

ÍNDICE DE CONTENIDO

I. ANTECEDENTES	1
2. OBJETIVOS	5
2.1 Objetivos General	5
2.2 Objetivos Específicos	5
3. METODOLOGÍAS EMPLEADAS	5
3.1 Revisión Fuentes primarias	5
3.2 Revisión de Fuentes Secundarias	6
3.3 Elaboración de la propuesta para la propuesta se siguieron los siguientes pasos	6
4. EVALUACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO DE LA LAGUNA MOA	6
4.1 Potencial turístico de la Laguna Moa	6
4.2 Oferta de ecoturismo dentro de la TCO Tacana I	7
4.3 Perfil y características de los mercados turísticos nacionales e internacionales para la nueva oferta de ecoturismo	11
4.4 Propuesta de productos turístico diseñados en función a los mercados prioritarios	11
5. CONCLUSIONES	17
6. RECOMENDACIONES	17



CUADERNILLO TÉCNICO N°. 14

Evaluación de la Laguna Moa como producto turístico complementario al Jardín Botánico

1. ANTECEDENTES

Programa Integral Biológico Turístico – Jardín Botánico Tumupasa PIBT-JB Tumupasa, a través del proyecto “Elaboración de Productos turísticos y definición de mercados del Jardín Botánico de Tumupasa” tiene como objetivo principal definir el aprovechamiento racional y valorización de los atractivos turísticos de las dos áreas enmarcadas dentro del “Jardín Botánico”: el Jardín como tal y el espacio destinado al Centro de Interpretación.

Durante la investigación se añade el producto Laguna Moa, como parte fundamental para potenciar turísticamente el área, es por ello que su evaluación, como producto turístico complementario al Jardín Botánico busca proyectar a la Laguna Moa como un recurso competitivo, capaz de insertarse a la oferta del destino Madidi – Pampas y ser el producto que vincule los intereses científicos y de salud con la práctica de actividades ecoturísticas. Por otro lado, cabe señalar que la Laguna Moa se encuentra ubicada en un área fuera de la influencia de las áreas principales del Jardín Botánico, pero tanto la laguna como las comunidades aledañas representan un alto potencial turístico, por este motivo se hace necesario un tratamiento de producto complementario, para asegurar otros segmentos de turismo además del Centro de Interpretación Jardín Botánico y de las Torres de Observación de Aves (Ver figuras 1 y 2).

Figura 1. Laguna Moca, Consultores y responsable de turismo de CIPTA



Fuente: Consultora QUIMSA, 2013.

Figura 2. Laguna Moca. Miembros de la Comunidad de Copacabana



Fuente: Consultora QUIMISA, 2013.

Figura 3 Mapa de ubicación del área de influencia de la Laguna Moa



Fuente Consultora QUIMSA, 2013

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General

Evaluar la Laguna Moa como producto turístico que permita la inserción efectiva de Tumupasa y su área de influencia del PIBT-JB, en la oferta turística regional y nacional, orientada a la demanda efectiva y potencial en el marco de una acción consensuada con las comunidades locales.

2.2 Objetivos Específicos

- Analizar y evaluar técnicamente el potencial turístico de la laguna Moa
- Complementar y diversificar la oferta de ecoturismo dentro de la TCO TACANA I.
- Establecer y definir el perfil y características de los mercados turísticos prioritarios tanto efectivos como potenciales nacionales e internacionales apropiados para la nueva oferta de ecoturismo.
- Diseñar los productos turísticos en función a los mercados prioritarios (Definición conceptual, actividades, aspectos operativos, tiempos, estimación de costos de operación, etc.).

3. METODOLOGÍAS EMPLEADAS

La metodología desarrollada para la presente evaluación utilizó el método descriptivo analítico y el marco lógico como herramienta útil para poder comprender la problemática existente en la Comunidad de Copacabana y además la inserción y trabajo conjunto que el proyecto “Laguna Moa” debe tener con el Jardín Botánico.

3.1 Revisión de fuentes primarias:

- a) Proyectos de Emprendimiento de Turismo de Base Comunitaria implementados en la zona.
- b) Estadísticas de ingreso de visitantes al Parque Nacional Madidi.
- c) Proyectos realizados en la zona o su área de influencia de Tumupasa o que haya realizado la TCO Tacana I.
- d) Proyectos de Ecoturismo realizados en la zona de influencia.
- e) Sondeos a expertos y operadores de turismo que venden el producto Madidi.

