO DE CASO

ELABORADO POR: Lucrecia Romero Obando, ProPetén/CI.

Septiembre del 2,000

Resumen

A partir del establecimiento de la Reserva de la Biósfera Maya (RBM), en 1991, se han desarrollado una diversidad de proyectos que persiguen desarrollar el ecoturismo como una alternativa económica que permita a los habitantes de las comunidades rurales en la zona explotar racionalmente la abundancia de recursos turísticos naturales y culturales de la Reserva.

Sin embargo, tras casi una década de esfuerzo, son pocos los productos que han alcanzado éxito comercial y se han insertado efectivamente en la industria turística tradicional. En muchos casos, un exceso de inversión en infraestructura y poco involucramiento de la gente local ha dejado el paisaje sembrado de "ecocampamentos" y senderos interpretativos abandonados; tras la alta inversión inicial, pocos o ningún turista ha visitado los proyectos y los grupos comunitarios organizados expresan su frustración ante las expectativas no alcanzadas, poniendo en tela de duda la viabilidad de una empresa turística comunitaria.

Sin embargo, el Camino Zotz-Tikal, una ruta ecoturística establecida en 1997 como parte del proceso de diversificación para el Comité de Ecoturismo del Cruce a Dos Aguadas ha alcanzado un crecimiento sostenido y, tras tres años de funcionamiento, ha demostrado que un elemento crítico del diseño de productos de ecoturismo comunitario es una adecuada comprensión de elementos que intervienen en la comercialización y que es posible alcanzar un volumen de ventas razonable con limitada intervención en inversión de infraestructura y otros activos fijos.

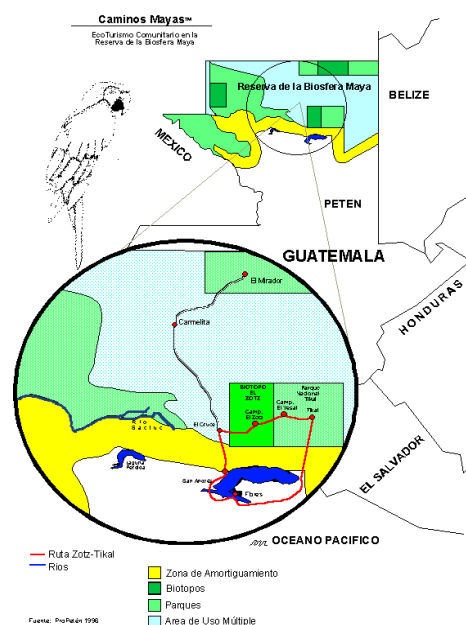
Este breve estudio de caso presenta un ejemplo efectivo de la posibilidad de pequeñas empresas comunitarias de operar giras de ecoturismo con éxito comercial como generador de empleo y apoyo a la conservación de áreas protegidas vecinas.

El entorno

El Cruce a Dos Aguadas es una comunidad de 250 familias ubicada en la Zona de Usos Múltiples de la Reserva de la Biosfera Maya. La mayoría de la población subsiste a través de la agricultura tradicional de tumba y quema, aunque algunos de sus pobladores se dedican a la extracción de productos forestales como chicle, xate y pimienta gorda.

El Cruce es un punto estratégico de entrada a la RBM, y se encuentra localizado en el corredor biológico entre dos zonas de conservación de vital importancia, el Parque Nacional Laguna del Tigre (PNLT), al Oeste, y el Biotopo El Zotz, al Este. Adicionalmente, es un paso obligado en la carretera hacia el Norte, donde se encuentra el Área de Conservación del complejo denominado La Danta -Mirador, Dos Lagunas, Río Azul-.

En 1995, se creó en la comunidad un "Comité de Ecoturismo" con el apoyo de Conservación Internacional como soporte para el desarrollo de la Ruta Guacamaya, una ruta turística de 10 días orientada al turismo internacional y diseñada para ser manejada por empresas de turismo nacional con el apoyo operativo de grupos comunitarios locales. En el diseño original de la Ruta Guacamaya, el Comité de El Cruce prestaría servicios en el PNLT, en la zona conocida como Buena Vista. De hecho, se



Fuente: ProPetén/CI 1999

Ecoturismo comunitario y conservación. Plan "B": El Camino Zotz-Tikal



construyó un pequeño campamento en la zona con fondos de Conservación Internacional.

Tras varios intentos fallidos de comercializar este producto turístico en el mercado internacional, se hizo evidente la necesidad de diseñar un nuevo producto que permitiera al Comité poner en práctica la capacitación recibida y alcanzar los objetivos de generación de empleo trazados al principio del proyecto.

