

El análisis de las gráficas correspondientes permite afirmar las siguientes características:

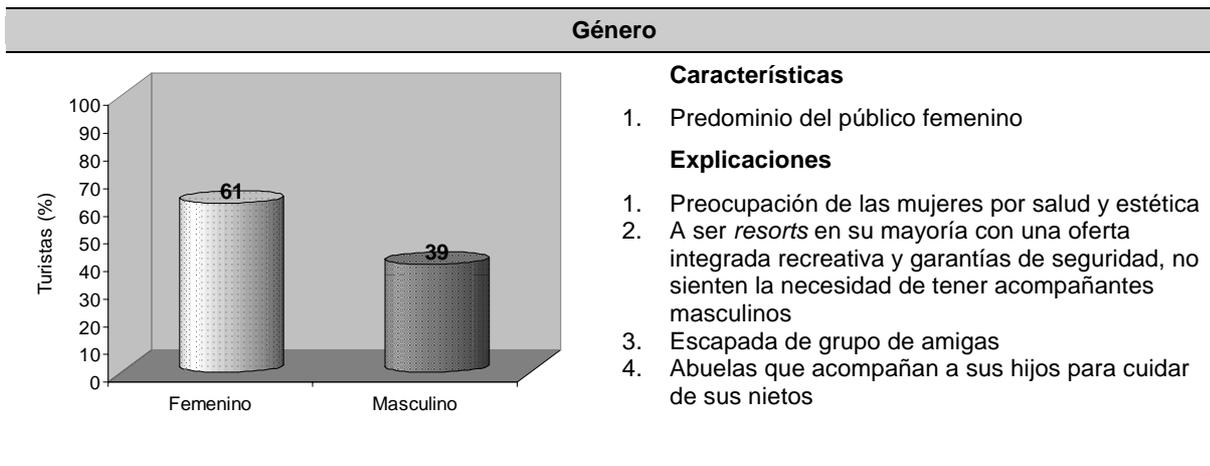
1. Más de la mitad de los turistas (57%) provienen del estado de São Paulo, seguido por Minas Gerais y Góias con un 14% y un 12% respectivamente y Brasília con un 7%. Este hecho parece confirmar la importancia del factor climático en la determinación de la demanda en temporada baja
2. La tasa de ocupación de huéspedes no presentó variaciones significativas a lo largo de estos cinco años, con variaciones entre un 80% en 1994 y un 72% en 1998. Sin embargo, el número de excursionistas viene aumentando significativamente a lo largo de los años, principalmente en los dos últimos del período en que se dobló el volumen de ellos
3. Durante el año 1998, la tasa de ocupación varió entre un 92% en el mes de julio a un 57% en noviembre. Los meses correspondientes a la alta temporada son julio y enero y los de baja temporada corresponden a noviembre y febrero. Según informaciones facilitadas por la dirección de la empresa, en festivos la tasa de ocupación también es elevada
4. Predominan en un 58,8% los turistas entre 36 a 50 años, en un 28,1% aquellos entre 23 a 35 y solamente un 12,6% tienen más de 50 años. La mayoría de ellos (64,4%), llegan a *Pousada do Rio Quente* organizados en grupos

Cabe resaltar que esto constituye una diferencia significativa en comparación con los turistas de baja temporada de Caldas Novas, analizados anteriormente.

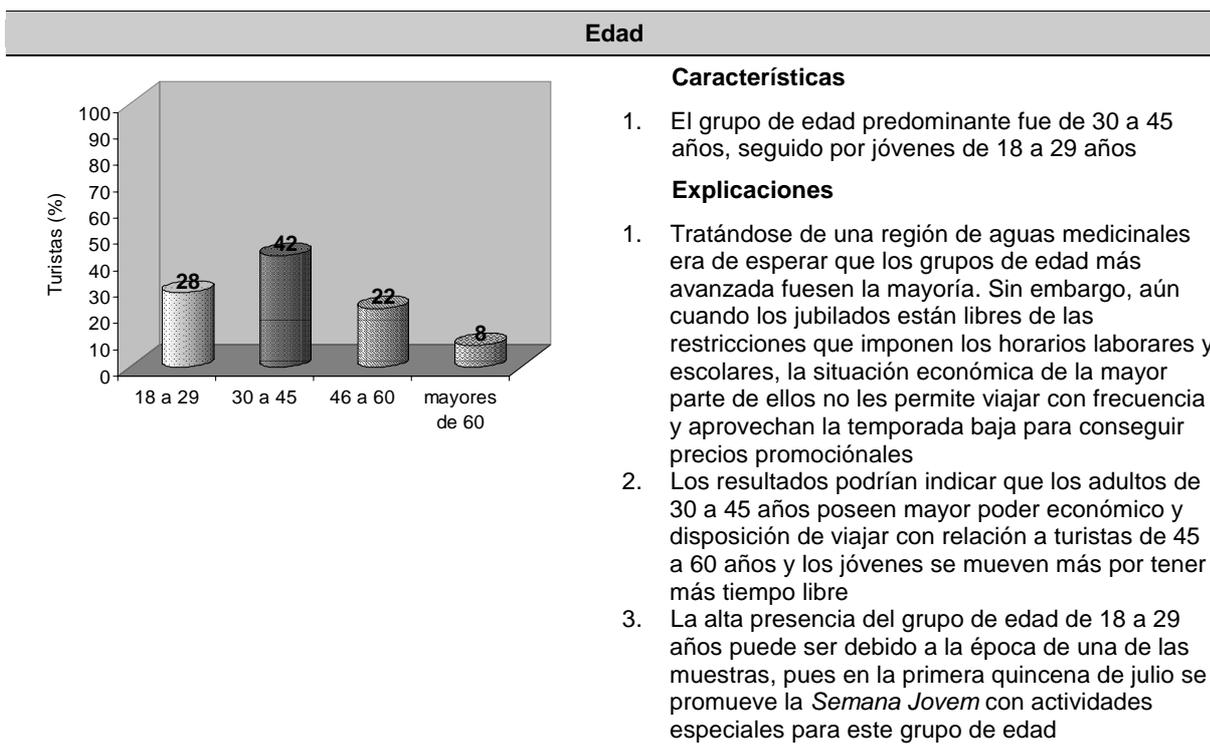
7.1.2.5 El perfil socio-demográfico del turista, según nuestro estudio empírico