3.2 Revisión de Fuentes Secundarias:

- a) Estudio de mercado, donde se realizaron encuestas orientadas a las propuestas iniciales sobre posibles productos que se podían insertar en una de las áreas señaladas de acuerdo ordenamiento territorial.
- b) Apuntes prestados de la biblioteca de la TCO Tacana en Tumupasa.

3.3 Elaboración de la propuesta: Para la propuesta se siguieron los siguientes pasos:

- a) Inventariación de atractivos turísticos.
- b) Propuestas de habilitación de infraestructura.
- c) Estudio de suelos para comprobar su factibilidad.
- d) Evaluación de alternativas y elección para desarrollo de la propuesta.

4. EVALUACIÓN DEL POTENCIAL TURÍSTICO DE LA LAGUNA MOA

4.1 Potencial turístico de la Laguna Moa

La Laguna Moa es un reservorio de agua formado por los aportes de los ríos que tienen su origen en la serranía de Mamuque, a un costado del río Beni. En época seca se encuentra en su nivel más bajo con una superficie de 10.093.80 Ha. y un perímetro de 146.6 km.; en época de lluvias se une con la Laguna Sayuba y abarca una superficie de 15079.6 has con un perímetro de 191.2 km.

La mayor profundidad es de 5 metros. La temperatura media es de 27°C, la humedad relativa es del 85% en época de lluvia y de 75% en época seca. La temporada de lluvias es de noviembre a marzo y la temporada seca es de abril a octubre. La Laguna Moa pertenece a los municipios de San Buenaventura y de Ixiamas (ambos la reclaman), sin embargo la población que ocupa este territorio es Tacana que forma parte de ambos municipios.

La laguna se encuentra a 55 Km. de Rurrenabaque y 60 Km. de Ixiamas. El mejor acceso es por el río Beni, a través de la comunidad de Copacabana. También se puede ingresar por la comunidad Tres hermanos, pero realizando caminatas, estos senderos no tienen señalización. (Ver Figura 4).

Figura 4. Acceso a la Laguna Moa



Fuente: Consultora QUIMSA, 2013.

Por lo que respecta a los servicios básicos, hay que notar que la zona tiene muchas carencias, puesto que hospital, posta sanitaria, policía, negocios, registro civil y escuela se encuentran sólo en San Buenaventura y Rurrenabaque. De igual manera el transporte público accede hasta Rurrenabaque-San Buenaventura, como los sitios más cercanos.

La zona no cuenta con agua potable, energía eléctrica y alcantarillado, la señal telefónica solo tiene acceso en algunas partes del acceso a la Laguna. La planta turística es prácticamente nula, no existen agencias de viajes, operadores de turismo, traductores, porteadores o cocineros que operen esta ruta comercialmente. Aunque todo eso se puede encontrar en Rurrenabaque-San Buenaventura. Sólo existe la disponibilidad de dos comunarios para el posible guiaje, que son miembros de la comunidad principal.

4.2 Oferta de ecoturismo dentro de la TCO Tacana I.

El destino *Madidi* – Pampas, se encuentra situado en los departamentos de La Paz y Beni. Gran parte del territorio está protegido por el Parque Nacional y Área Natural de Manejo Integrado Madidi. El área de Las Pampas de Santa Rosa tiene una figura de protección a nivel municipal. El destino abarca tres municipios como puntos de distribución de turistas y varias poblaciones inmersas en sus rutas y destinos: Rurrenabaque, San Buenaventura y Santa Rosa del Yacuma. Se caracteriza por tener uno de los parques con más biodiversidad, en flora y fauna así como en pisos ecológicos en

el mundo, que alberga etnias comunitarias en su territorio. Fue declarado por la revista *National Geographic* como una de las zonas con más biodiversidad del planeta y uno de los 20 lugares con mayor interés turístico a nivel mundial. Estas condiciones definen “Parque Madidi – Selva” y vista de animales en “Pampas”.

Las condiciones de operación en Selva y Pampas son diferentes, la primera presenta una figura de protección de un área protegida, requiere licencias de funcionamiento para su operación; la segunda ha venido trabajando la conservación a partir de la declaratoria de área protegida municipal, pero se caracteriza por buscar la mayor interactividad con la fauna al menor precio posible. La laguna Moa tiene un amplio potencial para operar segmentos interesados tanto en fauna como flora (Ver Figuras 5 y 6), por contar con espacios aptos para la explicación de la selva, la propia laguna y el área pantanosa; así como la apreciación de algunas especies de lagartos, aves e insectos. La planificación correcta y la determinación de los servicios pueden canalizar segmentos de interés especial, aprendiendo además de la experiencia de operación en Pampas y Selva.

