

LEADER
vida silvestre
TURISME DE FAUNA PEL TERRITORI



TURISME DE FAUNA I ALLOTJAMENTS RURALS

GUIA D'INICIACIÓ



QUÈ ENTENEM PER TURISME DE FAUNA?

ELS ANIMALS, LA NATURA, DESPERTEN FASCINACIÓ I AIXÒ IMPULSA MILIONS DE PERSONES A VIATJAR CADA ANY PER TENIR EXPERIÈNCIES RELACIONADES AMB LA FAUNA.

Els productes turístics basats en la fauna són font de desenvolupament rural arreu del planeta. Catalunya no n'és una excepció

Els animals salvatges capten l'atenció de l'ésser humà, sobretot quan som infants. Aquesta fascinació es fixa en moltes persones per tota la vida en major menor mesura, des de la contemplació dels documentals sobre vida salvatge fins a la cerca activa d'experiències que ens acostin a la fauna. Moltes persones fins i tot es desplacen per tal de provocar aquests encontres.

Quina mena d'experiència busquen aquestes persones fascinades per la fauna? No hi ha una resposta única. El ventall abasta des d'aquelles persones que busquen un passeig relaxat en un entorn natural fins les que estan disposades a fer llargues esperes per gaudir fugaçment de la presència d'un animal salvatge. Entre aquests dos extrems hi caben totes les situacions i tots els matisos.

Si busquem en els orígens, tots els exploradors fan menció als animals de troben en els seus viatges moguts per diferents afanyos. Però, serà la revolució dels mitjans de transport el que portarà els primers viatgers a caçar animals exòtics més enllà de les seues fronteres i l'evolució cultural la que posteriorment ha portat a canviar les armes de foc pels binoculars. En l'ànima de molts observadors de fauna actuals podem trobar alguna cosa del naturalista noucentista.



COM ELABORAR UN PRODUCTE DE TURISME DE FAUNA

TENIR UN BON RECURS ÉS UN BON PUNT DE PARTIDA, PERÒ FINS QUE EL PRODUCTE ESTÀ PREPARAT PER SER VENUT HI HA UN RECORREGUT QUE NO PODEM DEIXAR DE FER.

El producte turístic es basarà en l'activitat (observació, rastreig, fotografia) més una sèrie de serveis com l'allotjament, la restauració i potser altres com els desplaçaments. Caldrà integrar-ho tot per conformar el teu producte. I atendre's a la normativa sobre la venda de productes combinats, el turisme de fauna no és cap excepció al marc legal general.

El recurs és la línia de sortida d'aquesta cursa. Pensar que perquè casa teua està en un lloc ric en fauna ja tens un producte a punt per ser venut és com si el pagès que sembla el blat pensés que ja pot vendre pa. Necessitem espècies amb ganxo, que siguin de les més demandades. Aquí ens caldrà fer una mica d'investigació sobre quines espècies tenim al nostre voltant i quines tenen més potencial d'atracció. L'exclusivitat o la raresa de l'espècie és una bona pista, però per qui és rara aquella espècie? Per un públic proper o en un

context general? I per suposat, si és molt rara pot tenir restriccions legals, consultem-ho sempre. Estudiem què es ven i a qui. Caldrà orientar el nostre negoci i enfocar-lo a les característiques d'un públic en concret. D'altra banda és molt difícil introduir productes que ningú està reclamant.

Però, com és el teu allotjament? Casa completa, per tant hem de pensar en activitats per a grups més o menys grans o casa que llogues per habitacions, i per tant podem anar a activitats que requereixin menys persones? Potser és un hotel rural i les activitats són un bon complement per als teus clients. Oferim restaurant en aquest allotjament? Si és així cal que adaptis els teus horaris a les exigències dels teus clients naturalistes. Modalitats com *birders* i especialment fotògrafs voldran esmorzar abans que surti el Sol, potser vénen a descansar en les hores centrals i tornaran a sortir a la tarda. És una cadena, ells adapten els seus horaris a les



espècies que volen observar i nosaltres a ells. Alguns entusiastes poden demanar pic-nic per emportar i no perdre ni un moment del dia. I també ens caldrà saber quins requeriments culturals tenen determinats públics estrangers amb horaris diferents als nostres. Posem-ho fàcil.

Disponibilitat de guies. Com més tècnica sigui l'activitat que ofereixes, més necessitaràs un guia de confiança. La figura del guia és essencial per prestigiar el teu negoci. Cal tenir-lo en compte a l'hora de dissenyar el producte.

Centrem-nos en els recursos que tenim més a l'abast. Els usuaris ja ens han triat, entre altres raons, perquè estem a prop d'allò que volen veure.

