



Concesiones Turísticas en Áreas Protegidas

Jim Barborak

Co-Director, Centro de Manejo y Capacitación en Áreas Protegidas

Universidad Estatal de Colorado

jim.barborak@colostate.edu

El panorama

- La mayoría de las áreas protegidas en América Latina no cumplen con sus objetivos y tienen muchas y variadas amenazas y debilidades
- La cantidad de visitantes nacionales e internacionales a muchas áreas protegidas esta en aumento en America Latina y otras regiones en desarrollo
- Las alianzas publicas-publicas, publicas-privadas, y privadas-privadas pueden mejorar la gestión de áreas protegidas

Algunas realidades regionales

- Muchas áreas protegidas de la región son subutilizadas y no cumplen con su potencial uso público y de generar empleo y actividad económica
- ONGs, gobiernos, y comunidades a veces no son los mejores empresarios y no manejan ciertos aspectos con eficacia, eficiencia o con altos niveles de servicio
- Hay presión por parte de comunidades, cámaras, empresarios, secretarías de turismo y otros actores de abrir las áreas protegidas a más actividades turísticas generadoras de empleo y divisas
- Hay posibilidades de inversión por parte del sector empresarial y ONGs que pueden ser buenos aliados—pero tenemos que estar abiertos a romper paradigmas!

Opciones Institucionales

- Ante la ineficiencia del estado para manejar servicios turísticos y la reducción en el tamaño del aparato estatal, el manejo de AA.PP. nacionales debe pasar a manos de ONGs, comunidades, empresas, y gobiernos regionales y locales?
- Cuál marco institucional es lo mas apropiado para la red cada vez mas grande de áreas protegidas publicas y privadas?

Las alianzas estratégicas son vitales para el éxito de las AA.PP.

- Hay que involucrar a grupos interesados y agencias gubernamentales, ONGs, empresarios, universidades en el proceso de planificación y gestión de AA.PP.
- Así es más probable lograr los fondos, asistencia técnica, alianzas institucionales, y apoyo política y de la sociedad civil para manejar adecuadamente las AA.PP.

El Abanico de Opciones Institucionales

- Manejo por agencias gubernamentales
- Manejo por paraestatales
- Manejo por ONGs
- Manejo por universidades
- Manejo por propietarios privados
- Manejo por étnias y comunidades
- Manejo por empresas

Nota: Uno puede (y normalmente debe) usar varios de estos en un solo sitio!

El concepto de co-manejo

- Ninguna agencia pública u organización privada es capaz de manejar una AA.PP. en forma unitaria
- Mas grande y complicado que sea el manejo del AA.PP, mas actores son requeridos
- Las áreas protegidas que mejor funcionan normalmente involucran varios actores y alianzas públicos y privados
- Debe haber una definición de la agencia responsable para el manejo de un parque o reserva
- También debe haber un mecanismo permanente de participación de actores claves públicos y privados

Cual marco institucional es el mas eficaz para una AA.PP.?

- ▶ Depende de la realidad nacional y local, la categoría de manejo, la complejidad de manejo del área, su tamaño, y otros factores situacionales.
- ▶ Acuerdos de comanejo entre una sola entidad del estado y una sola ONG o comunidad para el manejo total de una reserva normalmente no es lo mas adecuado!
- ▶ Lo más grande y complicado que sea una ANP o un sistema de APs y su manejo, mas importante se hace usar un abanico de opciones institucionales
- ▶ Acuerdos de comanejo normalmente no deben ser permanentes y deben ser sujetos a revocatoria o modificación.

Mamiraua, Brasil: RBM y Pat. Mundial



Maravilla del Mundo...y ejemplo de cogestion



Poas, C.R.: Cruz Roja, Fundacion regional, grupo de guías, y concesionario



Ejemplos en Galápagos



Diferentes tipos de concesiones y permisos turísticos en AA.PP.



Lo mas común: servicios de guías





Estudio de mejores practicas en alianzas para manejo turismo en AA.PP.

Se ha identificado cinco áreas clave que hay que considerar para concesiones exitosas:

- Calificaciones de oferentes
- Responsabilidades legales
- Responsabilidades financieros
- Responsabilidades ambientales
- Responsabilidades sociales

Preguntas Clave sobre Concesiones

Calificaciones de Concesionarios

- Que tipo de entidad legal es creada: compañía privada, consorcio, fideicomiso, individuo, etc.?
- Como asegurar que el concesionario tiene suficiente experiencia y capital?

Preguntas Clave sobre Concesiones

Aspectos Legales

- Que es el dueño de la tierra y la infraestructura?
- Quien retiene control de mejoras e inversiones hechos?
- Como se manejan imprevistos?
- Quien se responsabiliza por usuarios o visitantes en caso de querellas?
- Como se regulan y controlan transacciones?
- Que son las consecuencias de la terminación del contrato?

Mas Preguntas Importantes Que Hacer

Aspectos Financieros

- Cuanto dura la concesión?
- Como es el proceso de renovación?
- Que tipo de pago hace el concesionario? Sobre ingresos brutos, netos, # usuarios?
- Si hay una licitación como se asegura que gana la mejor oferta en todo sentido?
- Como se asegura que el ganador procede con lo ofrecido?
- Cuales son las consecuencias de dañar al ambiente o no cumplir con el contrato?
- Bajo que condiciones se puede terminar en forma anticipada el contrato?

Otras preguntas importantes

Aspectos Ambientales

- Como asegurar que en el desarrollo y operación se cumplen con estándares ambientales?
- Cuales son las consecuencias al concesionario de no cumplir con estándares ambientales?

Aspectos Sociales y Equidad

- Como se aseguran beneficios para comunidades locales?
- Como se mantienen y monitorean estos beneficios?

Duración del acuerdo

- El periodo de vigencia del contrato depende del tipo de contratista y su nivel de experiencia, historia de operación exitosa y nivel de inversión y riesgo asumido.
- La mayoría de los acuerdos contienen cláusulas sobre la renovación.
- Promedio encontrado: 10 años; máximo 60 años!

Concesiones en AP en Argentina

- Servicios de excursiones, alimentación, campamentos, etc. surgidos de concurso público.
- Los adjudicatarios tienen contrato que fija características del servicio, las obligaciones del concesionario, el canon a abonar, el plazo de concesión y otros aspectos.
- Los servicios que implican inversiones de magnitud alta, se adjudican por procesos de licitación pública.
- Los concesionarios abonan a la APN un canon en función de la rentabilidad de los servicios con importe mínimo y como porcentaje de ingresos brutos (alrededor del 5%)



Políticas de Concesiones en APs en Argentina (cont.)

- El plazo de concesión se fija de modo acorde a la magnitud de la inversión necesaria y los plazos necesarios para su recuperación.
- Salvo casos excepcionales los servicios se instalan en tierras públicas, previendo en consecuencia que la infraestructura construida por el concesionario queda de propiedad del Estado una vez que finaliza el plazo de concesión.
- Es habitual prever mecanismos de prórroga del contrato original, condicionados a que se presten buenos servicios y a que el concesionario concrete un plan de inversiones adicional

Procesos de licitación



REQUEST FOR PROPOSALS

REQUEST FOR PROPOSALS ISSUED BY
SOUTH AFRICAN NATIONAL PARKS IN RESPECT OF THE
PROPOSED PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP PROJECT FOR
THE LAKE DARLINGTON CONCESSION IN THE ADDO
ELEPHANT NATIONAL PARK



África es líder en alianzas para gestión de AA.PP. entre comunidades locales e indígenas y grandes empresas!

Muchas gracias!