El acceso fluvial a la Laguna Moa constituye por sí mismo un atractivo turístico. Se lo puede realizar desde Rurrenabaque por el río Beni, hasta la comunidad de Copacabana, (alrededor de 5 horas), hacerlo toma casi el mismo tiempo que ir desde Rurrenabaque a Pampas o a la Selva-Madidi. Estas condiciones hacen de Laguna Moa un atractivo capaz de competir en términos de recursos de fauna, flora, paisaje y paseos frente a los otros productos de la región.

Figura 5. Fauna de la Laguna Moa



Fuente: Consultora QUIMSA, 2013.

Figura 6. Desembarcadero de la Laguna Moa



Fuente: Consultora QUIMSA, 2013.

El resultado del Estudio de mercado y el de potencialidad turística, estableció 5 productos principales, que surgen a partir de la identificación de las vocaciones del sitio, el perfil del turista al que se dirige y las actividades relacionadas que se puede ofrecer.

Para identificar los productos principales se utilizaron los criterios de ubicación y posibilidades de acceso; el entorno de los productos, comunidades cercanas, infraestructura, servicios, etc; competitividad. La concepción de los productos turísticos de la Laguna Moa ha tomado en cuenta también la “esencia” de la zona y el equilibrio con las comunidades indígenas adyacentes. El elemento que caracteriza el área es el “agua”, no solo por laguna Moa, sino también por los diferentes arroyos en sus alrededores y el mismo Río Beni. Pero también es necesario considerar que en este entorno conviven los cuatro elementos: aire, agua, tierra y fuego, que hacen posible que aún exista la “vida natural”.

4.3 Perfil y características de los mercados turísticos nacionales e internacionales para la nueva oferta de ecoturismo.

- 4.3.1 Perfil 1.-** Se espera que el flujo de turistas para la Laguna Moa esté compuesto en su mayoría por extranjeros, provenientes del centro y norte de Europa, en su mayoría jóvenes entre 20 y 30 años de edad, de ambos sexos sin distinción, interesados en los avistamientos de fauna y flora amazónica, en conocer áreas protegidas. Con una capacidad de gasto de USD 80.- por día, interesados en un máximo de cinco días de tour.
- 4.3.2 Perfil 2.-** Otro perfil con un presupuesto de USD 40.- por día, está compuesto por israelitas y latinoamericanos, jóvenes, de ambos sexos sin distinción, interesados principalmente en caminatas, senderos, avistamientos de fauna silvestre e interesados en visitar e interactuar con comunidades indígenas.
- 4.3.3 Perfil 3.-** Es el más heterogéneo, con un alto índice de personas mayores de 50 años, es el interesado en la medicina natural o en medicinas alternativas. Es un perfil con alto valor adquisitivo, con una capacidad de gasto de USD 400.- por día, pero es también un perfil exigente con la calidad del producto y de los servicios.

4.4 Propuesta de productos turístico diseñados en función a los mercados prioritarios

La presente propuesta de productos turísticos para la Laguna Moa, se realiza con fundamento en el estudio de mercado, la vocación de la zona y la continuidad que debe existir sobre el posicionamiento del producto Madidi – Pampas, ya existente y principal atrayente a esta zona.

Figura 8. Elementos en base a los cuales se definió la imagen de marca



Fuente: Consultora QUIMSA, 2013

4.4.1 Producto 1:

4 elementos – “La vida comienza aquí”

Área de desarrollo: Se encuentra fusionado al Centro de Interpretación “Anu Yawa”, además de la propuesta del albergue ecológico “Matusa”, que se construirá en la misma comunidad de Copacabana.

Vocación: Naturaleza, Aventura e Interpretación Ambiental

Descripción del producto: La visita inicia en “Anu Yawa” (Jardín Botánico de Tumupasa), y mostrará al público una conjunción de elementos que permiten completar la visita del turista, y además conocer Tumupasa, considerada “El cielo de la Amazonía” por sus espectaculares vistas, y realizar un recorrido desde allí hacia “Matusa”, 3 horas sobre el Río Beni hasta llegar a la comunidad de Copacabana, donde inicia la aventura para disfrutar de paisajes insólitos y un reservorio de lagartos, que hasta su encuentro nos hará sentir los 4 elementos de la vida.