Tal como se ha señalado, con el objetivo de conocer el perfil socio-demográfico del turista, tratamos los datos inventariados en el campo en apartados que incluyen género, edad, composición del grupo, categoría profesional, nivel de estudios, duración de la estancia y grado de fidelización (véase Gráficas 7.7- 7.13). Para facilitar el análisis, los datos inventariados han sido sistematizados en gráficas. A cada gráfica o serie de gráficas sigue un cuadro sinóptico, en el que se resumen las características del componente analizado y se ofrecen explicaciones de las características identificadas. Por el alto grado de coincidencia de los datos, no se presentan por separado las informaciones de Caldas Novas y Rio Quente, con la excepción de la procedencia de los turistas, aspecto en el que existen unas diferencias significativas.

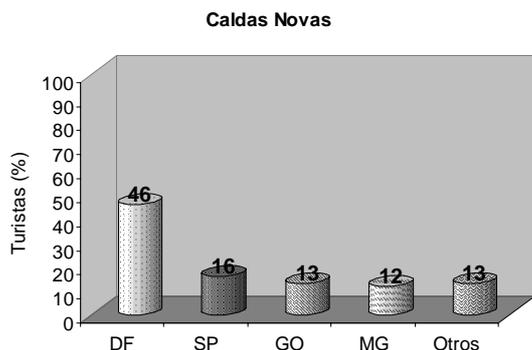
Gráfica 7.7: Género de los turistas



Gráficas 7.8: Edad y Origen de los turistas

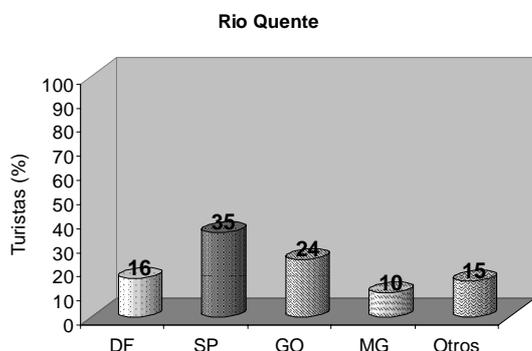


Procedencia



Características

1. En Caldas Novas, la principal afluencia turística proviene de Brasília, seguido por São Paulo y ciudades del estado de Goiás. Esta procedencia es bastante concentrada, ya que los turistas de Brasília representaran 65.2% más que los de São Paulo, en cuanto que no ocurrieron diferencias significativas entre turistas que venían de Minas Gerais o Goiás
2. En Rio Quente, la principal afluencia turística proviene de São Paulo, seguido de ciudades del estado de Goiás

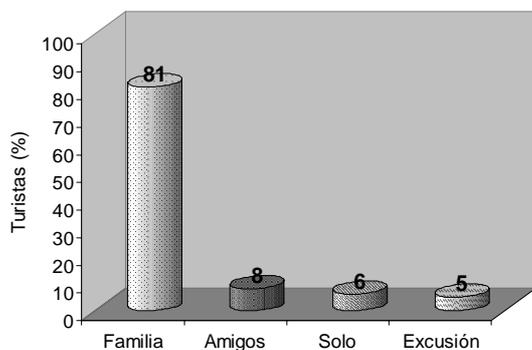


Explicaciones

1. La proximidad de Brasília y una divulgación más ostensiva está atrayendo estos turistas para estancias cortas de fines de semana durante todo el año
2. La relevancia de turistas originarios de São Paulo está confirmada por otros estudios. Tenemos constancia que esto sea debido a la existencia en São Paulo de agencias de viaje que divulgan y organizan paquetes turísticos
3. El clima mas frío de São Paulo hace que el turista deje la ciudad en busca de lugares más calurosos; es una oferta relativamente más barata que otros destinos turísticos; y atrae este tipo de turismo diferente porque en verano pueden ir con frecuencia a las playas que están relativamente cercanas
4. La diferencia de procedencia entre la demanda de Caldas Novas y Rio Quente se explica por la oferta de viajes organizadas a Rio Quente desde São Paulo; y por el fuerte poder de atracción del *Hot Park* de Rio Quente para escapadas de 1 día desde el mismo estado de Goiás

