

BASES METODOLÓGICAS PARA O IMPULSO DO TURISMO ORNITOLÓGICO

MANUAL DE BOAS PRÁTICAS



PROJETO ORNITURISMO: CONSERVAÇÃO, PROTEÇÃO E
VALORIZAÇÃO DO PATRIMÓNIO ORNITOLÓGICO
31-12-2019



ÍNDICE

1. Introdução
 - 1.1. Antecedentes
 - 1.2. Contexto
 - 1.3. Objetivo deste documento
2. Experiência andaluza no projeto Bioeconomy
 - 2.1. Quem eram os clientes.
 - 2.2. O que se pretendia.
 - 2.3. Quem e de onde eram os destinatários
 - 2.4. Que ações se desenvolveram
 - 2.5. Que resultados foram obtidos
3. Experiência andaluza no projeto Orniturismo
 - 3.1. Quem são os clientes.
 - 3.2. O que se pretende.
 - 3.3. Quem e de onde são os destinatários
 - 3.4. Que ações se estão a desenvolver
 - 3.5. Que resultados se esperam
4. Boas práticas metodológicas para o desenvolvimento do turismo ornitológico
 - 4.1. Estratégia orientada para orniturologistas (especialistas)
 - 4.2. Estratégia orientada para turistas rurais (generalistas)



1. INTRODUÇÃO



1.1. ANTECEDENTES

Este documento está enquadrado por dois projetos relacionados e que se cruzam: Bioeconomy e Orniturismo.

1.1.1. Projeto Bioeconomy

O projeto “**Valorização Socioeconómica Sustentável da Biodiversidade Transfronteiriça Andaluzia-Marrocos (BIOECONOMY)**” desenvolveu-se entre os anos 2012 e 2014. Foi um projeto financiado pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) através do Programa Operativo de Cooperação Transfronteiriça Espanha Fronteiras Exteriores (POCTEFEX) e executado, portanto, na zona sul da Andaluzia e em Marrocos.



Nele participaram como beneficiários a Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo da Junta de Andalucía, a Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente da Junta de Andalucía, a Universidad de Córdoba e a Fundación de Espacios Naturales de Andalucía, bem como entidades associadas à Asociación Patrimonio Desarrollo y Ciudadanía de Tánger-Tetuán e à Association Talassentane Environnement et Développement (ATED), ambas do Reino de Marrocos.

O objetivo do BIOECONOMY (Valorização socioeconómica sustentável da biodiversidade transfronteiriça Andaluzia-Marrocos) foi valorizar as potencialidades que a biodiversidade de interesse comum para a Andaluzia e Marrocos tem como base para potenciar um desenvolvimento socioeconómico sustentável endógeno. O que se pretendia era dar impulso a todo o território de atuação proporcionando um modelo de desenvolvimento baseado na diferença e nos valores patrimoniais do território, a valorização e conservação do património natural e cultural, bem como o fomento das parcerias empresariais entre a Andaluzia e Marrocos, para valorizar os recursos endógenos, enquanto se cria também emprego e rendimentos através da diversificação da atividade empresarial em todo o território.

Neste sentido, um dos objetivos específicos que irão ser abordados foi o de fomentar o turismo ornitológico. Para isso, desenvolveu-se a Ação 2.2.- “Impulso do turismo sustentável através da tematização de alojamentos ao turismo ornitológico, fomentando a ampliação da temporada e o emprego estável”, no âmbito da Atividade 2.- “Valorização das oportunidades e benefícios da biodiversidade



transfronteiriça". Esta ação pretendia que um conjunto de alojamentos turísticos realizasse diversas adaptações direcionadas a resolver as necessidades dos ornitólogos.

1.1.2. Projeto Orniturismo

O projeto "**Conservação, Proteção e Valorização do Património Ornitológico (ORNITURISMO)**" foi concebido como extensão do Bioeconomy e está a ser desenvolvido entre os anos 2017 e 2020. É um projeto financiado pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), no âmbito do Programa de Cooperação INTERREG V A Espanha-Portugal (POCTEP)¹, cujo âmbito de execução abarca as regiões do Alentejo e a metade ocidental da Andaluzia.



As entidades beneficiárias do Orniturismo são a Fundación Andanatura para el Desarrollo Socioeconómico Sostenible, a Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía, a Asociación Grupo de Desarrollo Rural Sierra de Aracena y Picos de Abroche, bem como a Asociación para el Desarrollo Integral del territorio de Sierra Morena (ADIT Morena), na Andaluzia, e Liga para a Proteção da Natureza, Herdade da Contenda e Entidade Regional de Turismo do Alentejo, em Portugal.

Convém mencionar que o projeto foi inicialmente liderado pela Consejería de Economía y Conocimiento de la Junta de Andalucía, que também fazia parte dos parceiros do projeto, ou seja, do conjunto de entidades beneficiárias, até que solicitou a sua saída do projeto em maio de 2019.

O projeto Orniturismo tem como intuito conservar, proteger e valorizar o Património Ornitológico presente em ambos os lados da fronteira hispano-lusa, com o fim de desenvolver e consolidar modelos de atividades turísticas sustentáveis que reativem a economia de ambas as regiões. Os seus objetivos específicos são:

¹ Para além disso, as ações da Andanatura neste projeto também são financiadas pela Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible de la Junta de Andalucía, que financia 25% do custo suportado por esta entidade.



- Proteção e conservação de espécies ameaçadas que fazem parte do Património Ornitológico de ambos os territórios.
- Valorização do Património Ornitológico através do fomento e consolidação do Turismo Ornitológico.
- Sensibilização e difusão das oportunidades e benefícios de conservar o Património Ornitológico como fonte de crescimento económico em ambos os territórios.

O projeto estrutura-se em dois eixos temáticos. O primeiro deles está focado na proteção e conservação do património ornitológico, incluindo ações de estudo e proteção das aves de rapina ameaçadas. O segundo eixo dirige-se para a valorização dos recursos ornitológicos, através do desenvolvimento do turismo ornitológico, contemplando ações formativas e de assessoria dirigidas às empresas turísticas, bem como outras ações como a tematização de alojamentos, criação de pacotes turísticos, sinalização de rotas, etc.

1.1.3. Relação entre ambos os projetos

Pode considerar-se que no primeiro deles (Bioeconomy) ensaiou-se a valorização de diversos recursos e valores naturais como fonte de atividade económica, entre os quais se encontravam as aves e, no seguinte (orniturismo), concebido especificamente como continuação ou extensão do anterior, decidiu-se concentrar os esforços no recurso ambiental das aves e na sua valorização através do fomento do turismo ornitológico.

Apesar de as ações relacionadas com turismo ornitológico do Bioeconomy desenvolveram-se nas províncias de Cádiz, Huelva, Málaga e Sevilha, o Orniturismo está a ser desenvolvido em Cádiz, Córdoba, Huelva e Sevilha, para além de no Alentejo português.

Ambos os projetos partilharam entidades ou departamentos promotores:

- Dirección General de Economía Social y Autónomos, que fazia parte da antiga Consejería de Economía y Conocimiento, e anteriormente da Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo.
- Dirección General de Gestión del Medio Natural y Espacios Protegidos, antes da antiga Consejería de Agricultura, Pesca y Medio Ambiente de la Junta de Andalucía, da posterior Consejería de Medio Ambiente y Ordenación del



Territorio, ou da atual Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible.

- Fundación Andanatura para el Desarrollo Socioeconómico Sostenible, antes Fundación Espacios Naturales de Andalucía.

Convém ressaltar que todas as ações relacionadas com o turismo ornitológico desenvolvidas no Bioeconomy foram promovidas pela Dirección General de Economía Social y Autónomos de la Junta de Andalucía, que foi precisamente a entidade que promoveu e liderou o projeto Orniturismo no seu início. De facto, também é necessário mencionar que este organismo se desvinculou deste último projeto durante a execução do mesmo, por falta de meios e de recursos. Em substituição desta entidade, entrou no projeto Orniturismo a Fundación Andanatura, para executar as ações com as quais se tinha comprometido inicialmente a Dirección General de Economía Social y Autónomos de la Junta de Andalucía.

1.2. CONTEXTO

O presente documento é elaborado como ação do projeto “ORNITURISMO: Conservação, Proteção e Valorização do Património Ornitológico”. É uma das ações desenvolvidas pela Fundación Andanatura dentro do segundo eixo, para o fomento do turismo ornitológico. Enquadra-se, concretamente, na Atividade 3.- “Valorização de recursos naturais e de conservação ambiental, tematização de alojamentos e criação de serviços relacionados com o turismo ornitológico” e, dentro desta, na Ação 3.1.- “Transferências da experiência espanhola aos parceiros portugueses e Tematização de alojamentos ao Turismo Ornitológico em Portugal”.

1.3. OBJETIVO DESTE DOCUMENTO

O objetivo deste documento é recompilar as boas-práticas identificadas, as dificuldades encontradas, os elementos-chave, os resultados alcançados e as diferentes abordagens ou metodologias de trabalho possíveis, para transferir a experiência andaluza no fomento do turismo ornitológico adquirida com a execução dos projetos BIOECONOMY e ORNITURISMO.



Nele iremos tratar de resumir os trabalhos realizados - em matéria de turismo ornitológico - em cada um destes dois projetos, para depois recompilarmos algumas recomendações ou boas-práticas e uma proposta metodológica para promover o desenvolvimento do turismo ornitológico noutros territórios.



2. EXPERIÊNCIA ANDALUZA NO PROJETO BIOECONOMY



2.1. QUEM ERAM OS CLIENTES

Entendemos por clientes os tipos de turistas ou visitantes aos quais era dirigida a oferta de turismo ornitológico que o projeto pretendia potenciar.

Antes de começarmos a analisar os clientes aos quais se dirigia o projeto Bioeconomy, extraímos de seguida um texto bastante explicativo da publicação "PROPOSTAS PARA O DESENVOLVIMENTO E COMERCIALIZAÇÃO DO TURISMO ORNITOLÓGICO NA EXTREMADURA", dos autores: José Manuel Hernández Mogollón, Ana María Campón Cerro e José María García Durán, publicada em 2011 no n.º 28 dos "Cuadernos de Turismo" (pp.93-119).

A procura de turismo ornitológico

No turismo ornitológico, identificam-se dois grupos de clientes em função do nível de especialização, motivação e limitações logísticas. Segundo Jones e Buckley (2001) diferencia-se entre (a) **generalistas** ou casuais que possuem uma menor motivação específica pela observação de aves que não difere do interesse de outros aspetos da natureza ou outros recursos turísticos. Para este grupo as aves podem ter um interesse particular, mas não pressupõe a fonte primária de satisfação. Podem evoluir para especialistas. (b) Os **especialistas** têm uma elevada motivação ornitológica, sendo a observação de aves o elemento central da sua viagem. Portanto, enquanto os especialistas possuem conhecimentos amplos sobre as aves e a sua motivação concreta é propriamente a sua observação, dedicando-lhe a totalidade ou a maior parte do seu tempo de férias; os não especialistas possuem um interesse na natureza em geral e realizam atividades de observação de aves como complemento de outras atividades naturais ou culturais. Os especialistas também podem, de forma esporádica, solicitar outros serviços como complemento à sua atividade principal. De acordo com Fernández et al. (2007) esta classificação está cheia de sentido, dado que têm enorme influência na conceção e comercialização deste produto turístico



Os clientes do projeto Bioeconomy eram os **turistas especialistas: ornitólogos ou adeptos da ornitologia** (também chamados “birdwatchers”), nacionais ou internacionais, que viajam ou visitam locais concretos com recursos ornitológicos específicos, mesmo em períodos concretos relacionados com os momentos de migração, para a observação de aves.



A chave é que, neste tipo de turistas, a observação de aves é o elemento central da sua viagem, o seu motivo principal de deslocação, a sua motivação primária. Ou seja, planeiam a viagem especificamente para a observação de aves, apesar de depois a poderem complementar com outras atividades.

A Secretaría General de Turismo executou um estudo da procura do turismo ornitológico na Extremadura, realizando uma aproximação ao perfil do turista ornitológico (especialista) espanhol e estrangeiro:

Perfil do turista ornitológico estrangeiro	Perfil do turista ornitológico espanhol
Idade: de 45 a mais de 60 anos	Idade: de 25 a 45 anos



Grupos de um máximo de 8 pessoas	Grupos de um máximo de 15 a 20 pessoas, com alta participação de casais.
Com miniautocarros ou carrinhas alugados	Com veículos próprios (os individuais), ou miniautocarro ou autocarro (os grupos)
Duração máxima de uma semana	Predominam ao fim-de-semana
Vem em grupos organizados por conta própria a estabelecimentos especializados	Vem em grupos por conta própria

Fonte: Relatório de síntese do Estudo da procura de turismo ornitológico na Extremadura. Secretaría General de Turismo, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España (2007).

