

XI SEMINARIO CARTA EUROPEA DE TURISMO SOSTENIBLE (CETS) EN ESPACIOS PROTEGIDOS

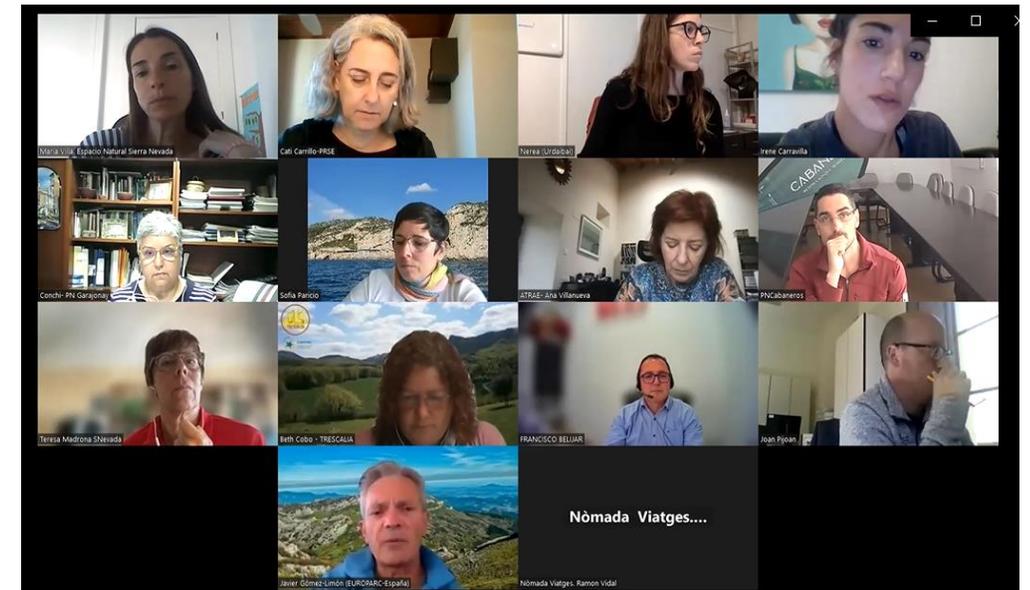
CONCLUSIONES GRUPO TRABAJO III FASE CETS

Cati Carrillo Sánchez

(Coordinadora CETS P.R. Sierra Espuña)

ENP	Entidad	Nombre
	Parque Natural La Garrotxa	Joan Pijuan
	Parque Natural Delta del Ebro	Inma Juan Gina Fornos
	Espacio Natural de Sierra Nevada	María Villa
	Parque Regional Sierra Espuña	Cati Carrillo
	Parque Nacional Garajonay	Conchi Facundo
	Reserva Biosfera Urdaibai	Nerea del Moral
	Parque Nacional Cabañeros	Carlos Esteban
	Parques Naturales Diputación Barcelona	Sofía Paricio
	Europarc-España	Javier Gómez Limón
AAVV	Trescalia	Beth Cobo
	NòmadaViatges	Ramón Vidal
	GenuineSpain	Irene Caravilla
	Ecoturismo Granada	Teresa Madrona
	Entretierres (Wala)	Francisco Belijar
	ATRAE (Asociación Agencias receptoras Euskadi)	Ana Villanueva
	Destinos Manchegos	Jesus Palazuelo
	Turismo Vivencial	Irene Olivella

2 reuniones on line
12 abril 22 mayo



OBJETIVOS

- ✓ Situación III Fase en cada una de las áreas protegidas.
- ✓ Principales dificultades que encontramos en la implantación. (Espacios Protegidos que estamos empezando o en proceso)
- ✓ Resultados de la implantación de esta fase en los Espacios que ya llevan tiempo: Beneficios para las Agencias, como se hace la coordinación con el ENP....
- ✓ Opciones de taller III Fase, Seminario CETS (CENEAM. Valsaín_Segovia)