CREAR UN AMBIENT

A TOTS ENS AGRADA SENTIR-NOS EN UN AMBIENT QUE ESTIGUI EN SINTONIA AMB ELS NOSTRES GUSTOS. L'AMBIENT REBRÀ ELS NOSTRES CLIENTS I PARLARÀ PER NOSALTRES DURANT L'ESTADA.

COTXA CUA-ROJA
Des de la gran fauna fins als petits ocells de l'hort de casa nostra. Ben tractat, qualsevol recurs pot esdevenir un atractiu de turisme de natura.



Ho hem fet molt bé i ja tenim aquí els clients. Entren al nostre establiment i des del llindar de la porta l'ambient que hem creat dona la benvinguda al viatger naturalista o li fa saber que allà no és benvingut. Pensem que, per qualsevol mena de modalitat turística que treballem la primera visita és només una part de la nostra missió, el que volem és que tornin.

Hi ha molts tipus diferents de clients, per tant només vosaltres podreu ajustar l'ambient a allò que espera el perfil amb qui treballeu. Per posar un exemple molt bàsic, tindreu clients completament contraris a la caça i d'altres que la practiquen. Només vosaltres heu de valorar si els caps d'isard de la paret es queden o són substituïts pel mapa de la comarca. Aquí només us donarem algunes indicacions, el mínim en comú a qualsevol establiment especialitzat.

Naturalitzem el nostre entorn

Tot establiment és susceptible d'allotjar elements que contribuïran a fer-lo més atractiu per al públic naturalista. Des d'un balcó en aquella casa integrada en el nucli urbà fins als prats on pasturen les vaques de la nostra explotació o el bosc que forma part de la propietat.

Una idea bàsica és atreure fauna fins a casa teua ja siguin ocells, insectes (sí, insectes!) o petits mamífers. Hi ha molts nivells: des de les bàsiques caixes niu per ocells



i ratpenats o els hotels d'insectes fins ajudar-los a l'hivern amb menjadores i a l'estiu amb abeuradors. La cosa la podem anar complicant amb jardins de papallones, piscines ecològiques on es combina fauna i flora amb la capbussada d'estiu o –per als més atrevits– vertaders projectes de

suport a la fauna com *hacking* d'òlibes o xoriguers. Qual-sevol actuació ha de ser explicada a través de materials específics. No n'hi ha prou de fer-ho, ho has d'explicar.

La biblioteca

És superior a ells, no ho poden resistir. Si vols veure un naturalista entretingut com un nen, dóna-li una guia del seu grup de fauna preferit. Des d'obres genèriques de consulta obligatòria i d'àmbit geogràfic gran o molt gran a local. Mentre que els teus clients amb experiència

gauran d'obres locals que els permetin aprofundir en la fauna del teu municipi o comarca, els que comencen agrairan molt tenir a l'abast guies de consulta que ells encara no tenen. Xalaran! Aquí també hi ha graus d'implicació, pots tenir des de les guies més bàsiques de consulta dels grups de fauna més propers al teu allotjament fins les grans obres enciclopèdiques que a tot naturalista li agradaria tenir a casa.

En qualsevol aspecte del turisme de fauna arribarem sempre al tema de l'idioma. A qui has orientat el teu negoci? A un públic català bàsicament de l'àrea metropolitana de Barcelona? Al públic estranger, en la seua majoria britànics i centreeuropeus? Aquest aspecte condicionarà també la teua biblioteca.

Per tant, tenir un racó dedicat a tota mena de guies és una gran idea que augmenta l'atractiu de casa teua. No cal que sigui un espai gaire gran, uns prestatges amb una taula on poder seure i prendre notes faran el fet. L'ambientació de la biblioteca també serà important, uns pòsters d'identificació d'espècies i alguns detalls de decoració poden ajudar molt a fer l'estada més agradable.

La llista d'observacions locals

Als *birders* els encanta fer llistes d'observacions, de debò. Un cop finalitzada la jornada o sobre la marxa, ells van apuntant tot el que observen. I en l'era de les xarxes socials, compartir llistes s'ha convertit en una activitat

de lleure, que de passada ens està donant moltíssima informació sobre la biodiversitat a Catalunya. La xarxa social dels *birders* catalans s'anomena Ornitho.cat i els darrers anys s'ha enriquit amb observacions d'altres grups de fauna (mamífers, amfibis, rèptils, libèl·lules, papallones diürnes i cigales). A través d'aquesta i altres aplicacions els naturalistes, a més de fer llistes consulten les llistes dels altres. I aquí se'ns obre un possibilitat per exposar els atractius de la nostra zona. Ser proactiu en aquest sentit sempre serà positiu.

