

El turisme rural comunitari de l'Amèrica Llatina busca aliances a Catalunya

Entre el 20 i el 29 d'octubre, Catalunya ha acollit una trobada promoguda per l'organització Alba Sud, que ha aplegat representants de tour-operadores comunitàries del Salvador, Nicaragua, Costa Rica, el Brasil, l'Argentina, Xile, el Perú i Bolívia. Sota el títol 'La comercialització del turisme rural comunitari a Amèrica Llatina', la iniciativa s'ha dedicat a promoure l'intercanvi d'experiències i enfortir els vincles comercials entre operadores de turisme comunitari llatinoamericanes i agències de turisme a Catalunya.

Ernest Cañada i Mariona Ortiz
quadernsdillacrua@setmanaridirecta.cat

Els darrers anys, moltes iniciatives comunitàries han fet esforços importants per millorar les seves infraestructures i formar-se per dur a terme una activitat turística. Però els resultats no sempre han estat recixits. Una de les dificultats principals per a aquestes experiències és aconseguir prou flux de visitants per compensar econòmicament les inversions. Tot i així, també és cert que nombroses organitzacions camperoles i indígenes estan aconseguint complementar i ampliar els seus ingressos a través del turisme, tal com van detallar les representants de les vuit tour-operadores participants a la trobada que es va fer a la Casa de Cultura de Sant Cugat del Vallès el dilluns 21 d'octubre.

La comercialització, peça clau

Hi ha comunitats i cooperatives que han aconseguit vendre la seva oferta directament, tant a la població dels seus països com a estrangeres que s'hi troben de visita. En aquest sentit, Flora Acevedo, professora de la carrera de Turisme Sostenible de la Universitat Autònoma de Nicaragua (UNAN-Managua) i representant de la tour-operadora Exode-Nicaragua, va insistir que no s'ha de perdre de vista la importància del mercat nacional per a la consolidació del turisme rural comunitari (TRC). Perquè "és una clientela propera,

que pot venir durant bona part de l'any i que pot establir relacions de complicitat amb moltes iniciatives, comprant-los les seves produccions, a més de fer turisme", va explicar.

En d'altres casos, les comunitats camperoles o indígenes han intentat arribar a acords amb tour-operadores o agències convencionals. El principi no ha estat fàcil, arran del funcionament de moltes empreses privades –que no respecten els acords i les maneres de funcionar de les comunitats– o perquè no veuen la singularitat d'aquesta oferta i no saben com vendre-la a la seva clientela. O, també, per les dificultats logístiques d'alguns projectes

Un dels pilars d'aquest tipus de turisme és la voluntat de control de l'activitat per part de les comunitats

de TRC que tenen un accés difícil o molt car. Sigui com sigui, per consolidar la comercialització d'aquest tipus d'oferta comunitària, ha calgut disposar d'estructures comercials pròpies o aliances estables amb algunes empreses de confiança.

A alguns països, les xarxes de coordinació de diferents iniciatives comunitàries han jugat un paper protagonista en la posada en marxa de noves formes de comercialització. És el cas, per exemple, de la Red Tusoco, de Bolívia, tal com va explicar el seu coor-



dinador, Sandro Saravia. A d'altres països, les necessitats de la gestió quotidiana del turisme han dut les comunitats a crear les seves pròpies empreses, que són autònomes en la gestió, però estan sota el control estratègic d'algun grup. És el cas de l'empresa Runa Tupari, de l'Equador, vinculada a la Unió d'Organitzacions Camperoles Indígenes de Cotacachi (UNORCAC). Christian Garzón explicava que "aquesta divisió d'estructures, sempre sota control polític de l'UNORCAC", els havia permès "créixer i incrementar el volum de vendes". Un altre tipus de comercialització és el que han dut a terme algunes ONG, que han assumit les tasques de comercialització del TRC com a part de les seves funcions. És el cas de Travolution a Xile, com va relatar el seu responsable comercial José Gerstle. Finalment, a d'altres indrets, les comunitats organitzades han pogut construir aliances amb empreses privades, amb les quals han establert relacions de confiança i poden treballar a llarg termini. Això passa, per exemple, al Salvador, on la tour-operadora familiar Toururales ha establert una aliança amb la Mesa Nacional de TRC

d'aquest país i s'encarrega d'organitzar circuits turístics involucrant diverses iniciatives, explica Roxana Flamenco, la seva propietària.

Una aposta pel control comunitari

Durant les presentacions públiques de les diferents tour-operadores llatinoamericanes, va quedar clar que el concepte de turisme comunitari comú a totes les experiències inclou com a pilars fonamentals la voluntat de control de l'activitat turística per part de les comunitats, que s'organitzen de maneres diverses segons els llocs, i la preservació de la seva riquesa natural i cultural. "El TRC ha ajudat les poblacions a tenir un control efectiu sobre el territori i sobre els recursos", valorava Rosa Maria Martins, de Red TUCUM, Brasil. "Molta gent es veia obligada a vendre les terres per la pressió de les grans empreses i per la dificultat de guanyar-se la vida només amb una activitat productiva".