Espacio Natural	Año III Fase	Agencias Acreditadas	Observaciones
Parque Natural La Garrotxa	2017	Trescalia	Comenzaron con 2 agencias, una de ellas cerró por motivos personales
Parque Natural Delta del Ebro	2020	NòmadaViatges	Hay 2 agencias interesadas en la acreditación
Espacio Natural de Sierra Nevada	2021	GenuineSpain	
		Ecoturismo Granada	
Parque Regional Sierra Espuña	2021	Entretierras (Wala)	
Parque Nacional de Garajonay	2022	Temocodá Viajes S.L	
Reserva Biosfera Urdaibai	2023	GenuineSpain	Asiste ATRAE (varias agencias interesadas en III Fase)
Parque Nacional Cabañeros	2023	Destinos Manchegos	
Parque San Llorente de Muni e L'Obac	-		1 agencia para empezar la III Fase (Bages terra de vins)
Parque del Garraf, Olérdola y Foix	-		2 agencias interesadas: Turismo vivencial y Descuberta

- Es más fácil cuando la AAVV ya ha trabajado en el territorio haciendo paquetes y conoce a las empresas.
- El proceso para una AAVV ya acreditada en otro Espacio Natural es muy rápido y sencillo.
- Es muy positivo cuando la AAVV participa en las estructuras (Foro) y asociaciones relacionadas con la CETS en el territorio.
- La adhesión no suele ser la prioridad de una AAVV.
- Dificultad de poner en el mercado el producto de ecoturismo: visibilidad, comercialización, promoción...
Dependiendo de los destinos CETS, la mayor dificultad está en la creación de productos y/o en la comercialización de estos.





- Es importante realizar un análisis previo:
 - Analizar el destino, si es maduro o no maduro.
 - Analizar si la AAVV ya trabaja en el destino o está acostumbrada a trabajar con la sostenibilidad o es una agencia generalista.
 - Ver como colaboran las empresas en el destino (estén acreditadas o no)

- El papel del ENP es fundamental para ayudar a que se de la colaboración necesaria entre las empresas y las AAVV...hay empresas que no están acostumbradas a trabajar con AAVV y AAVV que no están acostumbradas a trabajar con el mercado interno.
- Los Parques Naturales y los destinos deben hacer una discriminación positiva hacia estas AAVV: visibilidad, promoción, cuando se haga un fam-trip que siempre se cuente con esta AAVV.





- El catálogo actual de productos de ecoturismo (Soyecoturista) tenía varios objetivos:

- Dinamizar destinos

- Disponer de una tarjeta de presentación

- Animar a las AAVV a contar con el producto de ecoturismo

- Posicionamiento

- **Vender**

- Importante saber qué valoración hacemos de las ventas de paquetes. El que no se venda el paquete completo y en las fechas del catálogo, no significa que ese catálogo no esté funcionando.

- El catálogo actual (Soyecoturista) está pensado para gente nacional. Vender productos de ecoturismo para destinatarios nacionales es algo nuevo...hay que darle tiempo. El público nacional no está preparado pero hay que hacer pedagogía...: no es más caro, no es más difícil,...

- En algunos espacios hay catálogos de experiencias realizados a través de otros proyectos (Destimed+):

https://drive.google.com/file/d/1uxBtW99TBAIOnEp3a5f_5p1kiloVJUqx/view

- Otros territorios CETS ya han trabajado haciendo paquetes turísticos o están en el proceso:

<https://trade.turismegarrotxa.com/es/paquetes>

<https://www.experienciassierraespuna.com/es/actividades.html>

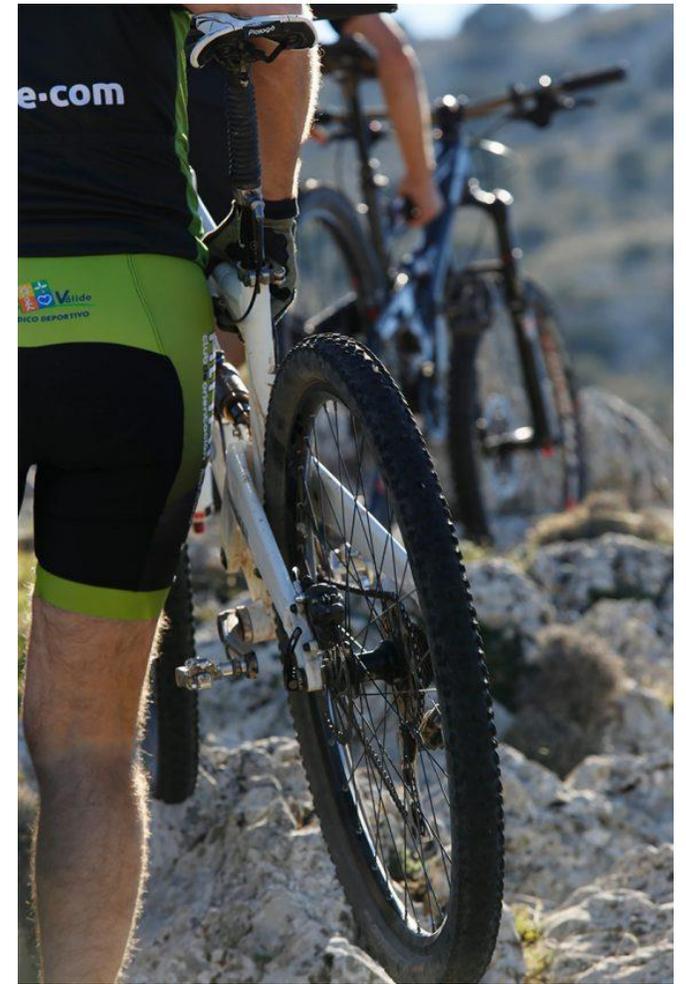
- También hay productos subidos a la Web de Soy Ecoturista
- Los Fam-trip están funcionando bastante bien en algunos destinos, siempre y cuando haya un seguimiento después y se tenga producto que ofrecer.
- En algunas zonas es difícil realizar paquetes de ecoturismo (bajo los criterios de la CETS), entre diferentes destinos o regiones, ya que en algunas zonas hay cada vez menos destinos CETS.





- Realizar un taller sobre la III Fase de la CETS en el próximo seminario permanente de la CETS (Valsaín, del 14 al 16 de junio).
- Realizar una reunión on line, en mayo para ver las conclusiones del Seminario de Ecoturismo, respecto los temas que nos ocupan.

- Nueva imagen de Soyecoturista, con un manual de uso.
- La Web de Soyecoturista pasará a tener los siguientes apartados:
 - Espacios Naturales
 - Actividades
 - Alojamientos
 - Escapadas (paquetes)
Asociados (Intranet con manuales, fichas, logos...)
- En la Web de Soyecoturista, aparecerá por destinos el tipo de compromiso que tienen las empresas y se acompañará con una explicación y el logo visible (CETS, Reserva Biosfera, Geoparque....).
- Se pasará de una web con un catálogo de quienes somos, a una web de ventas. La parte de comercialización la lleva MisterPlan y la parte de difusión y comunicación la lleva Rusticae.
- Los filtros de búsqueda serán de varias clases, se podrá buscar por fechas (disponibilidad), número de personas y tipo (infantil, adultos), por destinos, por tipo de actividad.





- El tema de comercialización, depende mucho del tipo de actividad, y se va a ir haciendo poco a poco en este orden: alojamientos, restauración, actividades y por último paquetes (AAVV).
 - Los alojamientos. Los que trabajan con MisterPlan se podrán integrar directamente. Los que no trabajan con MisterPlan, pero tienen algún CRM que es compatible, también se podrán integrar sin problemas. Los que no están en las situaciones anteriores, se les va a hacer una propuesta para integrarse con MisterPlan (con ventajas económicas).
 - Restauración: Pueden integrar una parte de reservas. El tema de reservar un menú o una mesa puede ser complicado y se hará tipo mail (contacto).
 - Actividades: Deben estar preparadas por fechas y asegurando que esta actividad se puede realizar. Pocas empresas tienen actividades calendarizadas.