Os turistas especialistas em ornitologia (orniturotas) que visitam a Andaluzia são principalmente estrangeiros (fundamentalmente britânicos, alemães, franceses, holandeses e belgas), apesar de também existirem adeptos nacionais; mas os adeptos da ornitologia são mais escassos em Espanha que noutros países e, maioritariamente, observam aves nos arredores das suas localidades ou em deslocações de curta-distância e duração.

Os turistas estrangeiros concentram-se na faixa etária de 45-65 anos, com uma idade média de 55 anos. Costumam fazer estadias de várias noites e geralmente utilizam infraestruturas de turismo rural (hotel rural ou casa rural), complementando a atividade de observação com a cultural e a gastronómica; contando com um orçamento de mais de 50 €/dia.

O turista ornitológico nacional é mais jovem, com uma idade média de 42 anos. Costumem fazer viagens sem pernoita ou de fim-de-semana, sendo as modalidades de alojamento mais utilizadas o hostel, a carrinha camper ou a casa dos amigos. Fica claro que se procuram opções com um orçamento mais curto, inferior a 50 €. Em muitos casos, tratam-se de excursões, mais do que de turistas.

Outra característica importante é que estes tipos de turistas costumam concentrar-se ou serem mais abundantes em espaços de alto valor ecológico e alta riqueza de avifauna.



2.2. O QUE SE PRETENDIA

Partia-se da base de que a riqueza ornitológica na Andaluzia é uma grande publicidade para determinados setores turísticos sensibilizados e, mais concretamente, para os adeptos da ornitologia vindos da Europa.

Porém, para consolidar este tipo de turismo e atrair este tipo de clientes, é necessário estruturar a oferta do território e envolver os empresários locais na conservação e utilização deste recurso como fonte de rendimentos.

Sob estas premissas, o que se pretendia com esta ação era capacitar o tecido empresarial local (na realidade, só se trabalhou com alojamentos) sensível ao turismo ornitológico, para que pudessem satisfazer as necessidades destes clientes, especialmente em relação às suas preferências de viagem, frequências, destinos preferidos, guias profissionais, preços, alojamentos, exigências específicas, etc.

2.3. QUEM E DE ONDE ERAM OS DESTINATÁRIOS

Os destinatários das ações do Bioeconomy, ou seja, as empresas às quais se dirigiam as suas ações e que iriam participar nas ações que implementaram, foram única e exclusivamente **alojamentos turísticos**.

O âmbito de ação foram as províncias de **Cádiz, Huelva, Málaga e Sevilha**. Porém, dentro destas quatro províncias foram selecionados os espaços concretos com relevância ambiental e biodiversidade de avifauna de interesse suficiente (espaços protegidos e Zonas de Especial Proteção para as Aves), obtendo finalmente uma lista de **municípios de interesse** para a iniciativa.

2.4. QUE AÇÕES SE DESENVOLVERAM

Os principais trabalhos realizados no projeto Bioeconomy, em relação ao turismo ornitológico, podem ser resumidos da seguinte forma:



2.4.1. Metodologia para a adaptação ou tematização de alojamentos ao turismo ornitológico

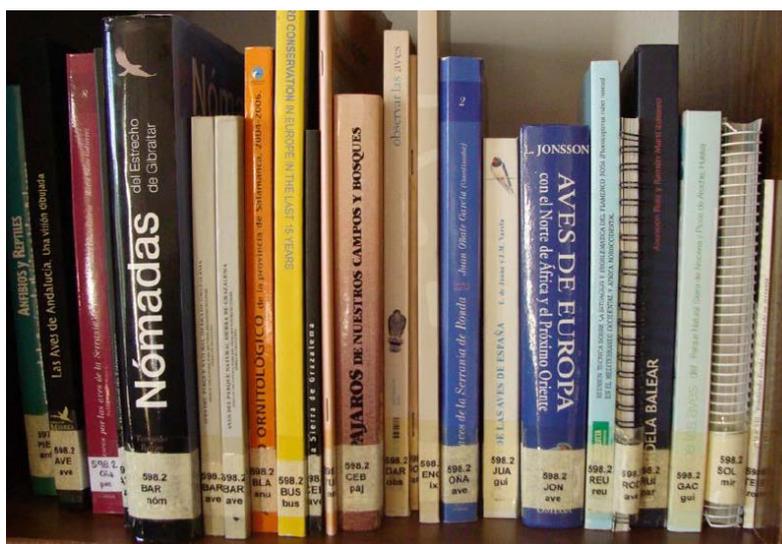
Para satisfazer as necessidades dos turistas ornitólogos especialistas, foi definida uma série de critérios ou adaptações que os alojamentos deviam cumprir, que se dividiam em adaptações ou medidas de carácter instrumental e de carácter empresarial.

O objetivo não é serem todas cumpridas, mas ter algumas delas e ir implementando progressivamente o resto, no caso de se poder ou de se considerar conveniente.

ADAPTAÇÕES DE CARÁTER INSTRUMENTAL

A. Biblioteca básica especializada em ornitologia

Trata-se de ter à disposição dos clientes guias de identificação de aves.



B. Mapas de rotas turísticas

Consiste em ter definidas e/ou identificadas rotas que especifiquem espécies que se podem encontrar, enclaves idóneos para a observação e localização de panorâmicas, comedouros, dormitórios, etc.

C. Aplicações para smartphones, tablets... sobre espécies e rotas.

A ideia é colocar à disposição dos clientes Apps com rotas ou outros recursos que possam ser descarregadas em dispositivos móveis ou tablets.

D. Livro de registo de espécies observadas



É um livro de que cada alojamento deve dispor onde os visitantes possam anotar as espécies mais chamativas ou relevantes que tenham observado, indicando o local concreto, dados de carácter meteorológico, etc.

E. Serviço de transfer para locais de interesse

Possibilidade de oferecer aos visitantes um serviço de transfer desde o alojamento aos enclaves de interesse para o desenvolvimento de atividades ornitológicas. Pode ser oferecido diretamente ou através de acordos com outras empresas. Pode abordar-se o transfer com veículos a motor, ou com outros transportes mais sustentáveis no caso de ser possível, tais como de bicicleta, a cavalo, etc.

F. Material ótico especializado

Apesar de os clientes especialistas viajarem com o seu próprio material ótico, aborda-se esta medida pensando em possíveis clientes com menos meios económicos, ou pensando em clientes generalistas que, apesar de interessados na atividade de observação de aves, não viajam expressamente para isso e, portanto, não levam material ótico.

G. Locais de pouso, caixas ninhos, comedouros e/ou bebedouros instalados.

Nos alojamentos com potencialidade para isso, poderiam ser instalados locais de pouso, caixas ninho, comedouros, etc., que devem estar integrados no ambiente.

H. Hides ou estruturas de observação e fotografia

No próprio estabelecimento poderia ser oferecida informação sobre a existência e utilização de *hides* ou de outras estruturas similares, efémeras ou fixas, para o avistamento e a fotografia de aves, que se encontrem instalados nas proximidades do âmbito de ação.

ADAPTAÇÕES DE CARÁTER EMPRESARIAL

A. Flexibilidade horária e de serviços

Na maioria dos casos, o ornitólogo está muito condicionado pelo padrão de comportamento das espécies que deseja ver e, por isso, é imprescindível dispor de uma boa flexibilidade horária ou soluções alternativas para as refeições



(pequeno-almoço à primeira hora da manhã, cestos de piquenique para o almoço, etc.)

B. Folhetos informativos de outros alojamentos

O empresário pode ser recetor e distribuidor de folhetos informativos de outros alojamentos direcionados para a prática do turismo ornitológico. Desta forma, a tendência seria de promoção conjunta e fomento de uma verdadeira rede de ação.

C. Rotas com guias/intérpretes

Possibilidade de estabelecer acordos concertados com empresas locais de turismo ativo para oferecer aos clientes rotas com guias-intérpretes.

D. Atividades conjuntas com outros estabelecimentos

Promover atividades conjuntas com outros estabelecimentos, como concursos fotográficos entre os visitantes.

E. Financiamento ou execução de ações de conservação da natureza

Com vista à promoção/marketing dos estabelecimentos, poderiam realizar-se ações de conservação no seu ambiente de forma voluntária, ou financiar na medida do possível ações através de determinados grupos ecológicos locais e, especialmente, através de organismos que desenvolvam custódia do território.

F. Rotas especializadas para pessoas com incapacidade

Poderia ser oferecido algum serviço de rotas especiais para pessoas com incapacidade, através de empresas locais especializadas e através de veículos especializados.

G. Informação do espaço natural e dos estabelecimentos de venda de produtos locais

O alojamento poderia transformar-se em ponto de informação sobre o espaço natural ou a comarca, bem como sobre estabelecimentos de venda e distribuição de produtos da zona (artesanato, gastronomia, etc.), proporcionando com isso um suporte e impulso maior ao desenvolvimento rural da zona.



2.4.2. Seleção de alojamentos destinatários das ações do projeto

Tomando como localizações possíveis as províncias e municípios selecionados, fez-se uma primeira seleção de alojamentos turísticos, recolhendo uma primeira amostra de 800 estabelecimentos com os seguintes critérios:

- ✓ Que estivessem representadas todas as categorias de alojamento:
 - Hotéis
 - Apart-hotéis
 - Hostels
 - Pensões
 - Apartamentos turísticos
 - Acampamentos de turismo ou Campings
 - Vivendas turísticas de alojamento rural
- ✓ Que houvesse alojamentos de todas as zonas delimitadas.
- ✓ Que os estabelecimentos tivessem alguma certificação de qualidade.

A esta primeira amostra de 800 alojamento foi feita uma análise através de um questionário que recolhia três tipos distintos de informação:

- ⇒ Informação para definir o perfil dos alojamentos em função do número de empregos, formação dos recursos humanos, certificações, etc.
- ⇒ Informação para detetar o interesse e a implicação no turismo de natureza e, concretamente, no turismo ornitológico.
- ⇒ Informação sobre medidas de adaptação do estabelecimento ao turismo ornitológico.



23

CUESTIONARIO PARA ESTABLECIMIENTOS TURÍSTICOS

IDENTIFICACIÓN

NOMBRE ESTABLECIMIENTO TIPO CATEGORÍA

PERTENECIA A CADENA PERSONA DE CONTACTO CARGO

DIRECCIÓN CÓDIGO POSTAL LOCALIDAD MUNICIPIO

TELÉFONO MÓVIL FAX CORREO ELECTRÓNICO

WEB COMARCA PERIODO ACTIVIDAD AÑO CONSTR. ULT. REFORM.

CARACTERÍSTICAS DEL ESTABLECIMIENTO

CAPACIDAD HABITACIONES BAÑO CALEF/AA CC TV TV SAT MINIBAR

ACCESO INTERNET PISCINA PARKING RESTAURANTE SALA REUNIONES

ESPACIOS COMUNES OTRAS SERVICIOS EN HOTEL (alquiler vehículos, bicicletas, lavandería)

OTROS SERVICIOS DE OCIO (Propios o contratados) PRECIO TEMPORADA ALTA Y BAJA

UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

EN ESPACIO NAT. PROTEGIDO PRÓX. RUTA ORNIT. BUEN ACCESO A RUTA EN PUNTO CLAVE RUTA

PRÓXIMIDAD AEROPUERTO PRÓXIMIDAD TREN CIUDADES CERCANAS

GESTIÓN MEDIOAMBIENTAL DEL ESTABLECIMIENTO

S.G. CALIDAD (ISO9000...) S.G. MEDIOAMBIENTAL (ISO 14000...) MARCA/ETIQUETA CALIDAD (Doñana 21...)

Realiza alguna buena práctica medioambiental (ahorro agua, energía, residuos selectivos, informa a clientes...)

24

ADECUACIÓN AL PROYECTO

¿ESTARÍA INTERESADO EN RECIBIR TURISTAS ORNITOLÓGICOS?

¿ESTARÍA DISPUESTO A ADAPTAR SUS SERVICIOS AL TURISTA ORNITOLÓGICO?

OBSERVACIONES

FECHA ENTREVISTA

CONCLUSIONES DEL ENTREVISTADOR

UBICACIÓN Y ENTORNO

ASPECTO EXTERIOR ESTABLECIMIENTO

RECEPCIÓN / ZONAS COMUNES

HABITACIONES

RESTO INSTALACIONES

ELEMENTO DETACADO

ACCESOS AL ESTABLECIMIENTO

FOTOS

Fruto desta análise, classificaram-se os estabelecimentos da seguinte forma:

- Estabelecimentos aos quais não interessa a adaptação ao turismo ornitológico
- Estabelecimentos interessados que não realizaram nenhuma adaptação
- Estabelecimentos que oferecem informações ao cliente sobre este turismo, mas que não têm mais nenhuma adaptação.
- Estabelecimentos que apresentam alguma adaptação, mas que não a terminaram.
- Estabelecimentos que já estão totalmente adaptados.