Però, el món no s'acaba en la xarxa. Tenir a la biblioteca o algun altre lloc comú del teu allotjament una llista actualitzada de les observacions de la teua zona serà una iniciativa molt ben rebuda pels teus clients. És molt possible que susciti la conversa sobre on localitzar una determinada espècie.

Creant xarxa

No repetirem el *mantra* que vivim en un món interconnectat, perquè ja ho saps. La creació d'un producte de turisme de fauna d'èxit, passa necessàriament per crear una teranyina de complicitats, altrament està condemnat al fracàs. Pensa-ho bé, això del turisme de fauna acaba d'arribar i per bé que tingui aspectes molt positius –alguns dels quals encara són poc reconeguts– encara aixeca moltes suspicàcies. Cal treballar d'acord amb tots els nodes de la xarxa:

SISÓ EN FESTEIG
Determinats comportaments
que només tenen lloc durant
uns períodes concrets de
l'any són especialment
demanats pels usuaris del
turisme de fauna.





ISARD
Des del teu negoci pots
fer molt per conservar el
recurs en què basaràs
el teu producte de
turisme de fauna.

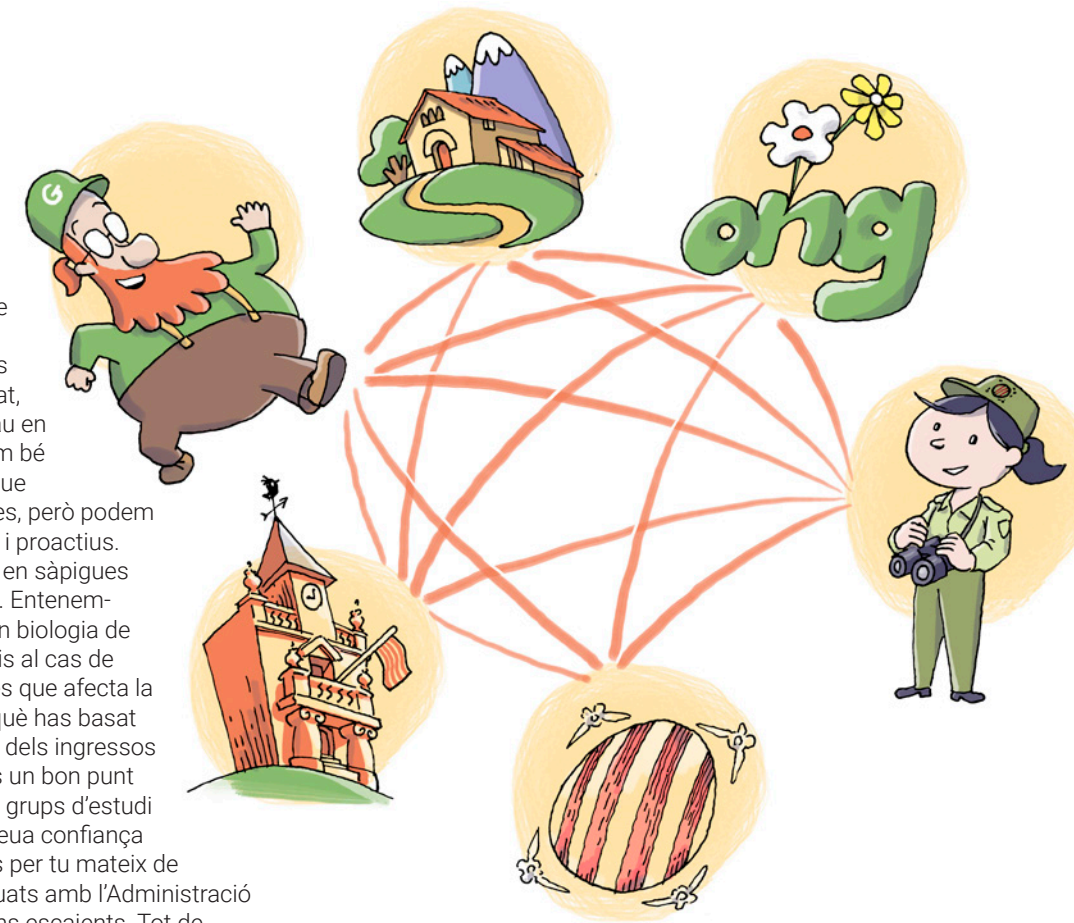
- **Les administracions amb competències en medi natural.** No actuis mai fora de la legalitat, informa't de quin és el marc legal i sempre aporta dades que puguin contribuir a la gestió dels recursos. Comunica sempre als Agents Rurals les teues accions.
- **Les administracions amb competències en desenvolupament rural:** de quina manera serà més eficaç la seua acció? Què et cal per arribar a posicionar el teu producte?
- **Les administracions locals,** poden ser un gran aliat per transmetre el teu missatge a la població. I sovint són un propietari de terrenys més a tenir en compte.
- **Els grups conservacionistes i d'estudi del medi.** Ells estaven abans, fa anys que vetllen per la conservació dels recursos que tu ara aprofitaràs per bastir el teu projecte. Tingues-ho present.
- **La propietat dels terrenys on treballaràs.** Sense el permís de la propietat no pots moure-hi ni una pedra. Assabenta'ls dels teus plans. Compta amb ells i ves més enllà, implica'ls en el teu projecte. Alguns no sabran quins recursos contenen les seues terres ni que això pot ser font de riquesa, d'altres ho sabran millor que tu i et podran aconsellar. Parla-hi.