Gráfica 7.9: Composición del grupo

Composición del grupo



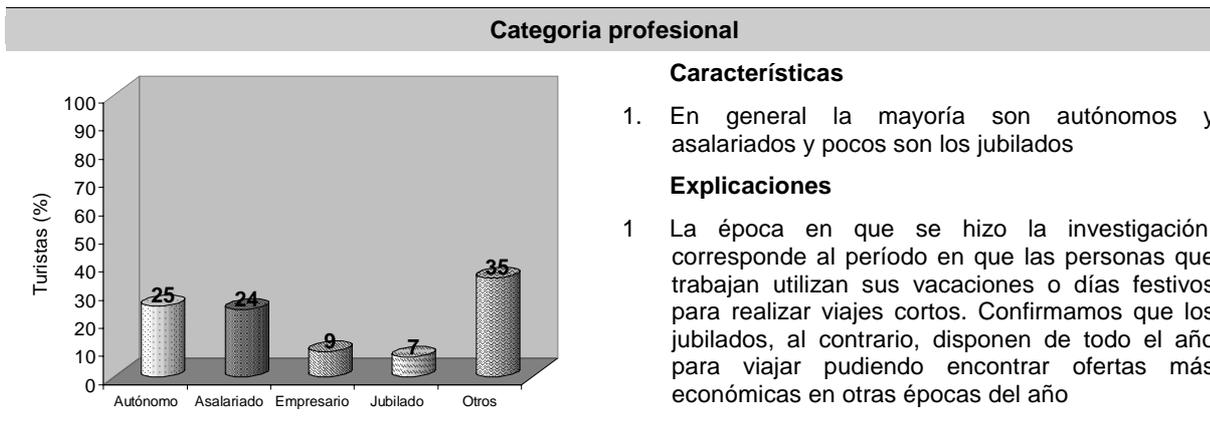
Características

1. Es un turismo familiar

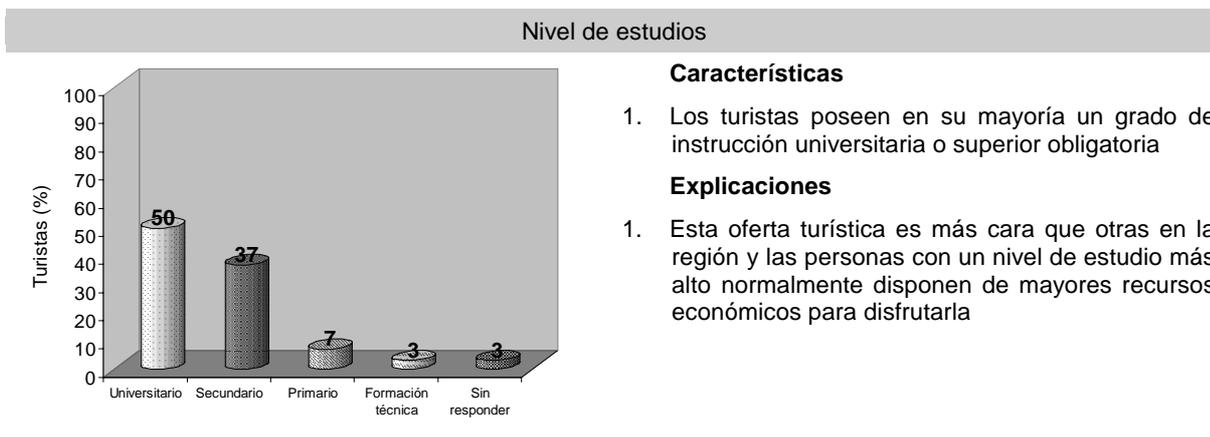
Explicaciones

1. Oferta amplia de actividades recreativas para todas las edades

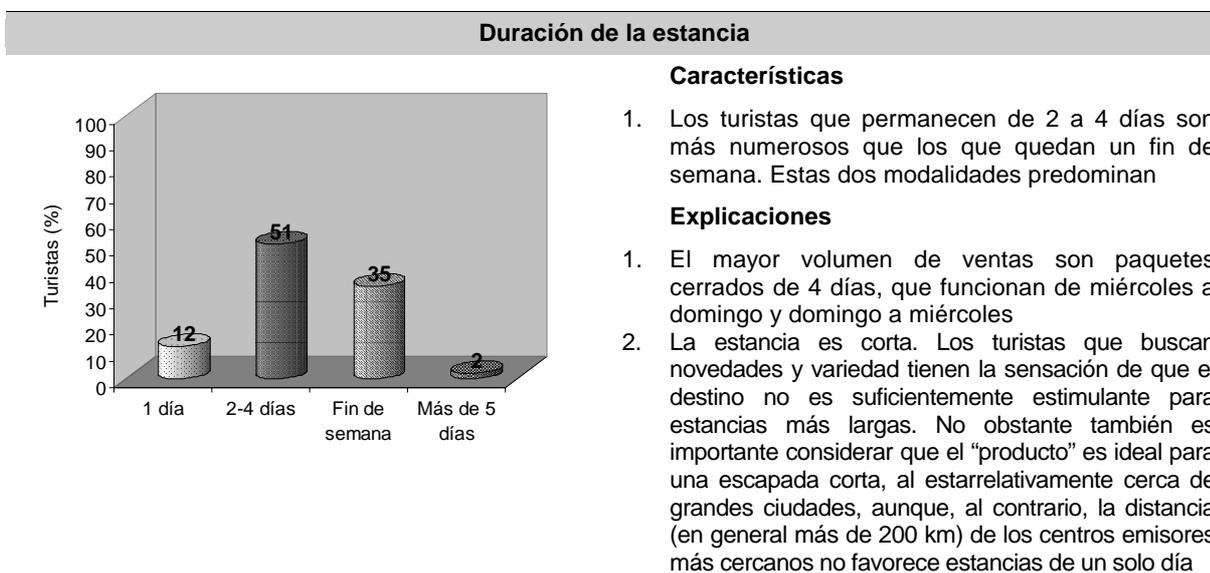
Gráfica 7.10: Categoría Profesional

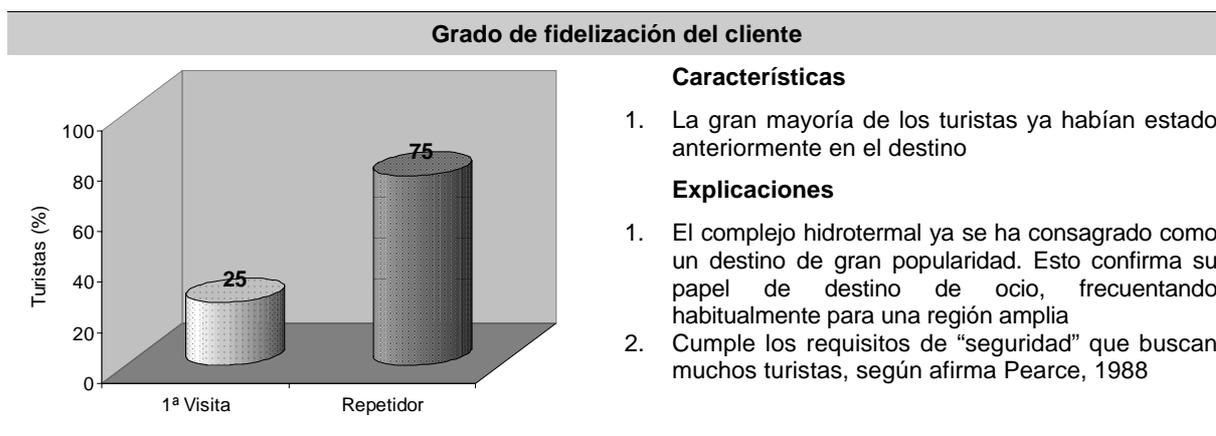


Gráfica 7.11: Nivel de estudios



Gráfica 7.12: Duración de la estancia



Gráfica 7.13: Grado de fidelización del cliente

7.1.2.6 Unas reflexiones sobre las características de la demanda

En primer lugar, una comparación de las principales características del turista según las diferentes fuentes permite identificar ciertos matices. El análisis comparativo de los datos del SEBRAE que trata del perfil del turista que visitó Caldas Novas a lo largo del año de 1998 y de Paoli, citado por Albuquerque (1998), que comenta sobre el perfil del turista en baja temporada revela ciertas similitudes:

1. São Paulo genera los principales flujos turísticos
2. El principal motivo del viaje es el ocio y sólo una pequeña parte del flujo está motivada por los tratamientos de salud
3. La mayoría de los visitantes se queda cuatro días y son visitantes habituales.