A partir desta classificação derivada da análise de alojamentos anteriormente explicada, seleccionaram-se, por fim, 86 alojamentos, incluindo tanto os que tinham implementado alguma das adaptações propostas, como os que estavam em processo de as implementar.



2.4.3. Adaptação ou tematização ao turismo ornitológico

Por fim, a estes 86 alojamentos selecionados foi explicada a metodologia proposta e foram aconselhados, recomendando-lhes implementar algumas das medidas de adaptação nos seus estabelecimentos para atender às necessidades e pedidos do turista ornitológico (as medidas de carácter instrumental e de carácter empresarial anteriormente enumeradas).



As principais conclusões deste aconselhamento foram:

- A aptidão por parte dos alojamentos face à realização das diferentes adaptações foi geralmente positiva, uma vez que acreditavam nas possibilidades deste mecanismo para atrair novos clientes, apesar de certas adaptações, como a compra de material ótico ou a instalação de infraestruturas para a observação, que pressupunham um importante desembolso de dinheiro, não terem sido executadas, pensando em adiá-las para quando o volume de clientes ornitológicos aumentasse.
- A pequena biblioteca especializada em ornitologia é um dos aspetos que foi executado em boa parte dos alojamentos, graças à colaboração de muitos Grupos de Desenvolvimento Rural, que puderam facilitar livros e guias. Para além disso, foi facilitada uma lista de livros recomendados e como adquiri-los.
- Foram concebidas rotas ornitológicas de interesse para cada comarca, que permitiam conhecer que espécies podem ser observadas em redor do alojamento e em que estação do ano; identificar os locais mais apropriados para a observação das mesmas; bem como, localizar as áreas de descanso, comedouros, dormitórios, panorâmicas, etc. Foi facilitada a todos os estabelecimentos informação sobre estas rotas ornitológicas próximas e sobre os seus recursos.



- Foi facilitada a todos os estabelecimentos uma folha-modelo do livro de registo de observações, para que as imprimissem e as tivessem à disposição dos clientes.
- De igual modo, com a intenção de que pudessem oferecer aos clientes os serviços de guias-intérpretes locais, foram-lhes facilitados os contactos das diferentes empresas locais que trabalhavam com ornitologia.
- A flexibilidade horária é um dos pontos que a maioria dos estabelecimentos executou completamente, quer porque dispunham de serviço de restauração, quer porque chegaram a algum tipo de acordo com restaurantes próximos que deram esse serviço aos clientes.

2.4.4. Identificação de destinos ornitológicos notáveis e catálogo de recursos ornitológicos associados aos alojamentos tematizados

O objetivo era definir e descrever vários destinos notáveis por cada um dos territórios onde se localizam os alojamentos com os quais se trabalhava. Foi descrita a riqueza em biodiversidade, as espécies animais e vegetais, os espaços naturais de destaque, o património cultural, etc., de cada destino.

Os destinos selecionados foram principalmente Espaços Protegidos (Parques Naturais e Nacionais, Paragens Naturais, Paisagens Protegidas, Reservas Naturais, LIC, ZEPA, Reservas Naturais Concertadas, etc.), apesar de também outras zonas mais genéricas como as comarcas da Serra Sul de Sevilha, o Vale do Guadalquivir e Gran Vega de Sevilha, ou La Janda.

Para além disso, foi elaborado um catálogo dos recursos ornitológicos associados aos alojamentos tematizados, que juntamente com a classificação dos estabelecimentos, oferecia uma visão global sobre a situação atual dos estabelecimentos turísticos sob a influência de zonas com avifauna, do seu equipamento e o estado deste, assim como a sua relação com o turismo ornitológico. O catálogo oferecia uma ideia bastante aproximada dos passos a dar para promover este tipo de turismo e oferecer um maior e melhor serviço aos turistas de natureza, em geral, e ornitológicos, em particular.



2.4.5. Dinamização e formação em turismo ornitológico

Para além do aconselhamento específico para a implementação das medidas de adaptação ao turismo ornitológico, foi executada uma ação de formação presencial para estes 86 alojamentos, direcionada para o conhecimento do recurso ornitológico vinculado a cada estabelecimento. Esta ação formativa também implicava um objetivo de sensibilização empreendedora, incluindo para isso informação sobre as potencialidades turísticas oferecidas pelos recursos ornitológicos vinculados a cada estabelecimento.

Para facilitar o acesso a essa formação de todos os estabelecimentos, foram feitas sessões individuais *in situ* em alguns alojamentos, assim como saídas de campo em grupo. Os conteúdos formativos adaptaram-se às necessidades de cada empresa destinatária.



2.4.6. Conceção de produtos e pacotes turísticos

O objetivo foi a elaboração de pacotes turísticos vinculados a cada um dos 86 estabelecimentos turísticos selecionados e adaptados ao turismo ornitológico, com a intenção de ampliar e melhorar a sua oferta turística.

Para criar os produtos turístico-ornitológicos, tomaram-se como base os recursos ornitológicos dos destinos notáveis que foram descritos na ação anterior. Também se tiveram em conta as rotas identificadas como idóneas para a prática do *birdwatching* na área mais ou menos imediata de cada alojamento.



Foram realizadas visitas para os aconselhar no momento de criar e conjugar produtos e pacotes turísticos que pudessem ser apelativos para venda, tanto em mercados nacionais, quanto estrangeiros, tendo sempre presente no momento de os desenvolver a premissa de que fossem adequados para a sua inclusão na plataforma de comercialização Andalusian Wilderness.

O resultado foi a conceção de 86 produtos de turismo ornitológico, com um máximo de um dia de duração. Um para cada alojamento destinatário do projeto.

De modo complementar, foram criados vários pacotes mais ambiciosos, geralmente de maior duração em termos de tempo, que envolviam várias empresas e alojamentos e que tinham como cenário diferentes espaços naturais da Andaluzia. No total, englobavam 30 alojamentos.

2.4.7. Definição de um modelo de rede associativa de empresas

Para a comercialização e lançamento publicitário dos produtos turísticos concebidos, pensou-se que poderia ser obtido maior impacto se os alojamentos se agrupassem numa Rede Associativa de Empresas Turísticas com uma oferta dirigida e especializadas em Turismo Ornitológico, o que poderia ter benefícios como:

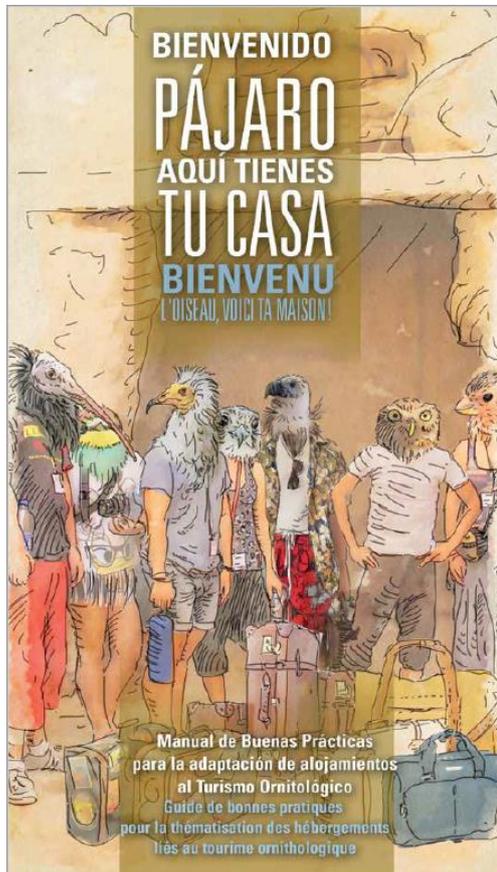
- Agrupamento de uma oferta variada na Andaluzia.
- Possibilidade de oferecer pacotes turísticos de maior qualidade, incluindo também empresas de turismo ativo locais.
- Criação de sinergias.

Por tudo isso, definiu-se um modelo de Rede Associativa de Empresas Turísticas de turismo ornitológico na qual foi possível integrar os alojamentos que querem apostar no turismo ornitológico na Andaluzia. Estabeleceram-se os seguintes requisitos neste modelo:

- Compromisso dos estabelecimentos
- Qualidade e especialização
- Publicação digital específica em vários idiomas
- Site próprio
- Identidade comum



2.4.9. Manual de Boas Práticas para a adaptação ou tematização de alojamentos ao turismo ornitológico



Por fim, foi elaborado um Manual de Boas Práticas para a adaptação ou tematização de alojamentos ao Turismo Ornitológico, em dois idiomas (espanhol e francês), no qual foram incluídos quatro pontos:

1. Projeto Bioeconomy e a adaptação dos alojamentos ao turismo ornitológico.
2. As duas margens do Estrecho, um paraíso para ornitólogos
3. Boas práticas sobre tematização de alojamentos para o turismo ornitológico (com um exemplo de boa prática para algumas das medidas estabelecidas de adaptação dos alojamentos ao turismo ornitológico)
4. Uma exploração sobre as potencialidades para o turismo ornitológico no norte de Marrocos



2.5. QUE RESULTADOS FORAM OBTIDOS

Aquando da finalização do projeto, os resultados pareceram ser bastante satisfatórios, já que alcançaram ou até superaram os resultados inicialmente esperados. Os alojamentos com os quais se esteve a trabalhar, manifestaram estar satisfeitos com as ações das quais tinham sido destinatários.

Lembremos que todos os empresários com os quais se trabalhou estavam consciencializados e sensibilizados com o turismo de natureza e mais especificamente com o turismo ornitológico (lembremos que foram apenas selecionados como destinatários os alojamentos que já tinham implementada algumas das medidas de tematização propostas).

De facto, durante os meses e anos seguintes após a finalização do projeto, ocorreram uma série de factos e circunstâncias que mudaram a situação ou, pelo menos, a perceção dos destinatários do projeto Bioeconomy, entre as quais se encontraram:

➤ **Fim as ações subsidiadas.**

Como era de esperar, uma vez finalizado o projeto, não houve uma continuidade do financiamento das ações, pelo que a manutenção e melhoria da tematização dos alojamentos era então responsabilidade dos próprios proprietários dos estabelecimentos.

Por exemplo, a reposição de folhetos, de livros especializados, ou de material ótico extraviado ou estragado, devia ser assumida pelos próprios alojamentos, mas as dificuldades em aceder a este tipo de material, tanto por motivos económicos como de acessibilidade, complicaram a manutenção destas medidas.

As medidas que não tinham sido implementadas nos alojamentos, dificilmente puderam ser implementadas posteriormente, geralmente por falta de meios económicos ou de capacidade técnica.

Não se continuaram a realizar ações de dinamização, nem de *networking*, pelo que as relações interempresariais ou de rede sofreram uma queda ou não chegaram a ocorrer nunca. É o que se passou com os acordos para oferecer rotas guiadas ou serviços de transfer, com oferecer informação de outros alojamentos tematizados, ou com as atividades conjuntas com outros estabelecimentos.

➤ **Quantidade de clientes ornitoturistas (especialistas).**

Apesar de em alguns espaços de alto valor, como Doñana ou o Estrecho, a



percentagem aumentar, no geral, estes turistas são muito escassos em termos de % em relação ao total de clientes que recebem estes alojamentos, no território e nos estabelecimentos destinatários do Bioeconomy.

Além disso, os turistas especialistas estrangeiros (que são os mais abundantes), costumam vir em grupos e em viagens organizadas a partir dos seus locais de origem (agentes turísticos ou *tour operators* estrangeiros), alojando-se habitualmente em uns poucos alojamentos especializados, por vezes geridos também por estrangeiros.

➤ **Desaparecimento da Andalusian Wilderness.**

A Andalusian Wilderness (www.andalusianwilderness.com), concebida como uma plataforma de promoção e comercialização turística, foi criada em 2012 pela Consejería de Economía, Innovación y Ciencia, com o apoio e coordenação da Asociación de Empresas de Ecoturismo de Andalucía, presidida por Beltrán de Ceballos. O seu objetivo era gerir e comercializar os produtos de ecoturismo na Andalucía.

Andalusia lab CENTRO DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL

¿QUÉ ES Andalusian Wilderness?

POR LA CONSERVACION DEL PATRIMONIO NATURAL ANDALUZ

Andalusian Wilderness es una plataforma de comercialización que agrupa a todas aquellas empresas y asociaciones de empresas cuyo fin social sea ejercer la actividad del ecoturismo; aquellas cuya modalidad de turismo se haya de practicar en áreas naturales, con el objeto específico de admirar, disfrutar y estudiar su paisaje, su flora y su fauna silvestres, así como las manifestaciones culturales (tanto presentes como pasadas) que allí puedan encontrarse.