Tenim, encara, molt a demostrar a tots els nodes de la xarxa. A aquells que es preocupen per l'impacte que la nostra activitat pugui tenir sobre la conservació de la fauna cal demostrar-los que podem evitar la freqüentació excessiva.

Col·laborar en projectes de conservació

És evident que el turisme de fauna necessita (com tots) un recurs natural ben conservat. Us imagineu una iniciativa de turisme fluvial sense aigua per fer ràfting o un turisme de platja amb sorolls plens d'escombraries? Per suposat, la competència en conservació rau en l'Administració i per suposat farem bé de donar suport a les iniciatives que engeguin les institucions públiques, però podem anar més enllà. Podem ser actius i proactius.

Si vas a vendre fauna, cal que en sàpigues de fauna i de la seua conservació. Entenem-nos, no cal que siguis un expert en biologia de la conservació, però sí que estiguis al cas de quins són els principals problemes que afecta la conservació del medi natural en què has basat el teu producte. Destinar una part dels ingressos del teu negoci a la conservació és un bon punt de partida, ho pots fer a través de grups d'estudi del medi natural que mereixin la teua confiança o fins i tot desenvolupar projectes per tu mateix de manera directa, sempre consensuats amb l'Administració competent i amb les autoritzacions escaients. Tot de



problemes que afecten els recursos amb què treballes necessiten la teua acció: processos de pèrdua d'hàbitat, persecució directa de determinades espècies, lluita contra espècies invasores i tot de circumstàncies locals tu pots conèixer millor que ningú. En moltes ocasions, el sector turístic és el punt de trobada entre conservació i desenvolupament rural.



Segells de qualitat i identificadors.

Hores d'ara no existeix a Catalunya un segell que identifiqui les empreses, ja siguin allotjaments o de guiatges, que actuen amb un codi ètic o de responsabilitat específicament en temes de conservació de fauna. N'hi ha de més genèrics i que afecten al medi natural de manera indirecta com ara l'EMAS, QUALITAT AMBIENTAL o ECOLABEL.

Parlant en termes molt generals, els segells QUALITAT AMBIENTAL i ECOLABEL i l'EMAS es fixen temes de gestió de l'establiment per fer-lo sostenible o mínimament impactant en termes de recollida selectiva de residus, despesa d'aigua i energia, integració paisatgística i comunicació dels valors naturals. Només aquest darrer punt tracta indirectament la fauna si entenem que la comunicació és una via per posar-la en valor. En qualsevol cas no constitueixen segells que identifiquin empreses que desenvolupa activitats de turisme de fauna de manera responsable pel que fa a la interacció entre l'usuari i els animals salvatges.

D'altra banda, l'Agència Catalana de Turisme té el segell Natura i Muntanya en Família. La seua definició diu: *Aquest segell agrupa totes les destinacions d'interior i les seves empreses que vulguin certificar-se i especialitzar-se en Turisme Familiar. El segell Natura i Muntanya en Família distingeix les destinacions que tenen com a principal recurs l'entorn natural, així com les empreses turístiques amb una oferta d'allotjament, restauració i entreteniment adaptada*

a les necessitats de les diverses tipologies de famílies.

Es tracta doncs d'un segell promocional que agrupa una oferta molt ampla de turisme familiar en un entorn natural.