El nuevo producto

Un análisis geográfico turístico identificó a El Cruce como un punto de distribución secundario localizado en la vía de acceso más importante de la RBM, así como un centro de servicio potencial. Entre los atractivos naturales y culturales de la zona inmediata se identificaron el Peñón de Buena Vista, el Biotopo El Zotz, las lagunas y humedales del PNLT y el sitio arqueológico El Zotz.

Un análisis de un área más extensa estableció como atractivos turísticos primarios y secundarios a Tikal, Uaxactún y El Mirador, todos accesibles de las rutas que parten de El cruce hacia el Norte y el Noreste. Una jerarquización estableció como el más obvio potencial a Tikal, con un ingreso anual promedio de 125,000 visitantes y un sitio conocido a nivel mundial.

Entrevistas con los miembros del Comité y varias visitas de campo ayudaron a establecer la viabilidad física de un producto que aprovechara en beneficio del Comité los recursos turísticos disponibles.

El producto se perfiló como una ruta de caminata (trekking) a ser recorrida en tres días, cada tramo establecido para ser recorrido en un promedio de cuatro horas. Los puntos intermedios fueron establecidos como centros de alojamiento, en los cuales se acamparía en la selva.

La siguiente tabla sinóptica presenta el producto:

Nombre del Producto	El Camino Zotz-Tikal
Tipo de Producto	Ruta de caminata "trekking", de tres días, cuatro noches.
Localización	ZUM, Biotopo El Zotz y Parque Nacional Tikal, Reserva de la Biósfera Maya.
Atractivos naturales	Biotopo El Zotz, Cueva de los Murciélagos, Mirador El Yesal, Mirador de El Yesal, Templo Sali, Parque Nacional Tikal
Categoría de atractivos naturales	Bosque Húmedo Subtropical Cálido, flora y fauna característica Paisaje
Atractivos Culturales	Sitio Arqueológico El Zotz, Sitio Arqueológico El Diablo, Sitio Arqueológico Tikal
Categoría de atractivos culturales	Sitio arqueológico de 1er. Orden, Patrimonio de la Humanidad (Tikal) Sitios arqueológicos de 3er. Orden, (El Zotz y El Diablo)
Actividades	Caminata, campismo, observación de flora, fauna y paisaje, interpretación arqueológica, experiencia intercultural.
Servicios	Guías, asistentes, bestias de carga y monta, alimentación, equipo de campamento, servicios mínimos en áreas de acampar.

La implementación

La filosofía de la implementación del producto se definió con un enfoque minimalista, a fin de mantener los costos bajos y maximizar el control y el beneficio económico en la comunidad, por ello se definió que el Comité de Turismo prestaría todos los servicios.

Ecoturismo comunitario y conservación. Plan "B": El Camino Zotz-Tikal

La inversión en activos fijos se minimizó al definir un estándar local para el equipo de campamento, basado en el menaje tradicional de los chicleros y xateros de la zona, es decir, hamacas de lona y pabellones. Cada centro de alojamiento se equipó con un techo de palma como dormitorio, otro para cocinar, una letrina de fibra de vidrio y un espacio para ducha.

El transporte Flores-Cruce a través de los minibuses empleados usualmente en la industria turística se desechó debido al alto costo para pequeños grupos, en su lugar, se decidió emplear la línea de buces tradicional, que utilizan todos los miembros de la comunidad.

Gracias a este enfoque, los costos en inversión de infraestructura y equipo solamente alcanzaron los Q25,000.00 (unos US\$ 3,000.00 al cambio actual). Conservación Internacional aportó el equipo, por un valor de aproximadamente Q2,000.00, mientras que la infraestructura fue construida con financiamiento otorgado al comité a través de un préstamo fiduciario del Fondo Maya, Fideicomiso para la Conservación de la Biosfera Maya creado con el propósito de apoyar a grupos cuya operación permita la conservación de los recursos naturales.

Los miembros del Comité de Turismo ya habían recibido capacitación en el manejo de turismo, y este programa se continuó en los campos de interpretación turística, preparación de alimentos e higiene, primeros auxilios y administración básica. La asistencia técnica se enfocó en promover autogestión y visión empresarial en los miembros del Comité.



La interpretación en El Camino Zotz-Tikal es dirigida por guías comunitarios. Fuente: ProPetén/CI, 1997.

En la operatividad del producto se incluyó un sistema de control de calidad basado en una boleta que califica aspectos de servicios del guía, campamento, comidas y bestias de carga. Asimismo se estableció un programa de monitoreo ecológico consistente en una boleta que involucra al visitante en la evaluación de cinco indicadores básicos de integridad ecológica: erosión y compactación de los senderos, presencia de desechos sólidos, macrofauna avistada, presencia humana, que proporcionan parámetros que permiten establecer límites de cambio aceptable en la ruta y acciones de manejo de respuesta.