Siendo cliente de **Andalusian Wilderness** ayudarás a la población rural a permanecer en sus lugares de origen, fortaleciendo el tejido empresarial y, con ello, asegurarás la conservación de las especies, de los oficios tradicionales y de los espacios más singulares y amenazados de Europa.

www.andalusianwilderness.com

Dado que era uma plataforma de criação recente (no início do projeto Bioeconomy), e liderada por esta Consejería, era lógico entender que o Projeto Bioeconomy foi concebido e executado para criar sinergias com esta iniciativa. Por isso, todos os produtos turísticos concebidos foram publicados nesta



BASES METODOLÓGICAS PARA O IMPULSO DO TURISMO ORNITOLÓGICO

plataforma, que tinha sido concebida como a (única ou mais importante) ferramenta para a promoção e comercialização dos mesmos.

O problema foi que, após a finalização do projeto Bioeconomy, esta plataforma desapareceu, por motivos que esta equipa desconhece. Portanto, os alojamentos tematizados e os pacotes de turismo ornitológico criados ficaram sem a sua principal ferramenta de promoção e comercialização.

Neste contexto, entre dezembro de 2018 e janeiro de 2019, realizou-se um **inquérito** aos alojamentos participantes no projeto Bioeconomy, para avaliar os resultados do projeto vários anos depois da sua finalização. Neste inquérito foi extraída informação sobre os clientes dos alojamentos tematizados e, mais especificamente, sobre os turistas especialistas em ornitologia que se alojavam neles.



INQUÉRITO EM RELAÇÃO AO TURISMO ORNITOLÓGICO

Dirigimo-nos a si como destinatário do projeto "BIOECONOMY: Valorização Socioeconómica Sustentável da Biodiversidade Transfronteiriça Andaluzia-Marrocos" (que foi desenvolvido entre os anos 2012 e 2014), pois consta-nos a sua participação nas ações que se desenvolveram relacionadas com o turismo ornitológico.



Na Andanatura queremos fazer uma avaliação das ações que se realizaram, com o objetivo de melhorar os projetos que se desenvolvam relacionados com o turismo de natureza. Por isso, pedimos-lhe que nos ajude respondendo às seguintes perguntas:

SOBRE OS TURISTAS ESPECIALISTAS EM TURISMO ORNITOLÓGICO

1.- Do total dos seus clientes, que **percentagem** aproximada consideraria que são "turistas especializados em turismo ornitológico" (viajam especificamente para observar aves)? _____%

2.- De onde vêm estes clientes? Avalie cada tipo de cliente entre 0 e 5, sendo 0 = nunca e 5 = muito habitual.

Comarca	
Provincia	
Andaluzia	
Espanha	
Outros países da Europa: (especificar)	
Outros: (especificar)	

3.- De que tipo são estes clientes? Avalie cada tipo de cliente entre 0 e 5, sendo 0 = nunca e 5 = muito habitual.

Familias	
Grupos de amigos	
Casais	
Grupos de crianças	
Grupos de reformados	
Outros: (especificar)	

2/3



4.- Acredita que estes turistas **gastam mais** do que o resto dos turistas?

SOBRE OS SEUS CLIENTES NO GERAL

6.-6.- De onde vêm os seus clientes no geral? Avalie cada tipo de cliente entre 0 e 5, sendo 0 = nunca e 5 = muito habitual.

Comarca	
Provincia	
Andaluzia	
Espanha	
Outros países da Europa: (especificar)	
Outros: (especificar)	

7.- De que tipo são os seus clientes? Avalie cada tipo de cliente entre 0 e 5, sendo 0 = nunca e 5 = muito habitual.

Familias	
Grupos de amigos	
Casais	
Grupos de crianças	
Grupos de reformados	
Outros: (especificar)	

5.- Do total dos seus clientes, que **percentagem** aproximada poderia estar **interessada** no desenvolvimento de **uma experiência de observação de aves**? _____%

8.- **Dispõe de material** no seu estabelecimento **para oferecer** aos clientes interessados na **observação de aves**?

NÃO	Qual?
SIM	

9.- Acredita que os seus clientes estariam **interessados** em realizar **outras atividades/experiências** (Natureza, Cultura, Desporto, etc.) durante a sua estadia?

NÃO	Indicar qual/quais:
SIM	

10.- Como avaliaria o **resultado do projeto Bioeconomy** do 0 ao 5. _____

2/3

Inquérito realizado pela fundação Andanatura aos alojamentos destinatários do projeto Bioeconomy, em janeiro de 2019.

Nem todos os estabelecimentos responderam a este inquérito, de facto, alguns até tinham desaparecido ou mudado de proprietário. Mas dos que responderam (por correio eletrónico ou por telefone), extraíram-se as seguintes conclusões:



INQUÉRITO EM RELAÇÃO AO TURISMO ORNITOLÓGICO

SOBRE OS TURISTAS ESPECIALISTAS EM TURISMO ORNITOLÓGICO

1.- Que **percentagem** dos seus clientes são “**turistas ornitológicos**” (especialistas)

Depende da zona →

Doñana: 31,40%
Taxa: 16%

Sierra Morena: 6%
Província Cádiz 4,75%

Jerez: 1%

Barbate: 1%

Serra de Cádiz (DOP): 1%

...

2.- De onde vêm?



3.- De que tipo são?

Idosos/reformados

→ Casais

→ Grupos pequenos de amigos

→ Homens sozinhos

4.- Acredita que estes turistas **gastam mais** do que o resto?

Não têm por que

A percentagem de ornitoturistas em relação ao total de clientes era muito baixa, apesar de, em determinadas zonas (com maior riqueza ambiental e ornitológica) aumentar.

Na sua maior parte, estes clientes eram estrangeiros e de idades avançadas.

A perceção dos alojamentos sobre o gasto médio deste tipo de clientes é que não gastavam necessariamente mais que o resto dos clientes.





INQUÉRITO EM RELAÇÃO AO TURISMO ORNITOLÓGICO

SOBRE OS SEUS CLIENTES NO GERAL

5.- De onde vêm?

Muito variável.

- Zonas de serra: predominam da própria província ou das províncias limítrofes.
- Zonas mais turísticas (Doñana, Tarifa, Jerez de la Fra.): Espanha e Outros países.

6.- De que tipo são?

1. Famílias com crianças
2. Casais
3. Grupos de amigos

Ao perguntar pelos seus clientes mais habituais, as respostas foram muito variáveis. Geralmente, nas zonas mais turísticas ou de maior "reputação", os visitantes eram nacionais e estrangeiros. E, em zonas de serra, predominavam os visitantes da própria província ou das províncias limítrofes (das cidades).

Os clientes mais abundantes eram famílias com crianças, casais e grupos de amigos.

INQUÉRITO EM RELAÇÃO AO TURISMO ORNITOLÓGICO

SOBRE OS SEUS CLIENTES NO GERAL

7.- Que percentagem poderia estar interessado numa experiência de observação de aves?

Depende do território:

Doñana: 27,5%

Sierra Morena: 22,50%

Costa de Cádiz-Estreito: 8%

Apesar de a perceção do empresário pode variar:

→ Existe quem lhe augura potencial ≈ 50%

→ Existe quem não vê bem ≈ 50%

8.- Dispõe de material para os clientes interessados na observação de aves?

- Binóculos, caixas-ninho, observatório... 27%
- Livros-folhetos...23%
- Nada...50%

9.- Os seus clientes estariam interessados noutras atividades/experiências?

SIM: cogumelos, plantas, rotas a cavalo, caminhada, gastronomia, vinhos, flamenco, cultural...



Alguns dos alojamentos mantinham algum material da tematização realizada no Bioeconomy, mas cerca de 50% dos inquiridos não tinha nenhum material para o turismo ornitológico à disposição dos seus clientes.

Muitos pensavam que os seus clientes habituais (os turistas rurais ou generalistas) poderiam estar interessados na realização de experiências de observação de aves ou de outro tipo (cogumelos, plantas, gastronomia, etc.)

INQUÉRITO EM RELAÇÃO AO TURISMO ORNITOLÓGICO

PROJETO BIOECONOMY

10.- Como avaliaria o **resultado do projeto Bioeconomy**.

9% dos inquiridos avaliou-o de forma positiva

No geral:

- Não se lembram
- Não veio nenhum cliente
- Deu em pouca coisa

Finalmente, perante a pergunta final “como avaliaria o resultado do projeto Bioeconomy”, apenas 9% dos inquiridos o avaliou de forma positiva. Em muitos casos, não se lembravam dele, ou mencionavam que o projeto não tinha trazido nenhum cliente novo, ou percebiam que os resultados, no final, não tinham sido os esperados.



3. EXPERIÊNCIA ANDALUZA NO PROJETO ORNITURISMO.



3.1. QUEM SÃO OS CLIENTES

Como se explicou no ponto anterior, os clientes são os tipos de turistas aos quais se dirige a oferta de turismo ornitológico que este projeto está a promover.

Lembremos que diferenciávamos entre turistas generalistas, que possuem uma menor motivação específica pela observação de aves que não difere do interesse pela observação de outros aspetos da natureza ou outros recursos turísticos, e turistas especialistas, que têm uma elevada motivação ornitológica, sendo a observação de aves o elemento central da sua viagem.

No caso do Orniturismo, os clientes principais (não os únicos) são os **turistas generalistas**: visitantes que fazem excursões ou viagens de **turismo de natureza** ou de **turismo rural**, e que desfrutam de uma estadia num ambiente natural ou rural, e que podem complementar a sua estadia com a realização de alguma experiência turística como a observação de aves, a recolção de cogumelos, a recolção de plantas aromáticas ou medicinais, *workshops* gastronómicos, etc.

A chave neste caso é que estes clientes se deslocam à procura, principalmente, de lazer ou desconexão. Planeiam a sua viagem pensando em descansar, entreter-se e usufruir do meio natural e/ou rural, da sua gastronomia, etc. A observação das aves não é o que os faz deslocarem-se. Mas, uma vez organizada a viagem, ou até uma



vez no local ao qual se deslocaram, podem interessar-se por atividades ou experiências complementares como a observação de aves (motivação secundária).

Dentro dos turistas generalistas, optou-se por direcionar a oferta para os segmentos de turismo rural mais habituais na área de ação do projeto: principalmente para famílias com crianças e para grupos de amigos.



Convém destacar que este projeto Orniturismo não deixa de lado os **turistas especialistas**, uma vez que alguns produtos previstos são direcionados para fãs da ornitologia. Portanto, apesar de ter como objetivo abrir a oferta de turismo ornitológico aos clientes mais generalistas (turismo rural), também contempla ações e produtos específicos para os ornituroturistas.

3.2. O QUE SE PRETENDE

O intuito é utilizar o recurso das aves, integrando-o na oferta de experiências existentes no turismo rural. Assim, o objetivo é ampliar e desenvolver a oferta de turismo ornitológico no território de execução, definindo novos produtos a apoiando as empresas no seu lançamento no mercado.



Como novidade e aspeto mais significativo, esta iniciativa pretende conceber e **lançar no mercado produtos de turismo ornitológico dirigidos a clientes generalistas**, e principalmente a famílias com crianças e grupos de turistas rurais.

Porém, como dizíamos antes, não se estão a esquecer os turistas especialistas, pelo que se pretendem incorporar na oferta turística vários produtos, direcionados uns para turistas generalistas e **outros para turistas especialistas**.

3.3. QUEM E DE ONDE SÃO OS DESTINATÁRIOS

Os destinatários das ações do projeto Orniturismo foram **todas as empresas turísticas** no geral: alojamentos, turismo ativo, guias de natureza, pontos de informação ou gabinetes de turismo, centros de visitantes, etc., bem como até as entidades públicas vinculadas ao desenvolvimento turístico.

Cada uma destas empresas ou entidades poderá cumprir distintos papéis, que se agruparam em:

- "*Intérpretes*": os que vão desenvolver as experiências e guiar os turistas (empresas especializadas em interpretação do património cultural e natural, em turismo ativo ou de natureza, guias...),
- "*Recetores*" ou "colaboradores": os que recebem turistas e lhes dão informação das experiências, com os folhetos e cartazes do projeto (hotelaria, alojamentos, pontos de informação, gabinetes de turismo, produtores de produtos locais, municípios...)

Apesar de termos de sublinhar que, para o desenvolvimento de uma nova oferta turística, é imprescindível dar protagonismo ao tecido empresarial. O lançamento de novos produtos no mercado deve partir da iniciativa empresarial. Tendo em conta que os produtos oferecidos são fundamentalmente experiências turísticas, é evidente que os protagonistas das ações do projeto, ou seja, os principais destinatários, foram as **empresas de turismo ativo ou de natureza**, bem como os **guias ou intérpretes**.

No que diz respeito à localização geográfica, o projeto Orniturismo no geral desenvolve-se no Alentejo português e na Andaluzia Ocidental (províncias de Cádiz, Córdoba, Huelva e Sevilha). Porém, as ações de fomento do turismo ornitológico concentraram-se no **Alentejo português e na Sierra Morena de Huelva, Sevilha e Córdoba**, por vários motivos, entre os quais se destacam:



- Que os produtos transfronteiriços terão assim maior coerência e viabilidade. Não é a mesma coisa deslocar-se desde o Alentejo até à Serra de Aracena e Picos de Aroche, que está muito perto, ou deslocar-se desde ali até à Serra de Cádiz, que pressupõe várias horas por estrada.