Duración: 4 días/ 3 noches

Actividades: Navegación, caminatas, observación de flora y fauna endémica, observación de lagartos y observación de aves

4.4.2 Producto 2:

Emprendimiento de Turismo Comunitario “Matusa”

Área de desarrollo: El emprendimiento que se propone es en la comunidad de Copacabana, que se encuentra entre el Municipio de San Buenaventura e Ixiamas.

Vocación: Naturaleza y Aventura.

Descripción del producto: El Emprendimiento de turismo de base Comunitario “Matusa”, cuenta con una oferta completa de servicios turísticos que permiten realizar la práctica del ECOTURISMO a través de recorridos temáticos, técnicas de conservación de especies de flora y fauna, y acceder a uno de los lugares más insólitos del mundo donde hay la presencia de un nido de lagartos, en medio de una naturaleza con gran diversidad, como es Laguna Moa.

El complemento a ello es conocer la cultura Tacana, que no solo se hará a través del Centro de Interpretación, sino también a través de la misma comunidad que atenderá los servicios requeridos por el visitante.

Duración: 3 días/ 2 noches

Actividades: Recreación, observación de flora y fauna endémica, caminatas, conocimiento de cultura local, gastronomía local.

MATUSA

Figura 9. Fauna de "Matusa"



Fuente: Consultora QUIMSA, 2014.

4.4.3 Producto 3:

Explorando la naturaleza escondida - *Solo para aventureros*

Área de desarrollo: Este producto permite fusionar los atractivos turísticos del Municipio de San Buenaventura, ya que inicia en la comunidad de Tres Hermanos, hasta arribar a la comunidad de Copacabana, donde se encontraría el Emprendimiento “Matusa” (Ver la figura 7).

Vocación: Naturaleza, aventura, exploración, cultural y observación de flora y fauna endémica.

Descripción del producto: Una de las mayores fortalezas del área es la naturaleza exuberante que rodean todas las comunidades Tacana, pudiendo de esta forma mostrar escenarios auténticos ante los ojos de los turistas. En este producto en especial, lo importante es el trekking que se realiza, que es netamente de exploración, aunque se encuentre delimitado y señalizada la ruta, debido a las temporadas que hacen que los caminos siempre luzcan distintos, además de la flora que también crece y cambia el panorama, por tanto cada temporada tendrá su encanto para realizar esta caminata.

Otro de los factores importantes será realizar el camping en medio de la selva, en medio de la naturaleza misma, las rutas identificadas permitirán que se realice este camping solo por una noche.

Duración: 4 días/ 3 noches

Actividades: Caminatas, camping, observación de flora y fauna endémica.

Figura 10. Ordenamiento territorial turístico de la laguna Moa



Fuente: Consultora QUIMSA, 2014.

4.4.4 Producto 4:

Conociendo a los Tacanas - *Cultura Viva*

Área de desarrollo: Este producto permite conocer dos comunidades pertenecientes a la TCO Tacana, que son Copacabana y Cachichira.

Vocación: Naturaleza, cultura, artesanía, observación de flora y fauna.

Descripción del producto: El PIBT-JB Tumupasa, tiene como punto central de operaciones a Tumupasa considerada cuna de la cultura Tacana y a partir de ello,

toda la proyección que se realice siempre involucrará la participación de las comunidades en la mayor proporción posible.

Las comunidades que se encuentran en la ruta del Río Beni, son parte de esta cultura y conservan sus tradiciones y forma de vida intactas, mostrando que realmente se puede vivir en medio de la naturaleza. En este sentido la participación de Cachichira será para mostrar el trabajo artesanal que realizan con el cuero de lagarto y el tejido en el marico. La visita a esta comunidad permitirá conocer a los Tacanas en cuanto a su forma de vida, su alimentación, sus actividades, pudiendo ser transmitido durante el día de su visita.

Duración: 3 días/ 2 noches

Actividades: Conocimiento de cultura ancestral, participación en la elaboración de artesanías.

4.4.5 Producto 5:

Pescador por un día - *Conociendo técnicas tacanas de pesca*

Área de desarrollo: Este producto se desarrollará a orillas de la comunidad Copacabana.

Vocación: Pesca, cultura, naturaleza, observación de flora y fauna.

Descripción del producto: Este producto tiene como actividad principal la realización de pesca en el Río Beni y a orillas de arroyos cercanos a la comunidad de Copacabana. Su realización permitirá un intercambio cultural directo con la actividad de pesca que ellos realizan para su alimentación.

Esta actividad se combinará con visitas al sitio principal que es Laguna Moa.

Duración: 3 días/ 2 noches

Aunque la actividad señala ser por un día, se requiere de preparación y de acuerdo al itinerario, el segundo día se madrugará para dirigirse hasta el sitio indicado.