Amb les iniciatives de TRC, d'una banda, s'ha aconseguit diversificar les activitats productives i complementar els ingressos tradicionals vinculats a l'agricultura, la ramaderia, la pesca, l'ar-



tesania o la gestió forestal i, de l'altra, s'està estenent un model que procura explotar els recursos buscant la sostenibilitat i la cura de l'entorn. Com explicava Madelyn Castro, representant de l'organització costa-riquenya Actuar: "Els projectes de turisme rural comunitari sorgeixen de la necessitat de generar alternatives per sobreviure en contextos de pobresa, però sempre són una activitat complementària a les altres activitats quotidianes del camp. És el turisme qui s'adapta a l'entorn i no l'entorn que canvia a causa del turisme".

D'altra banda, les poblacions han desenvolupat una consciència mediambiental més forta i també han començat a desenvolupar alternatives més justes davant el model de desenvolupament actual. Així doncs, "la majoria de projectes reinverteixen els guanys en benefici de la comunitat i estan enfortint el teixit social i el capital humà", explicava Sandro Sanabria, de la xarxa TUSOCO de Bolívia. La formació tècnica i política també és present a molts dels projectes de TRC com una manera d'augmentar la qualitat del producte que ofereixen, però també de donar formació a la població

local. Això, sumat a la revaloració de la cultura pròpia, ha comportat un augment de l'autoestima individual i col·lectiva. És especialment rellevant l'impuls que ha donat el TRC a la millora de les condicions de vida de les dones, "que són les que, principalment, sostenen aquest tipus de projectes i més se'n beneficien", tal com va argumentar Flora Acevedo.

Per consolidar la comercialització d'oferta comunitària, ha calgut disposar d'estructures comercials pròpies o aliances estables amb algunes empreses

Un dels grans atractius d'aquest tipus d'oferta és que les visitants poden conèixer, de la mà de la gent que viu i treballa a les zones rurals, els entorns naturals, les feines quotidianes a què es dediquen, les diferents expressions culturals. O bé poden accedir a indrets poc freqüentats,



lluny de l'oferta tradicional. A més, la turista sap que bona part de les seves despeses es queden a la població i, per tant, els ingressos es redistribueixen molt més que amb les ofertes tradicionals. Christian Garzón, gerent de l'empresa comunitària Runa Tupari, de l'Equador, explicava clarament aquesta voluntat d'ampliar el nombre de persones que se'n beneficien quan defensava la idea "que els turistes no es concentrin a unes poques comunitats i cases, sinó que molt pocs turistes es distribueixin cada vegada a més llocs", fet que evitaria que aquesta via de diversificació econòmica quedés en poques mans.

La necessitat de clarificar

Durant les jornades que es van fer a Sant Cugat, un membre del públic va qüestionar si no hi havia massa semblances entre aquestes formes de fer turisme i les accions solidàries i si no calia més clarificació. És cert que, tradicionalment, algunes ONG europees i nord-americanes han organitzat viatges solidaris per conèixer i visitar

A la trobada que es va fer a la Casa de Cultura de Sant Cugat del Vallès, hi van participar vuit tour-operadores comunitàries

- Robert Bonet

comunitats rurals de l'Amèrica Llatina com a forma de sensibilització i expressió de compromís amb elles. Sense negar-ne la importància, o la de diverses formes de voluntariat, que entre altres coses també han ajudat les comunitats a formar-se en l'atenció a les seves visitants, les participants de la trobada van coincidir a valorar que la construcció d'alternatives econòmiques que ajudin a diversificar els ingressos de les famílies rurals no pot dependre d'aquest tipus de propostes, que inevitablement són molt petites. Per altra banda, Roxana Flamenca, gestora de Toururales, afirmava que "no es pot ser subjecte permanent de la solidaritat d'altres". Per tant, si algunes comunitats adopten aquesta via econòmica no pot ser venent pobresa, sinó sobre la base d'una oferta interessant i atractiva en si mateixa. I això implica assumir el repte de construir estructures comercials que puguin generar alternatives econòmiques reals, sense que les comunitats perdin capacitat de control sobre aquesta activitat.

Ampliant vincles a Catalunya

Un dels objectius de la trobada de tour-operadores comunitàries ha estat enfortir els llaços comercials dels projectes de turisme rural comunitari amb agències de Catalunya, tal com han fet a d'altres països com Alemanya, Holanda, Anglaterra o França. Per facilitar-ho, el dia 25 d'octubre es va organitzar un *workshop* a l'Escola de Turisme i Hoteleria de Barcelona (CETT) –promogut per Alba Sud, la Unió Catalana d'Agències Especialitzades (UCAVE) i el mateix CETT–, que va comptar amb l'assistència de catorze agències, majoritàriament de petites dimensions.

La trobada també ha servit perquè les estudiants de turisme del CETT i de l'IES Escola

d'Hoteleria i Turisme de Barcelona coneguessin com funciona el TRC i com s'ho fan les comunitats per incorporar aquest nou tipus de servei entre les activitats econòmiques tradicionals. Així mateix, s'han establert canals perquè estudiants del CETT puguin fer pràctiques o els seus treballs de final de carrera amb les tour-operadores comunitàries llatinoamericanes.

Finalment, la visita a diferents entitats, ajuntaments i empreses d'arreu de Catalunya (Sant Cugat, Granollers, Olot, Sant Sadurn d'Anoia o el Vendrell) ha permès establir una sèrie de complicitats amb professionals que poden assessorar i enfortir la capacitat de comercialització del TRC.