- Las actividades en la web de Soyecoturista, deben tener unos criterios claros de que son experiencias de ecoturismo. Para ello se está diseñando un sencillo Manual:
 - Que sirva de guía a las empresas que hacen actividades para saber si su actividad es de ecoturismo o cómo la puede reorientar para que sea considerada de ecoturismo.
 - Que sirva de guía para empresas que estén acreditadas por su actividad principal y de manera puntual hagan actividades diferentes
 - Tendrá en cuenta temas relacionados con: impacto ambiental, planificación sostenible, beneficios para la comunidad e implicación con proyectos de conservación.
 - Fechas: primera quincena de junio tener propuesta de Manual. Se preguntará a los destinos y ENP para un primer feedback y para que se prioricen los criterios que se consideren más importantes. Bastante avanzado para final junio-principios julio.
 - La Guía-Manual, se podrá descargar y se acompañará de unos webinars descargables que explicaran de forma sencilla su uso.

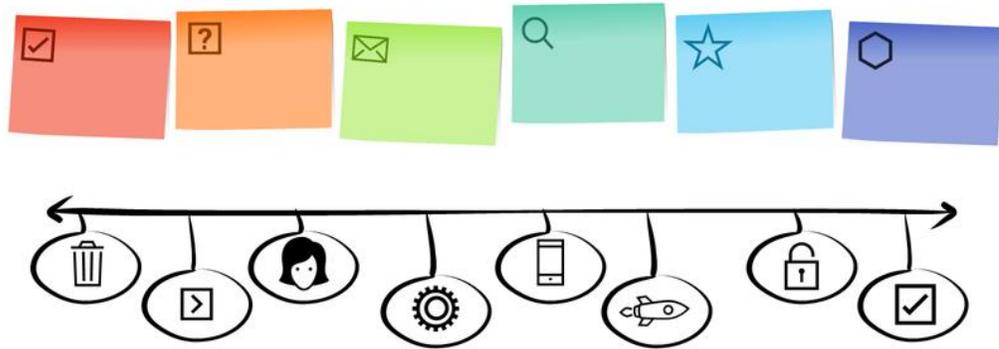




- La parte de posicionamiento y márketing: Rusticae. Redes: Instagram, Twitter y Facebook. Newsletter y prensa. Lo importante será tener contenido a lo largo de toda la campaña. La idea es dar valor a la experiencia que vives en un territorio y a través de esa experiencia, que se quieran alojar, visitar y comer en ese territorio. Para este contenido se necesitarán a las empresas, los destinos y los ENP.
- Una vez que estas experiencias y actividades de ecoturismo estén subidas a la Web de Soyecoturista, será más fácil para las AAVV incorporarlas en sus paquetes de ecoturismo.