Una menció específica mereix el projecte IBERAVES, que va sortir a partir del finançament de l'Agència Leonardo dins del Programa d'Aprenentatge Permanent de la UE. El projecte va ser coordinat per SEO/Birdlife i desenvolupat conjuntament amb el soci portuguès SPEA i Birdlife internacional. A partir de la finalització del projecte la idea d'IBERAVES ha anat creixent i transformant-se en un distintiu de qualitat per a les empreses adherides. Actualment s'hi apleguen tant empreses de guiatges com de fotografia de fauna i allotjaments que reuneixen una sèrie de requisits pel que fa al compromís mediambiental en les seues activitats.

Les empreses que operen en els entorns de determinats espais naturals protegits que s'han acollit a la carta europea de turisme sostenible (CETS) tenen l'oportunitat d'adherir-se mitjançant un procés al final del qual quedaran compromeses a treballar per l'assoliment dels objectius específics de la CETS per aquell espai. En general, no s'arriben a especificar objectius pel que fa al turisme específic de fauna.

Els clients del que hem definit com a turisme de fauna acostumen a valorar positivament una bona gestió mediambiental general, per la qual cosa comptar amb un o més d'aquests distintius pot ser molt positiu per demostrar el compromís de la teua empresa.



MASIA A LA GARROTXA
Els segells de qualitat reconeixen bones pràctiques, moltes de les quals ja ha estat adoptades en el món rural de manera secular.

CÒDI ÈTIC

CAL OFERIR EXPERIÈNCIES GRATIFICANTS ALS CLIENTS, PERÒ TENINT SEMPRE PRESENTS ELS LÍMITS ÈTICS. TREBALLEM AMB MATÈRIA ALTAMENT SENSIBLE.



MALLERENGA BLAVA
Observem un codi ètic
en qualsevol interacció
amb qualsevol espècie.

En turisme de fauna sempre cal fer equilibris. Som agents turístics i tractem amb persones que han confiat en nosaltres perquè els proporcionem una experiència. Però, el nostre recurs és extremadament fràgil. Sempre tindrem usuaris que ens demanin més: més proximitat a l'espècie que es vol observar, més espècies, més acció per fer fotografies úniques. I vosaltres voldreu ser competitius i oferir tot això. Però cal posar-hi límits.

L'Organització Mundial del Turisme (OMT, depenent de Nacions Unides) va editar a finals de 2001 un document sobre l'ètica de l'activitat turística (el podeu descarregar sencer a www.unwto.org). En el document s'especifica que les infraestructures i les activitats turístiques s'han de programar de manera que es protegeixi el patrimoni natural. Així mateix estableix que cal preservar les espècies en perill de fauna i flora silvestre. Però, molt sovint el nostre producte estarà basat en aquelles espècies rares o de distribució restringida, moltes són de fet, espècies amenaçades. Només l'ètica i el sentit comú pot fer compatible ús turístic i la conservació.



Diferents entitats amb objectius diversos han publicat codis ètics per l'activitat turística. SEO/Birdlife, com a entitat conservacionista ha difós un codi de bones pràctiques. Per la seua banda, l'activitat dels fotògrafs de natura, compta amb codis ètics difosos des de diferents associacions (AEFONA, SCFN-ICHN, AFONIB i ASAFONA). Tots els codis tenen denominadors comuns:

- Posar sempre el benestar de l'animal per sobre de l'activitat que es vol realitzar.
- No traslladar exemplars fora del seu ambient i no manipular-los.
- Respectar la vegetació. Ni tallar plantes per millorar les condicions d'observació ni per fer aguait per fotografiar fauna, per exemple. Es recomana l'ús d'elements inerts.

- Conèixer a fons l'espècie que es vol observar, cosa que ens permetrà minimitzar l'impacte de la nostra activitat.
- Respectar sempre la legislació i comptar tant amb l'autorització administrativa pertinent com amb el permís de la propietat dels terrenys, sigui pública o privada. Col·laborar amb la gestió dels espais naturals i proporcionar dades que en siguin útils.
- En el cas de la fotografia, es requereix una distància curta als animals, cosa que sovint implica oferir-los menjar o aigua. I aquí s'obre un debat apassionat: alimentar o no alimentar?
- Per suposat, evitar les pertorbacions en moments delicats: hivernada, condicions de mal temps i nidificació.

LEGISLACIÓ VIGENT A CATALUNYA.

CAL CONÈIXER EL MARC LEGAL EN PROFUNDITAT I RESPECTAR-LO EN TOT MOMENT. EL PROMOTOR DE L'ACTIVITAT HA DE SER EL RESPONSABLE DARRER QUE TOT ES FACI D'ACORD A LA NORMA.