Una diferencia significativa es el mayor porcentaje de turistas de baja temporada (según Paoli) que llegan al destino en excursiones organizadas. La explicación más factible de este hecho es la reducción de tarifas y a la oferta de paquetes promocionales en el mercado en estas épocas del año, que pueden ser aprovechadas por un sector de la población menos sujeto a los calendarios escolares o de trabajo.

Una comparación de los datos referentes a Caldas Novas con los de Rio Quente revela otras diferencias: la forma de contratación de los turistas de Rio Quente es mayoritariamente a través de grupos organizados, a diferencia de los de Caldas Novas quienes hacen sus reservas individualmente.

La principal diferencia entre nuestra investigación y las anteriores es que la procedencia de la mayor parte del flujo turístico a Caldas Novas (según nuestra encuesta) es originaria de Brasília. Esto puede ser debido a una campaña publicitaria reciente más

efectiva lo que ha logrado atraer a estos turistas para estancias cortas de fin de semana dada la proximidad de la capital.

Con el fin de discutir con mayor profundidad los datos analizados y, así completar el diagnóstico de la región, nos apoyamos en entrevistas que reunieran las opiniones de varios gerentes de los hoteles de Caldas Novas, grandes conocedores de los turistas que acuden a la zona. Se pueden resumir sus opiniones -que suelen ser coincidentes- en los siguientes términos.

En general los hoteles están trabajando con poco margen de beneficios, pues las ganancias obtenidas en los meses de temporada alta son empleadas para compensar las pérdidas de los meses de baja demanda, cuando se une a ella la reducción de las tarifas. El Sr. João Batista Lopes, gerente general del hotel CTC, puntualizó estas interpretaciones, explicando que el mes de Julio y períodos festivos prolongados, corresponden a períodos de alta demanda, cuando el hotel trabaja al 90% de su capacidad. En los meses de baja demanda, especialmente en abril, mayo y junio, la empresa ofrece paquetes promocionales destinados preferencialmente a la tercera edad.

Casi todos los hoteles trabajan con operadores de São Paulo, y tienen en esta ciudad su principal fuente de demanda. Goiás figura sólo en cuarto lugar, dato que no indica necesariamente que sus habitantes frecuenten poco la ciudad, sino que generalmente tiene una casa propia o la de amigos donde hospedarse, y también que negocian directamente con las administradoras de diferentes condominios. Un argumento complementario lo expresó el Sr. Sparapani; diciendo que Caldas Novas no es un destino favorito del turismo de la región y que, al contrario, los habitantes de Goiás prefieren otro tipo de destinos. De hecho, dada la proximidad, tienen la posibilidad de venir a la ciudad en cualquier momento, sin necesidad de disponer de un fin de semana largo. El gerente también corrobora que el número de residencias particulares ha aumentado mucho y que éstas han sido adquiridas principalmente por personas de Goiás y Brasília. Además, un gran número de estas personas son socios de uno o más clubes para el disfrute de las aguas termales.

El Sr. José Sparapani confirmó, así mismo, que muchos de los turistas vienen a la región tres o cuatro veces al año, pero opinó que el principal motivo del viaje son los tratamientos de salud, especialmente los relacionados a la circulación. Sin embargo las encuestas nos indican que una gran parte viene para relajarse y también porque les gusta la región. A lo largo del año predominan los turistas de la tercera edad, principalmente en la temporada baja, seguidos por las familias y los jóvenes. Estos últimos se organizan en grupos cuando terminan sus carreras, en general en agosto o enero, y viajan hacia Caldas para festejar el acontecimiento.

La solución que proponen los hoteleros para reducir la estacionalidad de la demanda es fomentar políticas que ofrezcan mayores incentivos a los visitantes. Apuntan

hacia la necesidad de atraer principalmente al turista regional al municipio, ya que este sector no es tan significativo actualmente, con el desarrollo de puntos atractivos existentes, tales como *Hot Park*, *Parque da Serra de Caldas* y *Lago de Corumbá*. Para lograr este objetivo, ellos mismos consideran que deberían de colaborar más entre sí, uniendo esfuerzos e intensificando sus políticas de desarrollo.

En efecto, un primer análisis sugiere que se podría aumentar el número de pernoctaciones a partir de la oferta de nuevas formas de turismo que ofrecieran a los turistas opciones de actividades más variadas. Entre ellas, una alternativa que parece válida sería estimular el turismo relacionado con el disfrute de la naturaleza, dada la existencia de un parque natural, como hemos señalado anteriormente.