Actividades: Pesca y conocimientos de técnicas ancestrales

5. CONCLUSIONES

- El potencial turístico que presenta la Laguna Moa es alto y bien puede ayudar a posicionar al Jardín Botánico de Tumupasa como un producto integral complementario en la triangulación SALUD – CIENCIA - RECREACIÓN, pese a que las condiciones actuales de operación son prácticamente inexistentes.
- La presencia de comunidades en la TCO Tacana I con y sin experiencia turística representan un potencial para desarrollar a futuro.
- Es necesario aprovechar de la coyuntura de que las expectativas de los visitantes en la zona no son cubiertas al 100%, a sus visitas les falta conocer más la riqueza de la zona, recursos de interpretación, mayores y mejores servicios.
- El avistamiento de fauna es lo más importante dentro de la oferta turística de la laguna. No obstante, los visitantes se van de la zona sin conocer la cultura tacana y la medicina tradicional.

6. RECOMENDACIONES

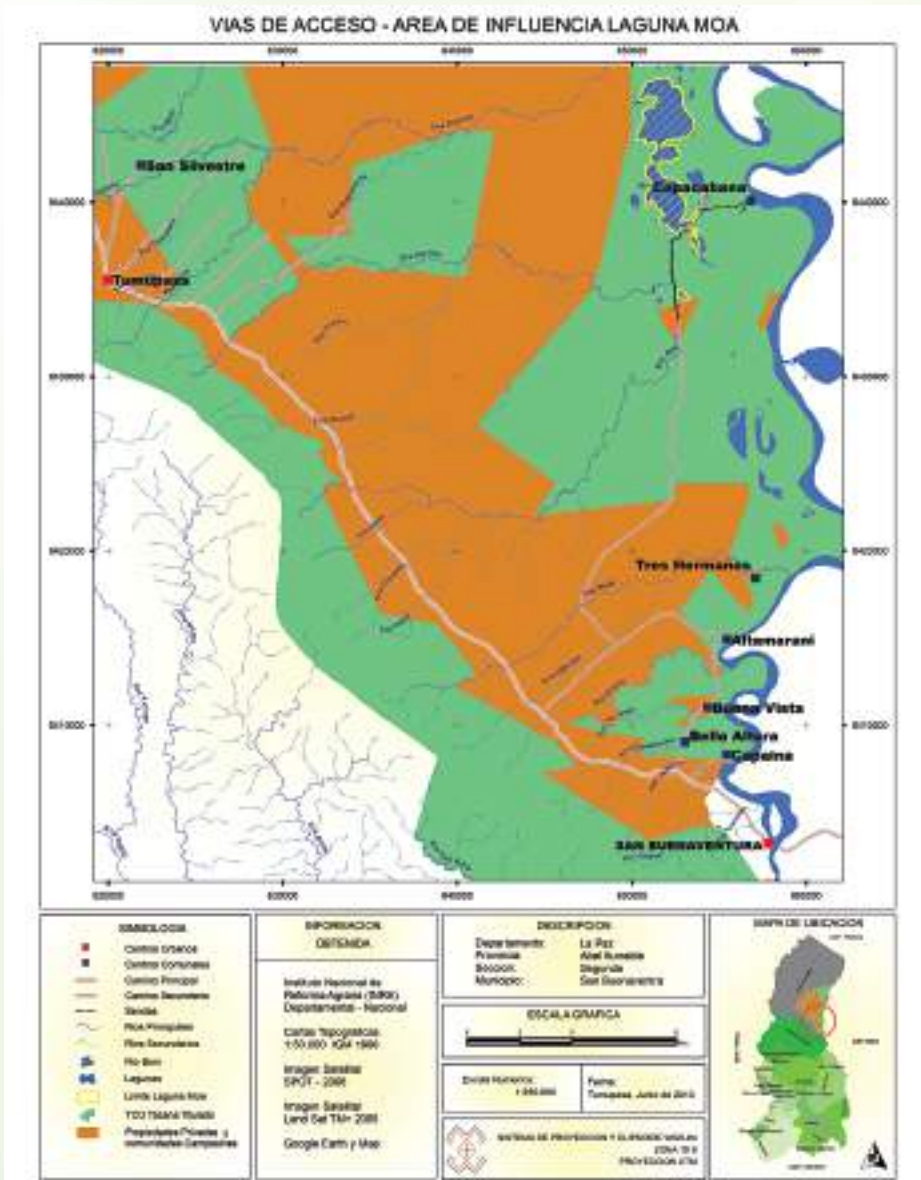
- Desarrollar la oferta turística integral Laguna Moa – Tumupasa y el Jardín Botánico.
- Considerar estudios necesarios que ayuden a conectar al Jardín Botánico con la Laguna Moa sin pasar por San Buenaventura; para unificar los productos.
- Dinamizar el potencial turístico de Laguna Moa.
- Implementar infraestructura y equipamiento para la vinculación de la oferta existente.
- Formar y capacitar Recursos Humanos.
- Desarrollar y Fortalecer institucionalmente para lograr la gestión del turismo en Laguna Moa.
- Impulsar y promover la artesanía Tacana.
- Realizar el mercadeo y promoción turística de Laguna Moa.