Tota activitat amb fauna està regulada pel marc legal nacional i de la UE i per tant són aplicables normes com la Llei 42/2007, de 13 de desembre, del Patrimoni Natural i de la Biodiversitat o les directives de la UE sobre ocells i hàbitats (Directiva 2009/147/CE del Parlament Europeu i del Consell de 30 de novembre de 2009 relativa a la conservació d'ocells silvestres i la [Directiva 92/43/CEE del Consell, de 21 de maig de 1992, relativa a la conservació dels hàbitats naturals i de la fauna i flora silvestres](#)), però de manera específica la norma que estableix les normes del joc és el Decret 148/1992, de 9 de juny, pel qual es regulen les activitats fotogràfiques, científiques i esportives que poden afectar les espècies de la fauna salvatge. Qualsevol persona que desenvolupi activitats amb animals salvatges ha de tenir molt present aquesta normativa.

Cal tenir en compte que aquest decret és de 1992! Molt anterior a l'esclat digital que ha possibilitat la popularització de determinades pràctiques i la proliferació d'empreses de guiatge. Per tant, en el redactat de la norma no podien preveure algunes situacions actuals.

El decret para especial atenció al període reproductor i en determinats casos a la hivernada pel que fa a la recollida d'informació gràfica, sonora o a la mera observació. És a dir, a efectes legals tant és que gravis en vídeo, facis fotografies, enregistris sons o simplement miris amb prismàtics o sense. És especialment important que tinguis present que el decret fa tres categories pel que fa a les possibles molèsties que causis amb la teua activitat: espècies sensibles (annex 1), molt sensibles (annex 2) i poc sensibles (annex 3). Localitza les espècies amb què interaccionaràs en l'annex que correspongui. Si són de l'annex 3, en principi no et cal autorització administrativa, si són a l'annex 1 i estàs en el seu sector de cria i dins del període reproductor et cal una autorització del Departament competent. I si són en l'annex 1 més val que tinguis un motiu molt ben argumentat per interaccionar amb aquestes espècies, en general el criteri és que els perjudicis de l'actuació han de ser inferiors als beneficis que comporti. I aquí no s'hi val a dir que mires mallerengues carboneres en un cant de gall fer a les 5:00 am. Això està previst.

Important, a la sol·licitud s'ha de fer constar a finalitat, el lloc, la data la tècnica o mètodes que es faran servir i l'experiència del sol·licitant. El Departament competent té formularis per realitzar-la. Si, en el termini d'un mes no tens resposta del Departament, pots considerar la teua autorització desestimada.

ÓS BRU
Informa't sobre la legislació
vigent en matèria d'observació
i fotografia de fauna.



LA COMERCIALITZACIÓ

EN UN MÓN INTERCONNECTAT CAL ASSEGURAR-NOS UN LLOC EN LA TERANYINA INFORMATIVA. DE POC SERVIRAN ELS TEUS ESFORÇOS SI NINGÚ CONEIX EL TEU PRODUCTE.



No pots començar sense un web o sense que el web que ja tens parli de natura. Aquí no entrarem específicament en tècniques de SEO (*search engine optimization*) o SEM (*search engine marketing*), sinó en els continguts que busquen els naturalistes quan seleccionen un allotjament. D'entrada cal marcar bé el perfil del teu allotjament. És una allotjament ideal per la seua ubicació per fer activitats a la natura, però està orientat a famílies? A adults sense nens? S'hi admeten gossos? Com més preguntes responguis en el web de manera clara menys temps t'estaràs a respondre-les un per un per *email* o telèfon. Cal que et posis a la pell del teu usuari. De segur que voldries saber coses com ara: on, què i quan.

- **On està ubicat l'allotjament.** Amb indicacions clares sobre com arribar-hi. Un enllaç amb la ubicació a Google Maps pot ser molt útil. Però, es pot anar més enllà en la informació al naturalista, hi ha espais naturals interessants a prop?
- **Quins serveis s'hi ofereixen.** Tot, les instal·lacions i els serveis teus i de tercers. Recordem que hem de pensar

sempre en el paquet turístic acabat. Una altra cosa són les condicions legals de la comercialització dels paquets, que cal tenir molt present.

- **Quan és la millor època per cada activitat.** La fauna marca el ritme anual. Has de conèixer molt bé quin és el calendari de les espècies que tens a l'abast.

En segon lloc, però guanyant posicions, hi ha les xarxes socials. La bona notícia és que el món naturalista és extraordinàriament actiu en xarxes socials, busca'ls i interactua-hi. La notícia no tan bona és que necessitaràs

temps per gestionar-ho (però, menys del que estàs pensant).