Este mismo análisis inicial nos permite afirmar que el mercado turístico actual presenta buenas perspectivas de futuro debido a una serie de factores. Entre ellos destacan:

1. La existencia en la región de un número significativo de familias que no tienen niños en edad escolar. Además las familias que los tienen no manifestaron una preocupación muy grande por la pérdida de uno o dos días de clases. Este segmento de la demanda garantizaría un público más amplio en la temporada baja
2. El análisis de las preferencias según grupos de edad indica que, por regla general, los turistas de tercera edad aprovechan la temporada baja y son ellos el principal público del turismo de salud. Para ellos, las alternativas turísticas como el disfrute de áreas naturales, con paseos en la *Serra de Caldas* o la práctica de deportes acuáticos en el *Lago Corumbá*, hoy por hoy no les motiva a aumentar su permanencia en la ciudad. Sin embargo estas alternativas una vez desarrolladas en forma de productos bien estructurados y de fácil acceso -actividades y competiciones acuáticas y náuticas, pesca y paseos en el parque- mejorarían las perspectivas del mercado familiar y de personas más jóvenes, a juzgar por las opiniones expresadas por estos sectores

No obstante, con relación a la sugerencia de estimular la visita al PESCAN, los empresarios aún sienten que sería prematuro desarrollar una alternativa de turismo ecológico en la región y organizar grupos para este tipo de turismo. Ellos argumentan que existe una necesidad de encontrar guías capacitados en el parque para acompañar al turista y ofrecer información, como también de aumentar el atractivo de la visita a través de una oferta de servicios y actividades más amplia y de mayor calidad.

Las diversas opiniones expresadas y los datos recopilados se tendrán en cuenta a la hora de formular una propuesta de planificación en la Sección III de este trabajo.

7.2 El Parque Estadual da Serra de Caldas

En este apartado trataremos de conocer las características físicas y el proceso de creación del *Parque Estadual da Serra de Caldas* (PESCAN). Después procederemos a concretar su valor ambiental y, a continuación, a caracterizar los servicios, instalaciones, accesos y las pautas de frecuentación del parque, para luego explorar las posibilidades de uso turístico de este espacio natural. Terminaremos por hacer algunas reflexiones sobre la posibilidad de estimular el ecoturismo en la zona, con el fin de establecer una base para evaluar, posteriormente, en la Sección III, la viabilidad de introducir esta forma alternativa de turismo en Caldas Novas.

7.2.1 Características físicas y proceso de creación

El parque está situado entre las siguientes coordenadas geográficas: extremo NE, latitud 17°43' Sur y longitud 48°40' Oeste; extremo NO, latitud 17°44' Sur y longitud 48°44'25" Oeste; extremo SO, latitud 17°50' Sur y longitud de 48°42' Oeste; extremo SE, latitud 17°50' Sur y longitud 48°40' Oeste. Los núcleos urbanos de Caldas Novas y Rio Quente se encuentran al NE y NO respectivamente y, mientras que las instalaciones turísticas de Rio Quente lindan con el límite del parque, el centro del núcleo urbano de Caldas Novas está a 12 km del límite del parque.

El PESCAN está en una elevación de la topografía conocida como *Serra de Caldas*. La cumbre está aplanada, formando una planicie elipsoidal con ejes de 15 y 9 km a 1.043 metros de altitud con relación al nivel del mar. Según diversos estudios emprendidos en la región, esta formación constituye una de las más importantes áreas de recargas de los acuíferos termales de la región de Caldas Novas y Rio Quente, que, como ya se ha visto, constituye las principales potencialidades turísticas de la región. Las áreas próximas a Serra de Caldas, dirección norte-sur, están urbanizadas y en la parte sur se encuentran pequeñas y medianas propiedades rurales. La preocupación por el crecimiento acelerado de Caldas Novas y Rio Quente, debido a la subsecuente urbanización y la apertura indiscriminada de pozos profundos en busca de aguas termales, sensibilizó a los organismos gubernamentales para la creación del PESCAN en 1970, de manera a proteger la sierra de la acción antrópica (véase Foto: 7.11).



Foto 7.11: Vista de la *Serra de Caldas* y sus alrededores.

El 25 de septiembre de 1970 se aprobó la Ley nº 7.282 que creó el PESCAN, abarcando una área de 125 km² y que sería administrado por el Estado de Goiás. Esta Ley está respaldada por la Ley nº 12.596 de 14-03-95 que estableció la política de floresta del Estado y por el Decreto nº 4.593 de 13-11-95, que confirió la protección a este ecosistema, entre otros.

Durante este proceso de creación del Parque e implantación definitiva de sus límites e infraestructuras, que, como se ve, duró 25 años, se despertó el interés en diferentes grupos con medios económicos. En primer lugar el ápice de la sierra fue invadido por propietarios rurales y personas que buscaban plantas medicinales a fin de comercializarlas entre los turistas. A continuación hubo un intento de extracción de manganeso, la construcción de un aeropuerto en su proximidad y la elaboración de un proyecto de parcelación del suelo para la construcción de 2.000 casas de lujo, un centro de reuniones y una área de camping. Este proyecto formaba parte de un plan de desarrollo turístico para la región, pero, ante las protestas de la comunidad, fue retirado y no se materializó. Finalmente, en 1995, el gobierno delimitó y cercó el área perteneciente al Parque.

7.2.2 Valor ambiental del parque

El PESCAN se destaca por su topografía que rompe la monotonía del paisaje local y atrae la mirada del turista. Desde su cumbre es posible contemplar Caldas Novas y la *Pousada do Rio Quente*. Hay puntos de gran belleza, como cañones, afloramiento rocoso, variada cobertura vegetal con flores silvestres y cascadas en determinadas épocas del año (véanse Fotos 7.12 y 7.13).



Foto 7.12: Vegetación y topografía del parque con vista de Caldas Novas



Foto 7.13: Uno de los cañones del PESCAN

La variedad de vegetación encontrada en las faldas y cumbre de esta sierra es representativa de la cobertura vegetal de esta región. La existencia del *Cerrado* con su diversificada vegetación constituye un patrimonio ambiental que merece ser conservado. Especies raras, plantas de ambientes rupestres, plantas pioneras, plantas de ambientes sombreados, árboles de *Florestas de Enclave*, plantas rastreras de soto-bosque, son ejemplos de la valiosa de la vegetación de la *Serra de Caldas*.