- Que a Serra Morena dispõe de inúmeros recursos de interesse ornitológico, mas ainda não têm uma oferta desenvolvida de forma extensa, como acontece em outros pontos de Huelva ou Cádiz, como Doñana, El Estrecho ou a Sierra de Grazalema, por exemplo.

3.4. QUE AÇÕES SE ESTÃO A DESENVOLVER

3.4.1. Conceção dos produtos turísticos padrão

Devido ao facto de, em função do tipo de clientes, a proposta de valor e, em geral, o modelo de negócio e a estratégia deverem ser distintos, expõem-se de seguida as chaves ou premissas que se tiveram em consideração para a conceção dos produtos turísticos direcionados a cada perfil de clientes:



PRODUTOS DE TURISMO ORNITOLÓGICO PARA ESPECIALISTAS

- Oferecidos por empresas ou guias especializados
- Chaves: observação, fotografia e sensibilização ambiental
- Direcionado especialmente para espécies mais significativas, endémicos ou emblemáticas
- Maior duração (um dia ou vários dias)

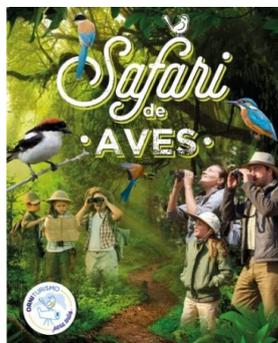
PRODUTOS DE TURISMO ORNITOLÓGICO PARA GENERALISTAS

- ✂ Podem ser oferecidos por empresas de turismo ativo, de turismo de natureza ou empreendedores menos especializados (apesar de com alguns conhecimentos ornitológicos, não têm porque ser especialistas).
- ✂ Chaves: experiências divertidas, amenas e acessíveis para visitantes com pouca cultura de avistamento de aves. De facto, podem incluir-se objetivos didáticos e de educação e sensibilização ambiental, mas o que deve primar neste caso é o aspeto lúdico.
- ✂ Dirigido a todo o tipo de aves.
- ✂ Duração curta, de umas duas ou três horas, como máximo.

Sob estas premissas, os produtos concebidos foram três:

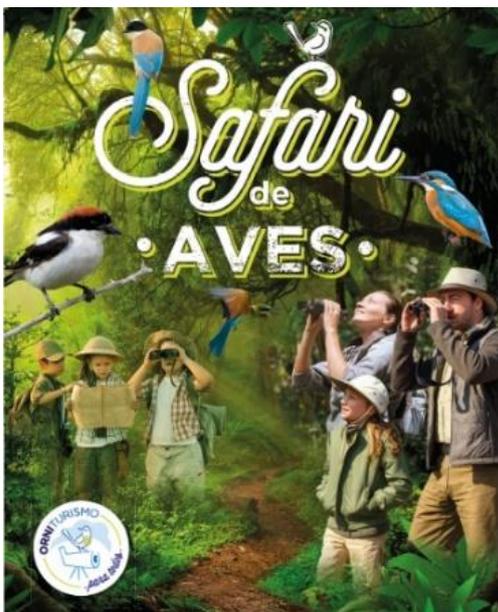
Cientes generalistas

Cientes especialistas

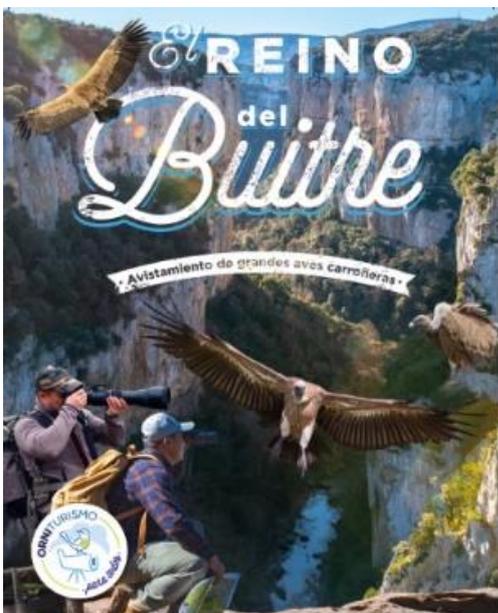




BASES METODOLÓGICAS PARA O IMPULSO DO TURISMO ORNITOLÓGICO



- Clientes objetivo: famílias com crianças ou grupos de amigos sem conhecimento ornitológico (turistas generalistas)
- Duração: 2-4 horas
- Objetivo: entretenimento, experiência divertida (e didática)
- Utiliza como recurso todo o tipo de aves e outros recursos complementares
- Configura-se como uma gincana
- Em locais específicos da Sierra Morena de Huelva, Sevilha e Córdoba
- Preço muito acessível, cerca de 10€ por pessoa
- Fins-de-semana e feriados



- Clientes objetivo: turistas iniciados ou não com a ornitologia, mas sensibilizados
- Duração: 5-8 horas
- Objetivo: observação de aves necrófagas, fotografia
- Em locais específicos da Sierra Morena de Huelva, Sevilha e Córdoba
- Componentes lúdico e de sensibilização ambiental
- Preço acessível
- Fins-de-semana e feriados



- Clientes objetivo: especialistas, adeptos da ornitologia
- Duração: 2-7 dias
- Produtos transfronteiriços Andaluza-Alentejo, com uma parte no Alentejo (Portugal) e outra parte na Sierra Morena de Huelva, Sevilha e/ou Córdova (e excepcionalmente em Cádiz)
- com o foco nas aves, apesar de com recursos complementares (gastronomia, outras experiências...)

Como o Orniturismo é um projeto de cooperação transfronteiriça entre Espanha e Portugal, este último (os pacotes turísticos transfronteiriços) talvez seja o produto mais significativo, apesar de também o menos inovador. Porém, também é importante continuar a desenvolver a oferta turística dirigida aos turistas ornitólogos, e especialmente na Sierra Morena, onde existem importantes recursos ornitológicos, mas a oferta de produtos ainda pode continuar a desenvolver-se e a articular-se para atrair mais *birdwatchers*.

3.4.2. Rede transfronteiriça de empresas e serviços de turismo ornitológico.

Com o objetivo de construir uma rede de empresas e serviços de turismo ornitológico, na qual se possam integrar as empresas turísticas participantes no projeto, tanto na Andaluzia ocidental, quanto no Alentejo português, realizaram-se as seguintes tarefas:

✂ Proposta de funcionamento e de características da rede.

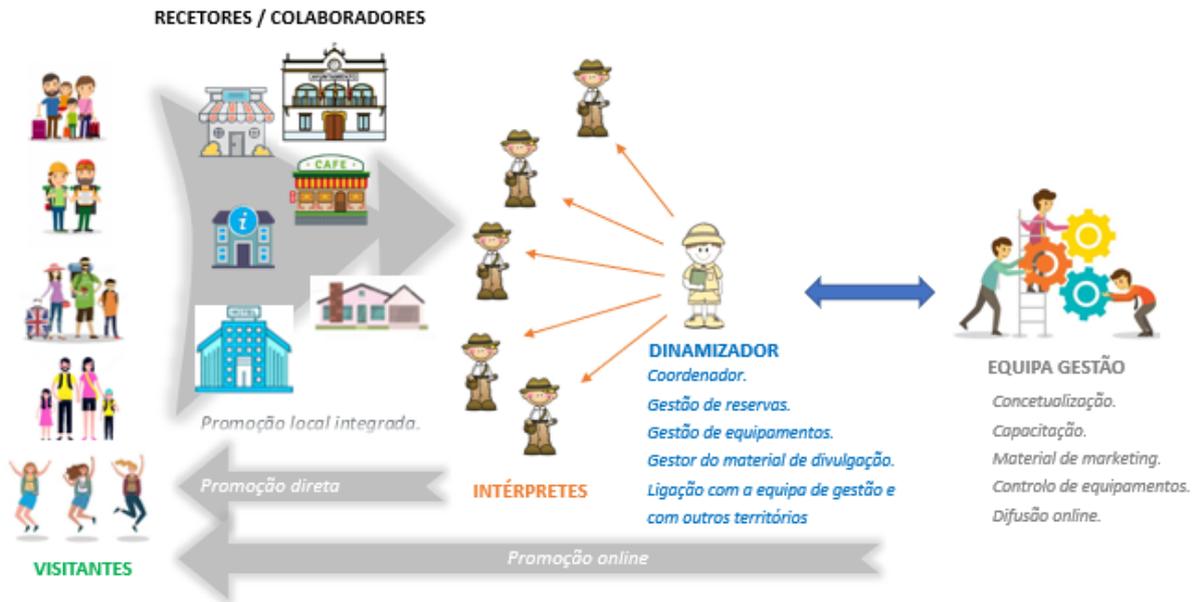
Foi proposto um modelo de funcionamento e de participação na rede, no qual participem todas as empresas turísticas (de qualquer tipo) interessadas em fazer parte desta iniciativa, que incluam nos seus catálogos de serviços alguma proposta relacionada com o turismo ornitológico, e que também possam participar como colaboradores outras entidades como associações, fundações,



BASES METODOLÓGICAS PARA O IMPULSO DO TURISMO ORNITOLÓGICO

grupos de ação local, Administrações Públicas, empresas privadas, etc., cujos objetivos se alinhem ou complementem com os da Rede.

Os integrantes poderão ter várias funções ou papéis distintos: dinamizadores, intérpretes e recetores ou colaboradores. Em cada comarca ou território deve existir um dinamizador da iniciativa, que promova as ações locais e coordene os intérpretes e recetores desse território.



🦋 Design de uma **imagem comum**, sob o lema “**Orniturismo para todos**”



Foi proposto (se bem que não imposto) às empresas participantes que utilizem esta imagem nos seus estabelecimentos, na sua publicidade, nas suas comunicações, etc.



Cartaz em papel para recetores e colaboradores

Sinalização de mesa para intérpretes

🦋 Plataforma online.

Foi desenvolvida uma plataforma online: www.orniturismoparatodos.es, que irá servir de ferramenta de promoção e comunicação à rede e às suas empresas e entidades associadas.

Esta plataforma online é descrita mais adiante.

🦋 Jornadas informativas para a captação de integrantes e colaboradores da rede.

Com o objetivo de informar sobre a iniciativa a todos os possíveis integrantes e colaboradores da rede, bem como sobre as suas possibilidades de participação no projeto, para os aconselhar em relação aos diferentes produtos turísticos concebidos, e para os sensibilizar em relação aos benefícios e oportunidades de empreender (novas empresas ou novas linhas de negócio) no setor do turismo ornitológico, desenvolveram-se jornadas em todas as comarcas onde se vai trabalhar:

- Serra de Aracena e Picos de Aroche (norte de Huelva)
- Serra Morena Sevilhana (norte de Sevilha)
- Serra Morena Cordobesa (norte de Córdoba)

Concretamente, realizaram-se **jornadas de assessoria e de sensibilização empreendedora**, duas em cada uma das três comarcas, convocando



principalmente empresas especializadas em interpretação do património cultural e natural, em turismo ativo ou de natureza, guias, etc. Pois este grupo irá ser o que executará as visitas/experiências turísticas. Apesar de também se ter convocado o resto do setor turístico, de que uma forma ou outra poderá participar na iniciativa:

- Empresas recetoras de visitantes: hotelaria, alojamentos, pontos de informação, gabinetes de turismo, produtores locais, etc.
- Municípios, grupos de desenvolvimento rural, etc. Com o objetivo de manter informados o setor público e privados relacionados e estabelecer linhas de colaboração.



Nestas jornadas foi explicada a iniciativa e deram-se a conhecer os benefícios para as empresas que participem (formação, assessoria, publicidade, materiais e equipamentos...).

Captação comercial por um dinamizador

Além das jornadas anteriormente descritas, para fortalecer a captação em cada território foi contratada uma empresa dinamizadora em cada uma das comarcas nas quais se está a trabalhar (Serra de Aracena e Picos de Aroche, Serra Morena Sevilhana e Serra Morena Cordobesa), para que continue a captar mais destinatários, tanto intérpretes, como recetores e colaboradores.

Documentação de adesão à rede

As empresas interessadas em aderir à iniciativa assinaram o "**documento de adesão à Rede**".