Otras imágenes:

Figura 11. Pampas circundantes a la Laguna Maa

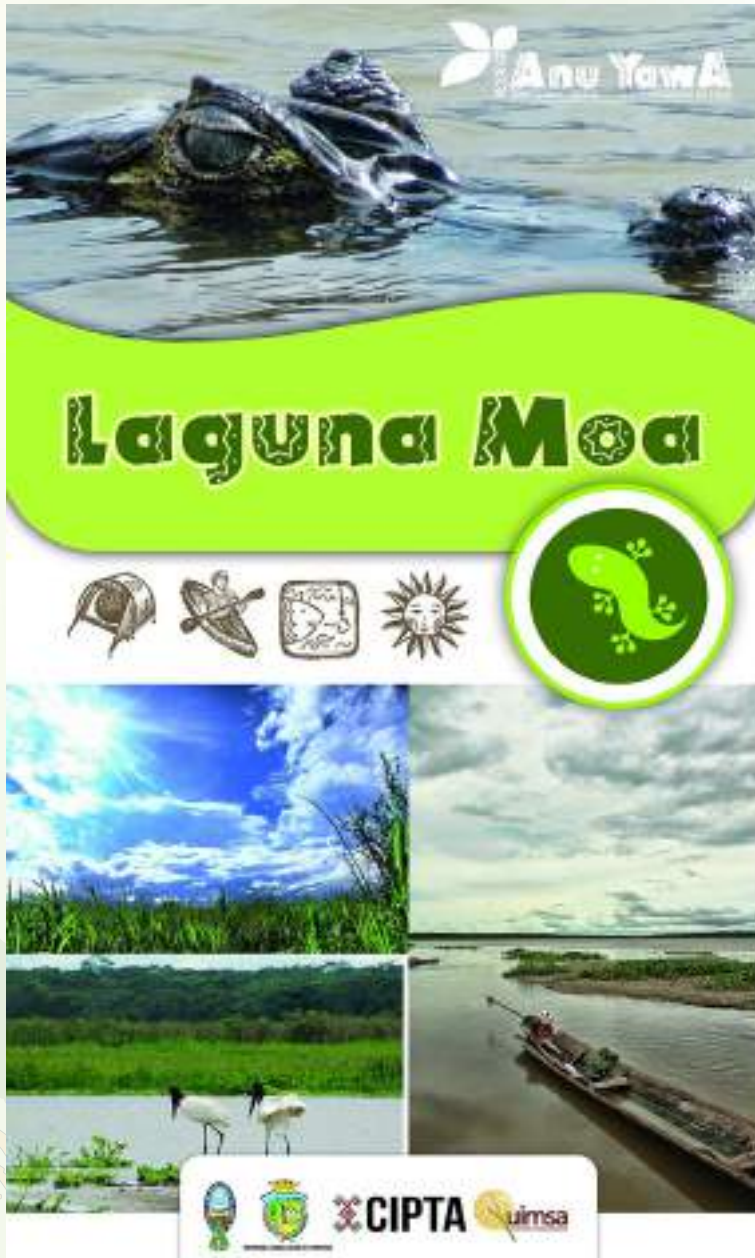


Figura 12. Vías de acceso a la Laguna Moa desde Rurrenabaque



Fuente Consultora QUIMSA, 2013

Figura 1.3. Propuesta de banner de publicidad para la Laguna Mocha



Fuente Consultora QUIMSA, 2013

Figura 14. Fotografías de la maqueta de la infraestructura propuesta para la Laguna Maa y mapa de ubicación sugerida



Fuente Consultora QUIMSA, 2013

Figura 1.5. Fotografías de la maqueta de la infraestructura propuesta para MATUSA



Fuente Consultora QUIMSA, 2013