En el *Cerrado*, existe una estrecha interacción entre suelo y planta, donde uno influye en las características y comportamiento del otro. Una análisis de la vegetación ayuda a identificar las variedades de suelos, facilitando su clasificación, límites y calidades. De modo similar, el estudio de los suelos sirve para definir el porte, la frecuencia, la densidad, la ocurrencia y la importancia de cada planta dentro de los tipos de vegetación y de los nichos ecológicos. En la cumbre de la sierra es posible evidenciar estas interacciones como, por ejemplo, los campos dominados por *Canela-de-ema* (*Vellozia* sp), donde los suelos formados por diferentes rocas abriga diferentes especies de *Canela-de-ema*, separando visualmente una especie más alta de otra baja. La cobertura vegetal en su conjunto sirve de protección contra los procesos erosivos y para la estabilización de los suelos. El potencial medicinal de esta vegetación también es importante desde el punto de vista científico.

El área, además de ser una de las zonas de recarga del acuífero subterráneo que compone el estanque hidrotermal, tiene en sus vertientes diversas fuentes, cuyas aguas bajan por las pendientes, posibilitando el abastecimiento de la fauna. Las especies animales que viven allí, se refugian en las pendientes y escarpadas durante el día, circulando por la noche. Las fuentes son el único medio para la obtención de agua para diversas especies.

En el año 1998 los gestores del parque establecieron, en función del valor ambiental de las diferentes secciones, una zonificación que determinó los diferentes niveles de uso permitido, tal como se describe a continuación:

1. Zona de Protección Total

Zona donde el estado primitivo de la naturaleza queda intacto, prohibiéndose la intervención humana. Se dedica a protección integral del ecosistema, de los recursos genéticos y al seguimiento de los procesos medioambientales. No se permite la entrada del público en estas áreas y están prohibidos la construcción de carreteras, el uso de vehículos motorizados y la presencia de plantas exóticas y animales domésticos. Las actividades humanas permitidas están limitadas a la vigilancia y la investigación con propósitos científicos.

2. Zona Primitiva

Zona en la que ya ha ocurrido una intervención humana mínima. La existencia en estas áreas de ecosistemas únicos, o fenómenos naturales de gran valor científico, aconsejan el uso limitado del público con ciertos cuidados. Las actividades humanas permitidas incluyen la investigación, vigilancia y la educación medioambiental, desarrolladas de manera que no comprometan la integridad de los recursos naturales.

3. Zona de Uso Público

Zona compuesta por áreas naturales o alteradas por la acción humana y utilizadas para la gestión y disfrute del parque. En esta zona están ubicados la entrada, la administración, el centro de recepción de visitantes, el área para las actividades recreativas y las construcciones requeridas para los servicios del parque. Algunos caminos de circulación también son considerados como Zona de Uso Intensivo.

4. Zona de Uso Controlado

Zona necesaria a la administración del Parque, para la gestión de la frecuentación y la vigilancia, consistiendo en algunos caminos de circulación para el acceso de los turistas y ciertos lugares de visita.

5. Zona de Recuperación

Zona donde la acción antrópica aliada a los factores locales ha causado impactos sobre la vegetación y los suelos que justifican su recuperación por medio de una gestión activa.

7.2.3 Servicios, instalaciones, acceso y frecuentación

Los servicios prestados en el PESCAN son muy limitados y constituyen apenas la vigilancia y la visitación incipiente. La accesibilidad es buena, permitiendo un fácil acceso a coches y autocares; la circulación en su interior sólo es posible con coches pequeños o

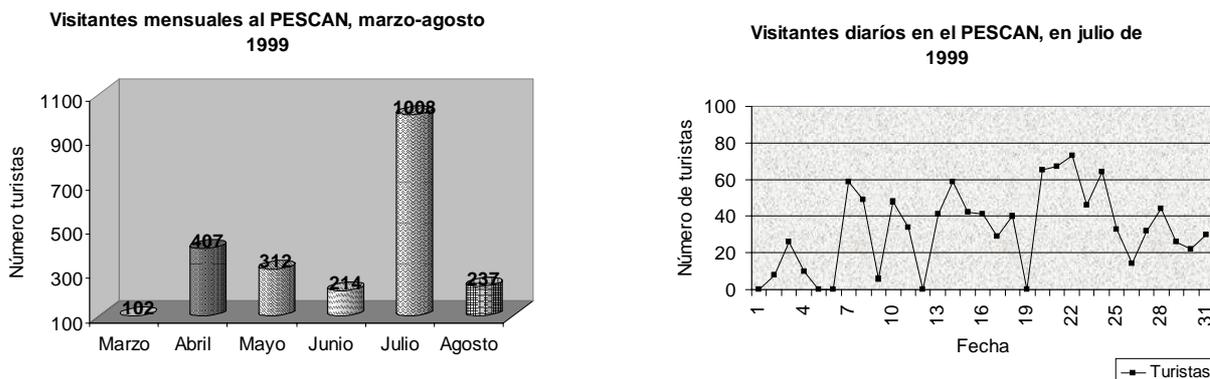
vehículos todo terreno y se limita a unos pocos caminos de tierra claramente trazados. Los principales servicios ofrecidos en el parque son: itinerarios temáticos visitados por grupos conducidos por guías; miradores con puntos escénicos singulares; y, observación de la vegetación y la vida silvestre.

En una entrevista sostenida con la ex-directora del parque, que lo dirigió cuando éste fue abierto al público en octubre de 1998, y cuando los recorridos se realizaban sin la obligación del acompañamiento por un guía, se produjo una considerable degradación debido a las escasas medidas de control impuestas por el reducido número de guardas. Como consecuencia, el parque fue cerrado al público a partir de enero de 1999. En marzo del mismo año el parque fue reabierto y las visitas fueron permitidas solamente en compañía de guías. Con el objetivo de mejorar la calidad de las informaciones dadas a los visitantes, se formaron guías entrenados en técnicas de conducción, seguridad y conocimientos básicos de conservación, conocimiento de la zona y del cuidado del medio ambiente. Fueron acreditados 26 guías que, en general, trabajan en hoteles, aunque no todos están liberados de otras tareas para llevar a los turistas al parque. A partir de esta fecha, como los paseos se permitían solamente con guía y éstos eran escasos, no se divulgó el parque para no atraer más visitantes de los que se podía atender. En julio de 2001, solamente dos guías seguían ofreciendo sus servicios, pero como poca gente se acercaba al parque, tampoco había demanda suficiente para que otros guías continuasen con esta actividad. En el balance positivo, se puede afirmar que la visita controlada ha ayudado a mantener la calidad del medio ambiente, aunque, evidentemente, la reducción de la demanda también ha contribuido.