BASES METODOLÓGICAS PARA O IMPULSO DO TURISMO ORNITOLÓGICO

DOCUMENTO DE ADEÇÃO À REDE TRANSFRONTEIRIÇA DE EMPRESAS E SERVIÇOS DE TURISMO ORNITOLÓGICO

Eu, _____, com CC _____, em representação da entidade _____ com NIF _____, com sede em _____, com e-mail de contacto _____ e telefone _____, declaro o meu interesse em aderir à Rede Transfronteiriça de Empresas e Serviços de Turismo Ornitológico "ORNITURISMO PARA TODOS", participando na mesma como:

Intérprete / Guia do "Safari de Aves"
 Intérprete / Guia do "Reino do Abutre"
 Colaborador na difusão da iniciativa
 Outros: _____

Na província/região:

Alentejo / Portugal
 Córdova
 Huelva
 Sevilha

Em _____, a ____ de _____ de 2020

Ass. _____

INFORMAÇÃO SOBRE O PROJETO "ORNITURISMO"

O projeto "Conservação, Proteção e Valorização do Património Ornitológico (ORNITURISMO)" é financiado em 75% pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), no âmbito do Programa de Cooperação INTERREG V A Espanha-Portugal (POCTEP) e promovido por: Fundación Andanatura para el Desarrollo Socioeconómico Sostenible, Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible, LPN - Liga para a Proteção da Natureza, Herde da Contenda empresa municipal, Asociación Grupo de Desarrollo Rural Sierra de Aracena y Picos de Aroche, TURISMO DO ALENTEJO - ERT e Asociación para el Desarrollo Integral del territorio de Sierra Morena (ADIT Morena).

Desenvolve-se no Alentejo português e na Andalucía Occidental, tendo como objetivos:

1. Fomentar o desenvolvimento económico do espaço transfronteiriço através do fomento do turismo ornitológico como atividade diversificadora de uma economia baseada principalmente na dehesa.
2. Desenvolver produtos, serviços e iniciativas empresariais que melhorem a comercialização da oferta ecoturística baseada no turismo ornitológico.
3. Conservação e Proteção do Património Ornitológico.

O seu objetivo geral é conservar, proteger e valorizar o património ornitológico presente em ambos os lados da fronteira Hispano-Ausa, com o fim de desenvolver e consolidar modelos de atividades turísticas sustentáveis que reativem a economia de ambas as regiões.

O projeto está a impulsionar o desenvolvimento de três produtos de turismo ornitológico:

- Safari de Aves
- Reino do Abutre
- Pacotes Transfronteiriços de turismo ornitológico

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

- Entidades públicas ou privadas do setor turístico ou com competências em matéria de turismo.
- Empresas ou entidades legalmente constituídas e que cumpram as normas de aplicação à sua atividade.

BENEFÍCIOS DE PARTICIPAÇÃO

O projeto oferece às empresas participantes, de forma gratuita:

- Capacitação, formação e assessoria.
- Publicidade e comunicação:
 - o Site www.orniturismoparatodos.es
 - o Redes sociais:
 - Facebook: Grupo privado "Orniturismo para todos": <https://www.facebook.com/groups/1173755849483261/>
 - Instagram: [Orniturismoparatodos](https://www.instagram.com/Orniturismoparatodos)
 - o Folhetos com expositores
 - o Cartazes
 - o Sinalização identificativa
 - o Outras medidas de difusão
- Material de dinamização de utilização partilhada:
 - o Binóculos
 - o Telescópio
 - o Photocall e elementos de tematização (diferenças para clientes).

Ass. _____

3.4.3. Apoio para o lançamento de uma nova linha de negócio da parte das empresas.

O apoio que foi oferecido às empresas turísticas, para fomentar o desenvolvimento da oferta de turismo ornitológico na Serra Morena de Huelva, Sevilha e Córdova, inclui:

Um curso de formação em turismo ornitológico

Celebrou-se um curso em cada uma das três comarcas onde se está a trabalhar.

Após uma breve apresentação do projeto Orniturismo, os conteúdos partilhados centraram-se nas boas práticas e normas que se devem cumprir no desenvolvimento do Turismo Ornitológico, bem como nas aves emblemáticas e singulares da Serra Morena e as suas curiosidades.

O curso foi completado com uma experiência prática: uma saída de campo guiada, para a observação de aves, na qual se reforçaram os conteúdos da primeira parte do curso.



🦅 Assessoria especializada

Através de um perito em turismo ornitológico, estão a ser acompanhados os empresários participantes como intérpretes, para a definição, concretização e colocação em andamento dos produtos “safari de aves” e “reino do abutre”. A assessoria está a ser personalizada em função das necessidades de cada intérprete.

🦅 Material e equipamentos específicos

Adquiriu-se o material e os equipamentos necessários para a realização das experiências do “safari de aves” e do “reino do abutre”, que irá ser utilizado nas experiências-piloto, e que em breve os “intérpretes” poderão utilizar, mediante pedido, nas experiências que organizarem com turistas.

Concretamente, o material adquirido foi:

- Material ótico: 10 binóculos e 1 telescópio com tripé e adaptador para digiscoping, para cada comarca.
- Photocall: um para cada comarca.



- Elementos de disfarce: gorros de safari, coletes com vários bolsos e binóculos de brinquedo, para utilizar no photocall.

🦅 Painel de aves

Como suporte da gincana do “safari de aves”, foi concebido um painel de aves, que se adaptou a cada empresa ou a cada território em função das aves que



BASES METODOLÓGICAS PARA O IMPULSO DO TURISMO ORNITOLÓGICO

podem ser encontradas. Em algumas ocasiões até se estão a realizar vários modelos, em função da época do ano. Cada painel contém 24 imagens de aves que poderão ser vistas durante a rota, com diferentes pontuações em função da dificuldade para as ver ou da singularidade ou representatividade. No canto superior direito existe um espaço para anotar a pontuação obtida aquando da finalização da experiência.

Cada empresa deve imprimir em A3 os painéis de que necessitar.



Sinalização de rotas ornitológicas

Estão a sinalizar-se várias rotas ornitológicas nas três comarcas onde está a ser executado o projeto, onde poderão ser realizadas as novas experiências turísticas, ou qualquer outra relacionada com a ornitologia ou com o turismo de natureza.



Experiências-piloto

Estão a ser organizadas várias experiências-piloto em cada território, gratuitas para os clientes, nas quais podem ser postas em prática as experiências concebidas (safari de aves ou reino do abutre), com os guiões estabelecidos, os materiais concebidos e adquiridos, etc.



Estas experiências pressupõem uma aprendizagem de elevado valor para os intérpretes que vão desenvolver e comercializar os produtos, está-lhes a permitir adaptar, perfilar e corrigir muitos aspetos práticos antes do lançamento no mercado.

Também permitem obter material gráfico (fotos e vídeos) que poderá ser utilizado na comercialização e na difusão das iniciativas empresariais.



🦅 Um dinamizador em cada comarca

Como já se adiantava ao contar como se tem estado a fazer a captação de integrantes da rede, contratou-se um dinamizador em cada uma das comarcas, que está a cumprir as seguintes funções:

- 🦅 Difundir a iniciativa na sua comarca e captar “intérpretes” e “recetores de turistas”. E gerir a assinatura das “adesões”.
- 🦅 Coordenar todas as empresas e entidades do território para que cooperem entre elas e colaborem.
- 🦅 Distribuir o material de divulgação editado.
- 🦅 Gerir os recursos partilhados (photocall, disfarces e material ótico)
- 🦅 Promover e dinamizar as experiências-piloto, para fazer fotos e vídeos para a promoção e para a aprendizagem das empresas intérpretes.
- 🦅 Coordenar a presença das empresas do território em todas as ações do projeto (site, cursos, assessoria, etc.).

🦅 Ações de dinamização do empresariado

Outra das ações do Projeto Orniturismo é o desenvolvimento de várias ações de dinamização do empresariado. Estão a ser desenvolvidas ações de dinamização de dois tipos: umas de identificação e valorização do recurso e outras de teste das rotas sinalizadas e dos produtos ornitológicos criados.

3.4.4. Plano de comercialização dos produtos turísticos

Estão a ser concebidos, planificados e redigidos três Planos de Comercialização e Promoção Turística, um para cada um dos produtos turísticos que estão a ser desenvolvidos: Safari de Aves, Reino do Abutre e Pacotes Transfronteiriços. Neles são propostos canais, medidas e ações para a promoção e comercialização de cada um dos produtos definidos.

Para além da sua conceção e redação, vão executar-se algumas das ações propostas nestes planos, como:

- 🦅 Inserção da oferta em plataformas de comercialização turística



Consiste na inclusão em plataformas de comercialização turística, nacionais e internacionais, da oferta turística reunida nos produtos e pacotes concebidos.



🦋 Uma ou várias Fam trip

Irão ser executadas Jornadas ou encontros com especialistas: Clubes ornitológicos, bloggers, jornalistas especializados, *tour operators*, etc., para que conheçam de perto os produtos lançados no mercado e possam dá-los a conhecer aos seus clientes, leitores ou agentes-chave.

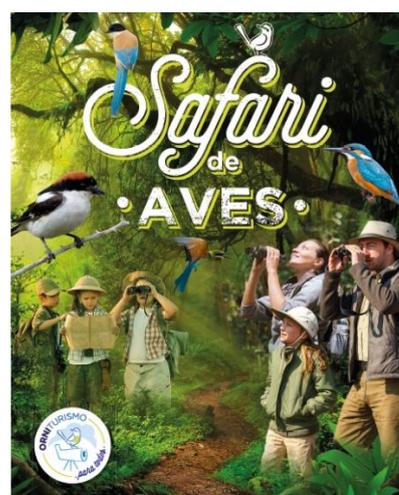
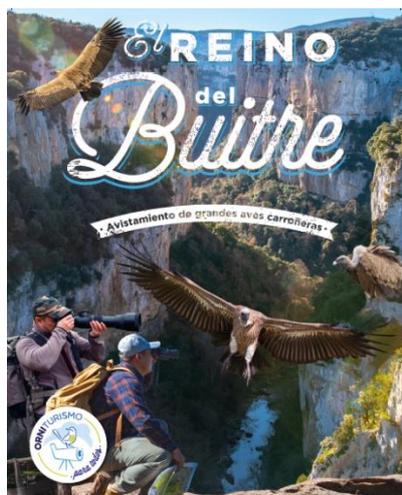
🦋 Campanha de difusão nas redes sociais

Uma campanha de difusão nas redes sociais é considerada essencial entre as medidas de promoção e comercialização propostas, tanto devido ao seu impacto como devido ao seu baixo custo. Portanto, irá ser uma das que será posta em ação assim que os produtos forem lançados no mercado.

3.4.5. Ações de promoção e marketing

As ações de marketing e publicidade que estão a ser desenvolvidas são:

- 🦋 Design de uma **imagem própria para cada tipo de experiência**, além da imagem comum da rede ("Orniturismo para todos").



Isto permite garantir a imagem da rede e consolidar o produto, pois todas as empresas irão utilizar esta imagem nas suas ações de promoção e comercialização.

- ✂ Edição de **Cartazes** com esta imagem, em A3 e em A4, que irão ser utilizados tanto pelos intérpretes quanto pelas empresas e entidades recetoras e comercializadoras, que irão participar na difusão da iniciativa e na captação de clientes.

São personalizáveis, pois cada empresa, através de um simples autocolante branco, pode personalizá-lo com os dados da experiência e os seus dados de contacto.

- ✂ Edição de **folhetos e expositores**.



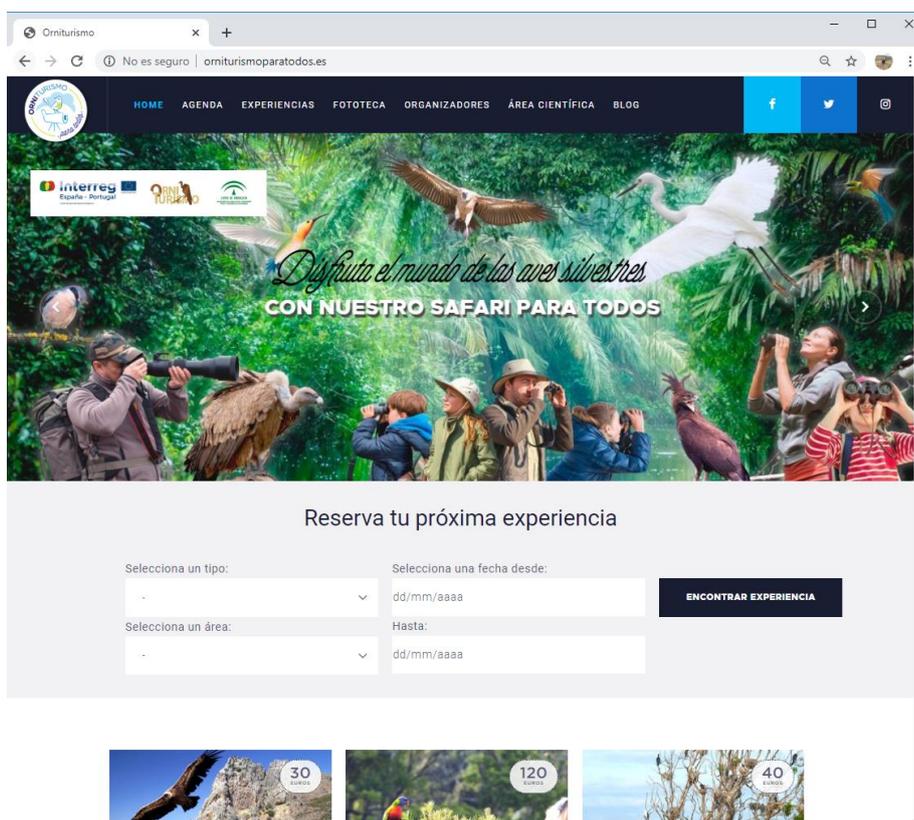
De igual modo, os folhetos e expositores irão ser utilizados tanto pelos intérpretes quanto pelas empresas e entidades recetoras e comercializadoras, que irão participar na difusão da iniciativa e na captação de clientes.