I les fires i esdeveniments on es concentren els naturalistes? N'hi ha a diferents escales, a Catalunya a tot el sud d'Europa i als principals mercats emissors. Cal enfocar. A quin públic s'adreça el teu negoci? Parles idiomes? Tens guies a l'abast que puguin atendre el públic internacional? T'hem preparat un recull de les fires i esdeveniments més rellevants al final d'aquesta guia. Evidentment, has de valorar l'oportunitat d'assistir-hi i com fer-ho.





TIPUS DE SERVEIS

EL TIPUS DE SERVEIS QUE PODEM OFERIR DES DEL NOSTRE ALLOTJAMENT RURAL MARCARÀ EL PERFIL DELS NOSTRE USUARIS I ELS SEUS REQUERIMENTS.

Si no estigués tan vist diríem que hi ha tants tipus de serveis com usuaris, però això et serviria de poc a l'hora de pensar què pots oferir als clients en forma de producte de turisme de fauna o natura en general. Així que ens atrevirem a fer una classificació dels tipus de serveis, per bé que no s'ha de prendre mai com compartiments estancs.

Serveis de *birding* o *birdwatching*, és segurament el més popular i el que atreu un major nombre d'usuaris. O si més no és un dels que té un mercat millor estructurat, però també el que presenta més competidors. Un servei de *birdwatching* sigui amb guia o autoguiat necessita una o més espècies estrella en les que basar l'oferta. Zones humides, zones estepàries i determinades zones de muntanya concentren els recursos més cobejats en aquesta modalitat.

Els **birders** es lleven molt d'hora i sovint passen tot el dia a fora. Necessiten un esmorzar a hores intempestives i sovint demanaran el dinar de pic-nic.

Observació de papallones i/o libèl·lules. Sí, els insectes també són atractius per molts turistes de

fauna, per bé que es tracta d'un sector molt més petit que l'anterior. Dins dels insectes, són les papallones i les libèl·lules els grups que compten amb un grup més o menys estructurat. En alguns llocs del món arriben a construir jardins de papallones.

Si sempre és necessari un bon coneixement del producte, aquí l'especialització és la clau, els clients demanaran llocs molt concrets on buscar les espècies que han vingut a buscar.

Observació de cetacis. No n'hi haurà prou d'estar a prop del mar, caldrà que comptis amb una embarcació i personal molt preparat i que conegui a la perfecció

no només les espècies sinó el lloc on trobar-les i les tècniques de navegació necessàries. Els extrems nord i sud de Catalunya semblen ser els millors llocs del país per aquest tipus d'iniciativa.

Fotografia de fauna. Les distàncies de fugida de la fauna a casa nostra fan molt complicat poder oferir un servei de fotografia de fauna sense l'ús d'amagatalls o *hides*. A més, d'aquesta manera és possible controlar factors essencials com la direcció de la llum, els fons, posaders i altres factors. Com els *birders* o encara més matiners. Sovint descansen a l'habitació a migdia, tot i que és possible que facin sessions de hide de tot el dia.



LLOP



OBSERVACIÓ DE VOLTORS EN FAMÍLIA



BLAUET

Observació d'orquídies, plantes endèmiques i altres com ara bolets. Tot i que existeix un cert públic que demana l'observació específica d'una determinada espècie (generalment orquídies), hi ha modalitats que realitzen itineraris interpretatius. Sovint un públic molt generalista demana també conceptes d'etnobotànica en aquests itineraris.



Observació de rèptils i amfibis. La fauna europea de rèptils i amfibis no arriba als nivells de diversitat d'altres llocs del món. Tanmateix si el teu allotjament es troba en una zona amb diversitat d'hàbitats que permeti trobar múltiples espècies en un espai reduït és una possibilitat per arribar a un públic molt especialitzat, però creixent.

Geoparcs. Sí, hi ha qui viatja per conèixer nous tipus de formacions geològiques, zones riques en fòssils o altres fets que a la resta dels humans ens costaria molt identificar, per això comptar amb un guia que no només identifiqui els punts forts de la teua zona sinó que et pugui ajudar a dinamitzar la visita d'aficionats a la geologia és, en aquest cas, imprescindible.

L'ós. A Catalunya l'estat de conservació de l'ós no permet fer –en la majoria dels casos– observació directa. A més, el marc legal és molt restrictiu amb aquestes espècies tan amenaçades. Això no impedeix que, si vius en una zona d'òssos no puguis aprofitar l'atractiu d'aquesta espècie en forma d'interpretació del país de l'ós, seguiment de rastres, explicacions sobre la conservació d'aquesta espècie, etc.