Mercadeo y promoción

En 1997, se implementó un programa de promoción local conjunto, basado en la actividad de promotores comunitarios de los Comités de Ecoturismo de El Cruce, Centro Campesino y Carmelita, todos proyectos apoyados por Conservación Internacional. La base de este plan fue el desarrollar una red local de promoción, orientada a turistas que ya se encontraban en la zona; como parte de las actividades, se imprimió un folleto sencillo y se estableció un punto de información en Flores.

Los costos de este sistema fueron compartidos entre los Comités y Conservación Internacional, hasta febrero de 1998, cuando todo subsidio fue eliminado. A partir de esta fecha, se constituyó Ecomaya, una empresa de mercadeo y venta propiedad de ocho empresas comunitarias de la RBM, entre ellas el Comité de Turismo de El Cruce. Durante 1998, la promoción y ventas de El camino de Tikal han sido llevadas a cabo por Ecomaya, la cual incrementó el precio final de venta de la gira a fin de establecer un margen de utilidad y una comisión para sus sub-distribuidores.

Ecoturismo comunitario y conservación. Plan "B": El Camino Zotz-Tikal

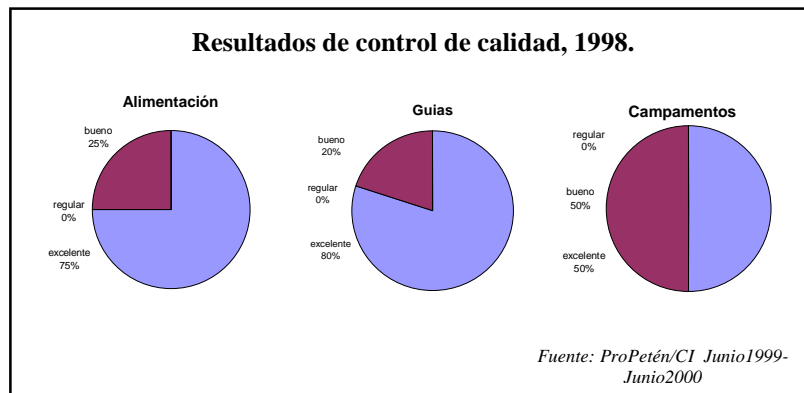


Resultados

Las ventas de El camino de Tikal se han sostenido e incrementado a lo largo de los últimos años, a pesar de que todo subsidio aparte de la asistencia técnica fue eliminado a partir de febrero de 1998. Durante este período más de 165 personas han recorrido la ruta, pagando alrededor de Q82996.12 un promedio de Q503.00 c/u. Los ingresos han beneficiado a los miembros del Comité, así como a las tiendas y comedores locales y a los dueños de las bestias de carga alquiladas en la comunidad que suman más de veinte familias.

Al analizarse los resultados del control de calidad se ha identificado que existe un alto nivel de satisfacción por los servicios prestados, como se muestra en el cuadro adjunto.

Adicionalmente, el programa continuo de monitoreo ecológico ha proporcionado datos para establecer cambios en la zona de la ruta. Esta información es procesada por técnicos de Conservación Internacional y se analiza en conjunto con el comité de turismo y otros entes interesados para proponer e implementar acciones que mitiguen los impactos identificados.



En la actualidad, el Comité de Ecoturismo de Cruce a Dos Aguadas se encuentra en proceso de integrarse a la economía formal, a través de la constitución de una de las figuras legales definida en el Código de Comercio de Guatemala. Sus miembros han tomado total control de las actividades administrativas y operativas y el nivel de asistencia técnica necesaria se ha reducido dramáticamente.

Conclusiones

La experiencia adquirida en el diseño e implementación de El Camino de Tikal, así como en la Ruta Guacamaya y la Ruta al Mirador, han demostrado en la práctica que tres etapas son esenciales en el desarrollo de productos de ecoturismo comunitario:

- El establecimiento de una visión empresarial en los grupos comunitarios, por medio de un estricto control de costos e inversión, aunado al fomento del crédito como opuesto a la donación. El subsidio debería enfocarse en la capacitación y la asistencia técnica y no en la adquisición de activos fijos.
- El desarrollo de productos a través de un evaluación de potencial, que incluya un análisis geográfico turístico, una evaluación de atractivos en forma jerárquica y una evaluación de viabilidad entre productos alternativos basada en las características físicas, de capacidad tecnológica y de mercado. La implementación se debería llevar a cabo con un nivel de tecnología apropiada que permita a los grupos comunitarios mantener el control de los servicios y maximizar sus beneficios.
- El mercadeo a través de un adecuado encaje entre el diseño del producto y el mercado objetivo, estableciendo vínculos con otros productos y con las redes de distribución existentes.