Tal como os cartazes, são personalizáveis através de autocolantes.



🦅 **Site do projeto:** www.orniturismoparatodos.es

Este site pretende ser o canal de difusão da iniciativa a todos os possíveis clientes. Nele são publicadas as experiências em cada território, bem como as empresas que a oferecem.



🦅 **Redes sociais**

Foi criado um grupo de Facebook orniturismoparatodos:

https://www.facebook.com/groups/1173755849483261/?ref=group_header

E um perfil de Instagram orniturismoparatodos:

<https://www.instagram.com/orniturismoparatodos/>

Ambos para a difusão do projeto e dos produtos turísticos criados.

🦅 **Catálogo de produtos e serviços**

Está a ser elaborado um catálogo de produtos e serviços da Rede Transfronteiriça de Turismo Ornitológico, em formato digital, que irá contribuir para a valorização da oferta dos estabelecimentos. No catálogo de empresas e serviços irão ser integradas todas as empresas participantes, andaluzas e portuguesas.



3.4.6. Transferência da experiência em turismo ornitológico entre a Andaluzia e Portugal

Para a transferência entre Andaluzia (Espanha) e o Alentejo (Portugal), foram planificadas uma série de ações:

Protocolo de transferência

É um documento elaborado no início do projeto Orniturismo, que tinha como objetivo estabelecer a metodologia e os procedimentos através dos quais se ia realizar a transferência de conteúdos e conhecimentos entre os beneficiários andaluzes e portugueses.

Este documento faz referência à transferência e à contratransferência, entendendo que a transmissão de conhecimentos e conteúdos irá realizar-se tanto num sentido (Portugal → Andaluzia) quanto no outro (Andaluzia → Portugal).

Este documento abordava reuniões e relatórios como ferramentas de transferência, bem como ações conjuntas entre ambas as reuniões, como a rede de empresas, o site do projeto, ou o catálogo de produtos e serviços.

Jornadas de transferência

Durante a execução do projeto celebraram-se duas reuniões de transferência, uma no Alentejo e outra na Andaluzia, que tiveram como objetivo que as entidades parceiras do projeto expusessem os trabalhos que estão a ser realizados em cada zona, e se coordenem entre elas. Nestas reuniões falou-se tanto do que foi feito no projeto Bioeconomy como da nova abordagem posta em ação com o projeto Orniturismo.

O presente manual

O presente documento é uma das ações-chave no âmbito da estratégia de transferência. O objetivo com o qual foi concebido é precisamente transmitir a todas as partes a experiência andaluza, tanto no projeto anterior, Bioeconomy, como no atual, Orniturismo: as suas metodologias, os seus pontos-chave, as suas boas-práticas e os seus resultados.



Relatório de avaliação da transferência

Aquando da finalização do projeto, está previsto realizar uma avaliação das ações de transferência desenvolvidas, as medidas adotadas, a utilidade dos documentos elaborados, etc. Toda esta avaliação irá ficar refletida num relatório.

Rede transfronteiriça de empresas e serviços de turismo ornitológico

No projeto Orniturismo, na Andaluzia está a seguir-se a metodologia exposta nos pontos anteriores: trabalhando no lançamento de vários produtos turísticos sob a iniciativa empresarial, principalmente de empresas de turismo ativo. Mas em Portugal está mais ou menos a seguir-se a metodologia do Bioeconomy: trabalhando com alojamentos para os tematizar.

A rede transfronteiriça de empresas e serviços de turismo ornitológico é uma das peças-chave que demonstra o carácter transfronteiriço do projeto. Indo ainda mais além da transferência, pressupõe uma atividade conjunta entre ambas as regiões. É evidente que esta Rede transfronteiriça deve integrá-los a todos: empresas turísticas da Andaluzia e alojamentos do Alentejo.

Lembremo-nos que, para a formalização da pertença à rede de empresas e serviços de turismo ornitológico, foi apresentada na Andaluzia a assinatura de um documento de adesão:

DOCUMENTO DE ADESÃO À REDE TRANSFRONTEIRIÇA DE EMPRESAS E SERVIÇOS DE TURISMO ORNITOLÓGICO

Eu, _____, com CC _____, em representação da entidade _____, com NIF _____, com sede em _____, com e-mail de contacto _____ e telefone _____, declaro o meu interesse em aderir à Rede Transfronteiriça de Empresas e Serviços de Turismo Ornitológico "ORNITURISMO PARA TODOS", participando na mesma como:

Intérprete / Guia do "Safari de Aves"

Intérprete / Guia do "Reino do Abutre"

Colaborador na difusão da iniciativa

Outros: _____

Na provincia/região:

Alentejo / Portugal

Córdoba

Huelva

Sevilha

Em _____, a _____ de _____ de 2020

Ass. _____

INFORMAÇÃO SOBRE O PROJETO "ORNITURISMO"

O projeto "Conservação, Proteção e Valorização do Património Ornitológico (ORNITURISMO)" é financiado em 70% pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), no âmbito do Programa de Cooperação INTERREG V A Espanha-Portugal (POCTEP) e promovido por: Fundación Andaluza para el Desarrollo Socioeconómico Sostenible, Consejería de Agricultura, Ganadería, Pesca y Desarrollo Sostenible, I+D+I+I para a Proteção da Natureza, Herdade da Contenda empresa municipal, Asociación Grupo de Desarrollo Rural Sierra de Aracena y Picos de Aroche, TURISMO DO ALENTEJO – ERT e Asociación para el Desarrollo Integral del territorio de Sierra Morena (ADIT Morena).

Desenvolve-se no Alentejo português e na Andaluzia Occidental, tendo como objetivos:

1. Fomentar o desenvolvimento económico do espaço transfronteiriço através do fomento do turismo ornitológico como atividade diversificadora de uma economia baseada principalmente na natureza.
2. Desenvolver produtos, serviços e iniciativas empresariais que melhorem a comercialização da oferta ecoturística baseada no turismo ornitológico.
3. Conservação e Proteção do Património Ornitológico.

O seu objetivo geral é conservar, proteger e valorizar o património ornitológico presente em ambos os lados da fronteira hispano-lusa, com o fim de desenvolver e consolidar modelos de atividades turísticas sustentáveis que reativem a economia de ambas as regiões.

O projeto está a impulsionar o desenvolvimento de três produtos de turismo ornitológico:

- Safari de Aves
- Reino do Abutre
- Roteiros transfronteiriços de turismo ornitológico

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO

- Entidades públicas ou privadas do setor turístico ou com competências em matéria de turismo.
- Empresas ou entidades legalmente constituídas e que cumpram as normas de aplicação à sua atividade.

BENEFÍCIOS DE PARTICIPAÇÃO

O projeto oferece às empresas participantes, de forma gratuita:

- Capacitação, formação e assessoria.
- Publicidade e comunicação:
 - o Site www.orniturismoparatodos.es
 - o Redes sociais:
 - Facebook: Grupo privado "Orniturismo para todos", <https://www.facebook.com/grupo11775389484326/>
 - Instagram: [Orniturismoparatodos](https://www.instagram.com/Orniturismoparatodos)
 - o Folhetos com expositores
 - o Cartazes
 - o Sinalização identificativa
 - o Outras medidas de difusão
- Material de dinamização de utilização partilhada:
 - o Binóculos
 - o Telescópio
 - o Photocall e elementos de tematização (disfarces para clientes).

Ass. _____



Propõe-se que, no Alentejo, os alojamentos tematizados também assinem este documento ou um semelhante.

Na Andaluzia também foi fornecido aos estabelecimentos um documento que podem imprimir e colocar para expor que fazem parte da rede. De igual modo, foi proposto que também seja utilizado no Alentejo.



No catálogo de produtos e serviços e no site do projeto irá haver informação destas empresas e da rede transfronteiriça.

Pacotes turísticos transfronteiriços

Tal como a rede em si mesma, os pacotes turísticos transfronteiriços são outra das peças-chave deste projeto transfronteiriço. Tratam-se de produtos turísticos de vários dias de duração, que incluem empresas e serviços andaluzes e portugueses.

De facto, é uma atividade conjunta que os dois parceiros do projeto estão a desenvolver: um andaluz e outro português.

Estes pacotes também irão ter um plano de comercialização conjunto entre ambas as regiões.



3.5. QUE RESULTADOS SE ESPERAM

Este projeto trata de **redefinir o turismo ornitológico**, com o objetivo de **conseguir a popularização do mesmo** numa série de espaços rurais da Andaluzia e do Alentejo portugueses.

A popularização do turismo ornitológico requer uma série de mudanças no foco, tais como:

- ✚ Os clientes sobre os quais é necessário atuar são, para além dos turistas ornitológicos, os **turistas generalistas**.

Esta é a primeira premissa-chave, dado que, como se viu no projeto anterior, os turistas especialistas não são suficientes para a popularização do turismo ornitológico, pelo menos nos espaços da Serra Morena.

Ou seja, no projeto Bioeconomy foram conseguidos alguns resultados parciais com os turistas especialistas em ornitologia nos espaços nos quais o recurso ornitológico é mais poderoso, mas estes resultados foram muito pobres em espaços nos quais o recurso é menos diferencial.

- ✚ Centrar-se nos turistas generalistas, a grande maioria da procura requer que, em vez de tratar de dotar de recursos aos alojamentos, se desenvolvam **experiências concretas e acessíveis** para esta tipologia de turistas.
- ✚ Isto, por seu turno, requer que o projeto se centre nas entidades que oferecem experiências (**guias, turismo ativo, etc.**) **além de outros agentes** (alojamentos, restaurantes, etc.). Portanto, é necessário um **trabalho de cooperação entre todos os operadores** de cada um dos espaços incluídos neste projeto.

O resultado de popularizar o turismo ornitológico requer, portanto, uma mudança estratégica no foco do projeto.



4. BOAS PRÁTICAS METODOLÓGICAS PARA O DESENVOLVIMENTO DO TURISMO ORNITOLÓGICO

Neste último ponto, realizamos uma proposta metodológica para fomentar o desenvolvimento do turismo ornitológico num território determinado, baseada na experiência acumulada após a execução dos projetos Bioeconomy (2012-2014) e Orniturismo (2017-2020).

O que apresentamos são duas estratégias diferenciadas, apesar de complementares entre si, uma delas mais direcionada para o desenvolvimento da oferta dirigida aos clientes especialistas (orniturologistas) e outra direcionada para criar uma oferta específica para os clientes generalistas (turista rural).

4.1. ESTRATÉGIA ORIENTADA PARA ORNITURISTAS (ESPECIALISTAS)

Este tipo de turistas tem uma série de interesses, preferências e necessidades que convém ter em conta antes de abordar a estratégia:

- ✂ Têm uma elevada motivação ornitológica, sendo a observação ou fotografia e o profundo conhecimento das aves o elemento central da sua viagem.
- ✂ São exigentes em relação à biodiversidade de aves existente no destino. Isto exclui muitos destinos na prática. Não se trata de existir apenas variedade de aves, mas variedade exclusiva de aves (aves que não se possam ver noutros lugares).
- ✂ Podem contratar guias especializados (aos quais costumam ser fiéis), ou viajar para lugares com infraestruturas e equipamentos de utilização público e/ou guias-manuais de campo, que lhes permitem a realização da atividade por conta própria.

Requerem que os serviços se prestem no idioma nativo ou em inglês, o que, na prática, pressupõe uma barreira para muitos guias locais.

- ✂ São conservacionistas e valorizam que os lucros da atividade empresarial revertam para a conservação das aves.
- ✂ Possuem e utilizam os seus próprios equipamentos: guias e manuais de observação, equipamentos fotográficos e de observação específicos, etc.

O desenvolvimento deste tipo de mercado/cliente é indicado para os territórios que contam com um recurso ornitológico de elevado interesse, ou seja, que vivem ou passam por ele ou uma importante diversidade de avifauna, ou algumas espécies de interesse para fãs da ornitologia por estarem em perigo de extinção, por serem endémicas, raras ou singulares por qualquer outro motivo.