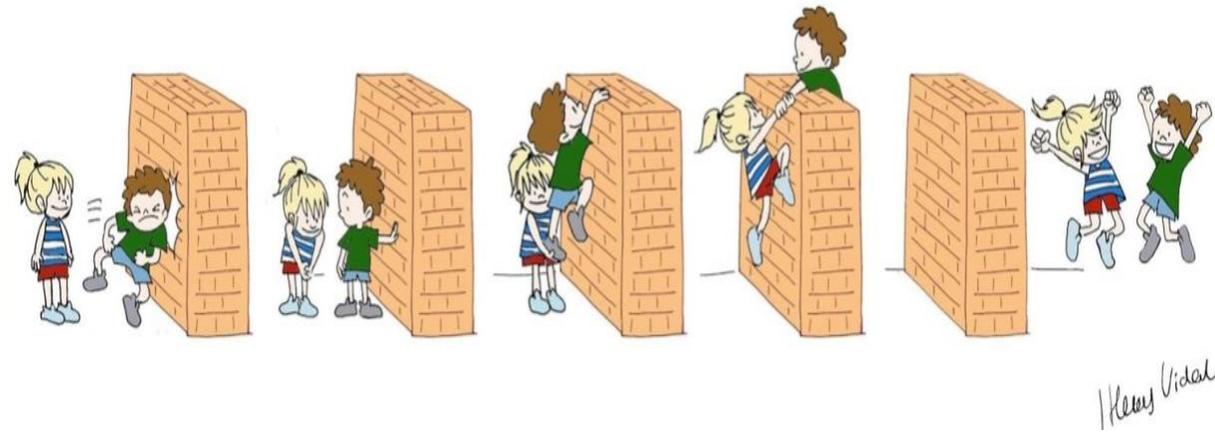
- Incentivar la colaboración entre destinos y entre AAVV.
- Mantener y fomentar este tipo de reuniones: sector público-sector privado.
- Tener clara la definición de ecoturismo, de la que todos deberíamos partir: Declaración de Daimiel de 2016.
- No olvidar las regulaciones de los ENP: zonas, límite participantes, Esto es importante que lo conozca el sector privado
- La CETS no certifica productos, certifica empresas. Esta premisa debe estar muy clara ya que a veces no es tan sencillo con una AAVV.
- Incentivar la II y III Fase para ser un lobby importante. En el 2017 se inició la III Fase y en 2023 sólo haya 8 AAVV acreditadas. Solo 7 ENP tienen III Fase.
- Es importante, que haya variedad de actividades en la web: tanto los destinos como los ENP, deben apoyar a estas empresas de actividades buscando fórmulas como por ejemplo de cofinanciación.





- Comunicar y hacer el máximo de difusión de todo lo que tiene que ver con el ecoturismo en los destinos (Llevar catálogos, folletos a: Jornadas, Congresos y Ferias, RRSS,...). Notas de prensa a Europarc desde los ENP. Importante implicación de Europarc.
- No hay muchas AAVV y menos dedicadas o con ganas de dedicarse al Ecoturismo. Las AAVV no le ven la ventaja ni los beneficios a comprometerse a un montón de cosas y luego no vender este producto. Quizá el tema de que se abra la opción a acreditar a AAVV europeas sin ENP con CETS, pueda incentivar a más agencias receptoras a interesarse por el tema.
- Contacto con Google, Booking y estudiar posibilidades con otros canales (II Fase).
- Solicitar que haya formación para empresas (II Fase y III Fase) en temas de sostenibilidad: Formación desde Turismo.

- Solicitar que haya formación para empresas (II Fase y III Fase) en temas de sostenibilidad: Formación desde Turismo.
- Ver la opción de hacer colaboraciones entre las AAVV acreditadas locales con grandes Operadores para sacar el producto a nivel internacional. Hay que articular este tipo de colaboraciones
- Analizar porque no se ha cumplido el objetivo de vender (a través del catálogo de experiencias de Soyecoturista), ver a través de qué canales podíamos venderlos.
- Trabajar en un catálogo internacional de ecoturismo, independientemente de que cada destino tenga su producto.





- Explorar diferentes vías para comercializar el producto de ecoturismo de la CETS
 - A través de Soyecoturista (No todos los destinos CETS son miembros del Club, ni todas las empresas asociadas al club tienen los mismos criterios de la CETS)
 - A través de los motores de las agencias de viaje acreditadas
 - A través de otros club o asociaciones a las que estén asociadas las agencias de viaje de la III Fase
 - A través de la coordinación entre todas las AAVV acreditadas con la III Fase para hacer, por ejemplo, un catálogo internacional
 - Explorar catálogos o experiencias que se hayan realizado con proyectos por ejemplos europeos y que la vía de comercialización se ha dejado muerta a la finalización del proyecto...
- Explorar fuentes de financiación para realizar catálogos o promoción, desde la CETS, del producto de ecoturismo
- Subvenciones de la Secretaria de Estado de Turismo (Plan Next Generation), para experiencias turísticas: Fondos para promoción y comercialización. ¿Quién coordinaría estas solicitudes, fondos recibidos....?

GRACIAS!!!



....Y AHORA A TRABAJAR!!!!