Actualmente la visita es controlada y se realiza de la siguiente forma:

1. El turista, al llegar al parque, es llevado a un auditorio donde recibe información a través de un vídeo sobre el parque y la normativa relacionada con la visita
2. Entonces empieza a recorrer los caminos temáticos, en grupos de hasta 20 personas acompañadas de un guía. No se visitan todos los caminos del parque, las visitas se concentran en dos de ellos
3. El guía cobra por cada turista a quien acompañe

Como se ha señalado, la frecuentación del PESCAN es aún insignificante. En un período de seis meses, después de la reapertura en marzo de 1999 y hasta agosto del mismo año, solamente 2280 visitantes fueron al parque. El mes de mayor frecuentación fue julio, aunque la demanda se concentró en los fines de semana. Estos datos tan bajos pueden ser debido especialmente a la mala divulgación y de a falta de confianza de los hoteleros en la atracción del Parque que les conduce a recomendar poco la visita (véase Gráfica 7.14).

Gráfica 7.14: Frecuentación turística en el Pescan, 1999

Fuente: Elaboración propia, a partir de datos inventariados en el PESCAN.

Según el plan de gestión del PESCAN, después de las aguas termales, esta sierra constituye el principal atractivo turístico de la región. Sus bellezas naturales, su flora y fauna son muy apreciadas entre aquellos turistas que lo visitan. Aunque la presión antrópica haya empobrecido la fauna de la *Serra de Caldas*, aún es posible conseguir la conservación de lo que queda. Desde el punto de vista turístico, cuanto más eficaz sea la protección de la fauna local, mayores son las posibilidades de su avistamiento por el turista durante los circuitos.

7.2.4 Algunas reflexiones sobre la posibilidad de estimular el ecoturismo en la zona

El uso turístico del PESCAN es considerado por la comunidad local como una posibilidad de desarrollo del turismo ecológico en la región. No obstante, no se puede afirmar categóricamente que esto se convierta en una realidad sin analizar otras experiencias para identificar los condicionantes de su desarrollo exitoso.

Como podemos observar, la existencia de espacios naturales bien preservados es el mayor atractivo para el desarrollo de muchas formas alternativas del turismo, entre ellas el ecoturismo. Según Boo (1995), el ecoturismo es objeto de atención de un gran número de personas. Los gestores de áreas protegidas están intentando atraer un número cada vez mayor de visitantes a parques y reservas naturales. Comunidades próximas a las áreas protegidas están disfrutando de nuevas oportunidades de empleo en virtud del turismo; los especialistas en desarrollo rural están investigando el potencial económico del ecoturismo; y los gobiernos están considerando su potencial como fuente de ingresos. Las oficinas de turismo están empezando a crear políticas para el ecoturismo y algunas agencias privadas están evaluando la viabilidad económica de estas inversiones, mientras que los periodistas especializados están intentando captar lo que hay de más actual en este concepto y proliferan videos sobre ecoturismo. Como resultado, los turistas comprometidos con la

naturaleza se interesan cada vez más por este tipo de turismo, y están encarando esa experiencia como una forma de conocer y apreciar el medio natural.

Sin embargo, conforme nos relata Bullón (1997), desde que irrumpieron en el mercado turístico los productos vinculados al ecoturismo, comenzó a notarse un cierto desequilibrio entre las promesas que acompañaban esa clase de ofertas y la realidad de los servicios y vivencias experimentadas por los turistas una vez concretado el viaje. Esto sucedió porque, al descubrir los operadores la posibilidad de llegar a un mercado potencial sensibilizado con los problemas ambientales, muchos comenzaron a hablar de ecoturismo, pero pocos produjeron las innovaciones necesarias para llegar a diferenciarse de las ofertas tradicionales que incorporan la observación de la naturaleza como un subproducto, cuando los itinerarios pasan por atractivos de ese carácter.

El autor continúa argumentando que las condiciones del ecoturismo implican que un espacio natural satisfaga cuatro requisitos: la presencia de un área natural protegida; que se asegure una experiencia satisfactoria al visitante experimentado, que incorpore un sistema de gestión eficiente y que cumpla el principio de la sostenibilidad. Sin embargo, cabe recordar que en general la mayor parte del público que se interesa en visitar los parques naturales en Brasil, y especialmente en Goías, todavía no tienen este hábito y pocos son visitantes experimentados. La mayor parte de los turistas van al parque por curiosidad y como una actividad complementaria de media jornada.

Como podemos comprobar la presencia de una área natural protegida es el reclamo básico que necesita el ecoturismo para progresar, porque esto asegura a los posibles inversionistas y operadores turísticos que el recurso natural no correrá peligro de ser depredado por el hombre como resultado del desarrollo de otras actividades que puedan acabar con él. Es necesario que los biomas que caracterizan estas áreas protegidas tengan interés turístico, o sea, que ciertas manifestaciones de la naturaleza alcancen el rango de "atractivos" (concentración de aves; ejemplares de árboles que se destacan por su forma, tamaño o interés medicinal; animales salvajes; ríos, cascadas, lagunas y otra clase de accidentes geográficos que produzcan situaciones paisajísticas notables, etc.).

Expone Boo (op. cit.), que el impacto teórico del ecoturismo es bien conocido. Los costes potenciales son la degradación del medio ambiente, las injusticias e inestabilidades económicas, y los cambios socioculturales negativos. Los beneficios potenciales son la generación de empleos para las personas que viven cerca de las áreas protegidas y la promoción de la educación ambiental y la concienciación sobre la conservación.

Con relación al diseño del producto, Bullón (op. cit.), argumenta que el camino de la inmediatez -que es el más corto cuando se trata de incorporar nuevos productos- puede servir en los inicios de cualquier proceso; pero luego, tanto la demanda como la oferta van ganando experiencia hasta que se recupere el equilibrio, al cual todavía no se ha llegado en

el campo del turismo ecológico. Es decir, parece que, por un lado, los productores no han resuelto los perfiles generales y contenidos detallados que deben satisfacer sus ofertas y, por el otro, los consumidores tampoco han definido claramente sus exigencias de calidad en este campo.