Dito isto, enumeramos e comentamos de seguida algumas recomendações para o fomento do turismo ornitológico no território, ou seja, para atrair mais procura de turistas especialistas.

4.1.1. Alianças com recetores profissionais.

A procura existente (ornitólogos) é maioritariamente estrangeira e, principalmente, de países como o Reino Unido, Alemanha, França, Holanda ou Bélgica. Estes possíveis clientes costumam contratar na origem e com as suas empresas de confiança, costumando utilizar canais de informação especializados (blogues, guias ou revistas especializadas, feiras ornitológicas, colegas, etc.).

Para os captar, portanto, é necessário um esforço realmente importante, entre outras coisas, devido às dificuldades idiomáticas no momento de lidar com os clientes ou de lançar estratégias comerciais dirigidas a eles, pelo custo económico que pressupõe estar presente em feiras internacionais ou revistas especializadas, pela dificuldade em penetrar em novos mercados, etc.

Por tudo isso, criar alianças com *tour operators*, prescritores como *bloggers*, *youtubers* ou outros *influencers*, ou com recetores profissionais, é outro dos aspetos-chave para melhorar a captação de ornitoturistas.

4.1.2. Caminhos e espaços de observação.

Também são elementos-chave para o fomento do turismo ornitológico dispor no território de caminhos sinalizados ou até rotas com painéis interpretativos, assim como observatórios adequados para a observação ou fotografia da avifauna de maior interesse.

Valoriza-se que os observatórios ou *hides* sejam adequados e confortáveis para praticar a observação e a fotografia de aves. São alguns exemplos, que sejam fechados, com teto impermeabilizado, disponham de assentos e tenham vidro-espia. Logicamente, também se valoriza que estejam bem localizados e permitam a

observação à curta-distância, por exemplo, por ter perto bebedouros e/ou comedouros.

E outro elemento relacionado com estes é a existência de guias ornitológicas especializadas da zona, que também são de interesse para os orniturologistas.

A execução desta ação tem de ser guiada por profissionais peritos em avifauna. É essencial que antes de empreender estas ações dispendiosas, os gestores do território tenham certeza da singularidade do espaço em termos de aves diferenciais. Esta certeza poderia ser obtida realizando entrevistas a um grupo de peritos, mas é importante que as entrevistas se realizem de forma neutra, para evitar confusão.

4.1.3. Guias locais especializados.

Também é importante que a oferta do território conte com guias locais especializados, com um conhecimento profundo das aves da zona e que falem línguas. O melhor conhecimento da zona e das suas aves, um preço mais baixo e boas avaliações de outros clientes podem fazer que a balança se incline para a contratação de guias locais, em vez de contratar os seus guias na origem.

É essencial que estes guias locais tenham instrumentos de marketing que lhes proporcionem credenciais de pessoas profissionais, com o objetivo de eliminar o pensamento de muitos clientes de outros países que pensam que os guias locais não são peritos.

4.1.4. Alojamentos adaptados.

Outro aspeto de interesse é a existência de alojamentos adaptados a este segmento de turistas, que ofereçam ao cliente coisas como:

- ✂ Guias ornitológicos especializados da zona (em papel ou em digital).
- ✂ Mapas de rotas ornitológicas (em papel ou em digital).
- ✂ Livro de registo de espécies observadas na zona.
- ✂ Flexibilidade horária nas refeições e possibilidade de oferecer piquenique de almoço.
- ✂ Serviços de transfer para locais de interesse.

Também se valoriza que os alojamentos rurais tenham colocados comedouros, bebedouros, caixas-ninho ou locais de pouso em espaços próximos.

Para além disso, outro dos aspetos apreciados é o facto de o estabelecimento investir de forma voluntária em ações de conservação do ambiente em que está inserido.

4.1.5. Pacotes turísticos.

Que existe uma oferta de diferentes pacotes turísticos especializados, dirigidos a este segmento de turistas, é outro aspeto-chave a ter em conta dentro da estratégia de impulso do turismo ornitológico especializado.

Os pacotes devem incluir todos os serviços necessários para usufruir da atividade (transporte, alojamento, restauração, atividades complementares, rotas ornitológicas, materiais para a observação, guias especializados, etc.) em função das necessidades de cada tipo de cliente: nacional ou internacional, mais ou menos especializado, com a flexibilidade de adaptar estes produtos a cada procura. É especialmente de interesse incluir guias locais e alojamentos da zona, assim como algum restaurante de interesse.

Podem centrar-se apenas em atividades ornitológicas (mais recomendado para pacotes curtos e para clientes muito especialistas), ou então incluir atividades complementares culturais, gastronómicas, etc. (mais recomendado para pacotes de mais duração e para clientes menos especialistas, mais abertos a realizar outras atividades).

Esta oferta deverá, por seu turno, ser comercializada e promovida através de canais especializados.

4.2. ESTRATÉGIA ORIENTADA PARA TURISTAS RURAIS (GENERALISTAS)

O turismo rural (e o turismo no geral) mudou muito nos últimos anos. Existe uma grande diferença entre as férias que se faziam há uns anos e as experiências que se querem viver agora e mesmo viajante já não é o mesmo. A tecnologia teve muita influência e, para além disso, os gostos de agora são diferentes. Como consequência, as

experiências turísticas estão a ter cada vez mais importância e a oferta turística no meio rural deve desenvolver-se neste sentido e deve diversificar-se.

Neste contexto, apesar de ser certo que este segmento de potenciais clientes possui menor motivação específica pela observação de aves, a verdade é que possui um interesse pela natureza no geral e que, por estar mais interessado na realização de experiências, poderia realizar experiências de observação de aves como complemento de outras atividades naturais ou culturais.

Existem muitos segmentos incluídos dentro do "turista generalista", digamos que existe uma gradação de tons cinzentos entre o preto e o branco, mas para simplificar, iremos focar-nos no segmento mais habitual: o turista rural que vive em aglomerados urbanos e que viaja para o meio rural em busca de descanso e lazer na natureza, por ser um ambiente saudável.

Podemos caracterizar melhor este segmento de clientes com os seguintes pontos:

- ✂ Costumam viajar em família acompanhados por crianças.
- ✂ Não querem gastar muito dinheiro, ou seja, têm uma baixa disposição de gasto.
- ✂ Deslocam-se para zonas rurais próximas dos seus locais de residência para passar o fim-de-semana, ou em dias de feriado (pontes).
- ✂ Valorizam a boa conservação do ambiente e as suas figuras de proteção.
- ✂ Organizam a viagem por conta própria e contratam os serviços diretamente.
- ✂ Contratam na origem o alojamento, mas informam-se das experiências uma vez no local (motivação secundária).
- ✂ Querem fazer atividades ou experiências lúdicas e divertidas para o seu lazer e o dos seus filhos, de curta duração e em locais próximos à zona visitada.
- ✂ Não têm muito ou nenhum conhecimento ornitológico.
- ✂ Não dispõem de equipamentos de observação nem de fotografia próprios.

O bom deste segmento é que, apesar de terem preferências por territórios mais bem conservados e mais atrativos paisagisticamente, não é perito em ornitologia e, portanto, não é exigente no que diz respeito à diversidade ou às espécies que querem ver. A isto alia-se:

- 🦅 A beleza intrínseca das aves e da observação do seu comportamento.
- 🦅 A presença de avifauna em quase todos os ambientes.
- 🦅 A relativa facilidade de deteção e identificação.
- 🦅 Em diferentes espaços e em diferentes épocas do ano podem ver-se diferentes espécies.
- 🦅 Os requisitos técnicos reduzidos e experiência necessária (os binóculos são o único elemento indispensável).



Por tudo isso, o desenvolvimento de uma oferta de turismo ornitológico dirigida a turistas generalistas, bem estruturada, apresenta-se *a priori* com um grande potencial para o desenvolvimento turístico e económico de qualquer território rural.

As recomendações que poderíamos oferecer para o desenvolvimento do turismo ornitológico num território dirigido a turistas generalistas são as seguintes:

4.2.1. Estratégia de cooperação entre comarcas

É essencial que a estratégia se crie a partir da cooperação territorial, ou seja, que se conceba e se coloque em andamento através de um processo de colaboração no qual participem os diferentes intervenientes que possam intervir no fomento do turismo ornitológico, desde empresas do setor turístico (guias ou intérpretes, turismo ativo, alojamentos, restaurantes, empresas de transporte, etc.) até entidades públicas ou do terceiro setor com competências no desenvolvimento turístico (grupos de desenvolvimento rural ou de ação local, fundos, deputações, municípios, associações locais ou de comarca, etc.).

Os guias de natureza ou as empresas de turismo ativo são os que terão de oferecer as experiências, mas os recetores de turistas (alojamentos) ou os estabelecimentos de passagem (oficinas de turismo, centros de visitantes ou até postos de gasolina, restaurantes, empresas de transporte...) podem contribuir oferecendo informação das experiências oferecidas e promovendo-as. De igual modo, outras entidades como câmaras municipais, delegações, associações, etc. também podem apoiar difundindo as iniciativas nas suas redes de comunicação.

Com a cooperação de todos os atores e marcando uma folha de rota comum, na qual todos os intervenientes deem o seu contributo, irão criar-se sinergias e irão alcançar-se, em todo o caso, resultados melhores e maiores.

Existe uma importante justificação económica para a cooperação: o investimento que requer qualquer experiência ou ação não é rentável se é empreendida por um único operador, dado que a baixa procura existente limita as possibilidades de amortização. Daí que seja de interesse trabalhar em investimentos coletivos unidos a sistemas individuais de pagamento por utilização.

4.2.2. Conceber e oferecer experiências de valor

Para atrair ou captar o turista de natureza é importante oferecer experiências de valor concebidas especificamente para eles. Para conceber estas experiências devem ter-se em conta estas recomendações:

- ✂ O preço deve ser acessível. Recomenda-se cerca de 10€ por pessoa ou menos.
- ✂ Tem de ser uma experiência divertida, sendo o fator mais importante o lúdico.
- ✂ Todas as espécies de aves podem ser objetivo, apesar de as mais bonitas, chamativas, curiosas ou espetaculares lhes irão chamar mais à atenção.

✚ Deve ser acessível para todos os públicos. Pensando especialmente nas crianças, recomenda-se que o percurso seja curto e fácil (um passeio) e a experiência no geral tenha uma duração de entre 1,5 e 3 horas.



✚ A experiência deveria desenvolver-se perto do lugar onde os clientes se alojam.

✚ Devem dar-se aos clientes equipamentos de observação (pelo menos binóculos), quer em empréstimo quer em aluguer.

✚ É também recomendável oferecer a possibilidade acrescentada de um piquenique ou uma degustação de produtos locais, que poderia ser cobrado como um extra.

✚ E, por último, também damos a ideia de oferecer uma lembrança como extra, como uma fotografia.

4.2.3. Base sólida de marketing para captar procura.

Como mencionámos antes, este segmento de clientes organiza a sua própria viagem e reservam e contratam eles mesmos os serviços.

Para se informarem previamente utilizam geralmente as novas tecnologias: redes sociais, blogues de viagens, plataformas turísticas como o Tripadvisor ou o Booking, etc. Apesar de, por vezes, se informarem assim que chegam ao destino, onde pedem recomendações no próprio alojamento, em gabinetes de turismo ou noutros estabelecimentos pelos quais passam.

Portanto, recomenda-se executar uma campanha sólida de marketing para captar a procura, combinando o marketing digital, para os que se informam previamente a partir da sua origem através das novas tecnologias, com o marketing tradicional, para os que se informam ao chegar ao destino.

É muito importante conseguir uma boa promoção das experiências na zona, dado que, como se comentou, muitas das decisões tomam-se nos locais de destino. Neste sentido, é essencial dispor de um bom material gráfico de impacto.

4.2.4. Outras recomendações sobre as crianças.

Como dizíamos, os turistas generalistas que caracterizamos costumam viajar em família, acompanhados por crianças. Portanto, é muito importante ter em conta as necessidades e preferências das crianças na hora de conceber as experiências, uma vez que este grupo lhes dá muita importância na tomada de decisões. Por conseguinte, irá ser valorizado de forma positiva que as experiências sejam atrativas para as crianças, divertidas e que estejam adaptadas (dificuldade do percurso, tempo, conteúdos, etc.).



Também devem ter-se em conta a existência de materiais ou acessórios especificamente pensados para o seu entretenimento: jogos, desenhos de aves para colorir, disfarces (explorador-ornitólogo), etc.

Outra opção a ter em conta é a possibilidade de definir pacotes ou experiências específicas para excursões de escolas. Neste caso, irá ser necessário ter em conta outra série de questões, como o número de monitores, a realização de várias atividades simultâneas com grupos divididos, a captação do professor, etc.



PROJETO ORNITURISMO: CONSERVAÇÃO, PROTEÇÃO E
VALORIZAÇÃO DO PATRIMÓNIO ORNITOLÓGICO