También está claro que existen muchos puntos de intersección entre el ecoturismo y los objetivos conservacionistas. Sin embargo Boo (op. cit.), señala que uno de estos puntos que necesita atención urgente se refiere a la gestión de las áreas protegidas. Estas áreas están recibiendo un flujo cada vez mayor de turistas y aún no están preparadas para el turismo. Los parques no disponen ni de presupuestos ni de personal calificado para poder enfrentarse a nuevos retos relacionados con la gestión. Todos estos factores amenazan su conservación y una solución a la que apunta esta autora es que algunas de las amenazas podrían ser minimizadas si los beneficios potenciales del turismo fuesen reinvertidos en la conservación. Felizmente, según ella, la mayoría de los ecoturistas están dispuestos a contribuir para la conservación de las áreas que visitan. Sin embargo es preciso que hayan oportunidades para que ellos colaboren como sistemas de cobro de ingresos *in situ*, alojamientos que pertenezcan a la comunidad local y sean administrado por ella; y cooperativas de artesanado. Todo esto hace indispensable una buena planificación para implantar un sistema que funcione bien. Según Boo (op. cit.), la industria del ecoturismo solamente tendrá éxito si los recursos naturales están protegidos y esto ocurrirá si hay una gestión correcta y si los gestores de los parques y las comunidades locales asumen el papel de liderazgo en el proceso.

En esta misma línea, Bullón (op. cit.) concluye que, hasta el momento, el ecoturismo puede calificarse como una oportunidad no aprovechada. Algunos errores se deben a una mala localización de la planta turística y a instrumentos de gestión anticuados, que a veces fueron realizados sin considerar el componente turístico. En otras ocasiones, se ha cometido el error de evaluar el ecoturismo en base al preconcepto que, dada la incapacidad para controlarlo, se considera que la solución es marginarlo, restringiéndolo a las áreas de amortiguamiento (que son las menos interesantes), y prohibiéndolo en el resto de las áreas, que es donde se encuentran los verdaderos atractivos turísticos. Como consecuencia, su desarrollo se realizó sin pensar en el conjunto y en la mejor forma de aprovechar las potencialidades turísticas de esos lugares. No obstante, hay que señalar la importancia de reconocer los intereses conservacionistas en esa explosión del ecoturismo, aunque también hay que cuestionar el papel del ecoturismo como un instrumento legítimo para la preservación de la diversidad biológica y para la promoción del desarrollo sostenible.

Podemos resumir los principales condicionantes para el desarrollo del ecoturismo en el cuadro siguiente.

Principales condicionantes para el desarrollo del ecoturismo

- ⇒ Equilibrio entre las promesas que acompañan esa clase de ofertas y la realidad de los servicios y vivencias experimentadas por los turistas
- ⇒ Presencia de una área protegida que asegure una experiencia satisfactoria, que tenga un sistema de gestión eficiente y tenga en cuenta el principio de la sostenibilidad
- ⇒ Liderazgo de la población local para aprovechar los beneficios potenciales del turismo
- ⇒ Existencia de una buena planificación que asegure que el sistema funcione bien

7.3 Un balance preliminar de las perspectivas para la futura supervivencia de la actividad turística

El desarrollo del turismo en la zona de estudio está íntimamente vinculado al uso de las aguas termales. En un principio era de esperar un crecimiento del turismo de salud debido a las características termales de la región; sin embargo éste no se convirtió en el modelo turístico predominante. En la búsqueda de un mercado más amplio y con un afán de lucro a corto plazo, proliferaron las inversiones carentes de una preocupación por la conservación del medio ambiente y basadas en una explotación abusiva de los recursos termales. De este modo la iniciativa privada adoptó una estructura Fordista en un modelo turístico similar al modelo de sol y playa, donde las piscinas termales pasaron a substituir la playa. Así, con el beneplácito del gobierno local, se procedió a vender y solidificar esta imagen.

Este destino todavía no presenta características de declive debido a una serie de factores:

1. Son prácticamente nulas las opciones de desarrollar un modelo similar en un radio espacial próximo que pudiese constituir un competidor
2. La existencia de una demanda numerosa para la actual oferta masificada
3. La fuerte inversión en alojamiento ya realizada por parte del sector privado

Sin embargo ya se nota la preocupación del sector privado por diversificar la oferta de productos turísticos para atraer otros segmentos del mercado y garantizar el flujo turístico en el futuro, especialmente en baja temporada. No obstante, hasta el momento, no se había realizado ningún estudio que ayudara a determinar como se debiera reestructurar el turismo local. Por otro lado, se observa una ausencia de preparación entre los agentes implicados para conducir el desarrollo del turismo en la región, y se verifica que tampoco se han

establecido lazos fuertes entre los ciudadanos, los empresarios y el sector público. Como resultado la acogida del turista es desordenada y la gestión es espontánea, generando consecuentemente ciertas disfunciones en el destino. En el pasado, la población permanente ha sido poco crítica e incisiva en sus demandas al gobierno local, haciendo que no se implantara una oferta de ocio, aparte de las aguas termales, para el disfrute de los residentes locales. Sin embargo, hoy en día, después de que un número significativo de personas que tenían sus residencias secundarias en la región decidieran ir a vivir allí definitivamente, la demanda de otras ofertas de ocio están siendo más incisivas.

El desarrollo del ecoturismo en la zona se confirma como una opción clara para diversificar la base turística actual y garantizar un modelo turístico más sostenible. Sin embargo, solamente a partir de una planificación que adopte una estrategia de desarrollo turístico a largo plazo, será posible evaluar y hacer viable esta forma alternativa de turismo en Caldas Novas. Este tema será tratado más adelante en la Sección III después del necesario análisis de las motivaciones del turista y su actitud ante los espacios naturales en el Capítulo 8 y del desarrollo del municipio de Caldas Novas y la estructura del gobierno local tratados en el Capítulo 9.