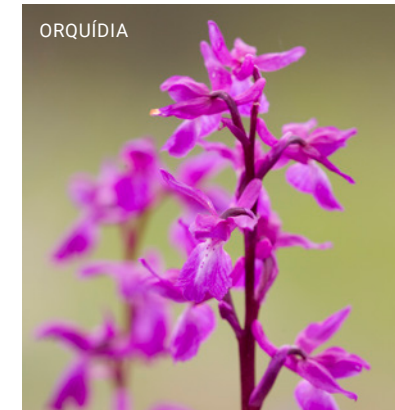
Herbívors de muntanya. Sigui per gestió cinegètica o per altres raons, a Catalunya tenim algunes zones amb bones poblacions de cérvol, daina, isard, cabirol i cabra salvatge. L'observació d'aquestes espècies, més encara en època de zel com ara la brama de cérvol, s'està popularitzant en els darrers anys i constitueix una activitat com més va més demanada.

Petits carnívors. Aquí tenim, dues possibilitats: l'itinerari de rastreig o bé l'ús d'aguits que permetin l'observació nocturna d'espècies de mamífers carnívors que hem pogut atreure amb menjar o aigua: genet, fagina, marta, teixó, guineu i alguna altra espècie poden ser magnífics recursos que generalment no es poden observar sense l'ajuda de guies especialitzats o instal·lacions *ad hoc*.

Seguiment de quiròpters (ratpenats). No ens atreviríem a dir-ne observació perquè, per bé que es poden observar al vol (no entrem a veure'ls als seus

refugis diürns, en la majoria dels casos n'estaríem posant en perill la conservació), molt sovint el que es fa és detectar-ne els xiscles que fan per ecolocalitzar-se i determinar-hi l'espècie. Cal que diguem que es tracta d'una activitat altament especialitzada?

Segur que hi ha més categories, segur que es poden fondre algunes d'aquestes categories i que és possible generar productes per públic generalista a través de tastar una mica de cada especialitat. Només tu, a partir del coneixement del teu entorn natural i humà podràs definir els teus productes.



SINÈRGIA ENTRE ALLOTJAMENTS I GUIES

COMPTAR AMB UN BON SERVEI DE GUIATGE VINCULAT AL TEU ALLOTJAMENT FARÀ QUE EL CLIENT EL VALORI MOLT MÉS.



N'estem segurs que si t'estàs interessant a formar i vendre un producte de turisme de fauna ja tens coneixements sobre el tema. Fins i tot pots ser un naturalista, un client potencial d'allotjaments com el teu quan surts fora de casa. Si més no, vius envoltat de natura i possiblement tens un bagatge familiar que t'ha transmès coneixements profunds sobre la natura més propera. Però, no menystinguem el paper del guia professional. Molt sovint a casa nostra hem intentat fer tots els papers de l'auca en el desenvolupament de serveis de turisme de fauna i això pocs cops surt bé.

Assegura't que cada producte experiencial que promocionis compti amb una persona de referència, quan es tracta d'interpretar, buscar, rastrejar o assistir

en l'observació o la fotografia el guia és imprescindible. Cal apostar per personal professionalitzat i crear vincles entre aquesta figura i el teu allotjament. Aquesta persona ha d'ajudar-te fins i tot en la formació del producte que vendreu conjuntament. O si més no, ha d'acordar-se els detalls del producte. El guia és prescriptor teu, però no has de delegar la comercialització del producte en la seua empresa. Les experiències d'èxit en aquest camp són les que han sabut compartir tant el disseny com la comercialització del producte.

El guia és, en certa manera, un dels teus colls d'ampolla a l'hora de desenvolupar el producte de turisme de fauna. De poc servirà, per exemple, que ofereixis els teus serveis per a públic internacional si el teu guia de referència no para anglès.

L'ASSESSORAMENT

SÍ, SE'T GIRA MOLTA FEINA SI VOLS POSAR EL TEU ALLOTJAMENT EN EL MERCAT DEL TURISME DE FAUNA. PERÒ NINGÚ HA DIT QUE SIGUI UNA FEINA QUE HAGIS DE FER TU TOT SOL.

Es possible fer tot el que has vist en aquesta guia sense defallir en l'intent? La clau és la delegació. No és necessari que esdevinguis especialista en cada aspecte. "Cap de nosaltres és tan bo com tots nosaltres junts". Però, sí que és imprescindible que et deixis assessorar. Molts d'aquests aspectes (i de segur d'altre que no s'han esmentat) necessiten una mà experta no només per aconseguir els efectes desitjats, sinó per evitar-ne de perjudicials. I per poder fer-ho caldrà que els experts en turisme aprenguin a fer turisme de fauna i que els experts en fauna acceptin que, ben orientada, aquesta activitat beneficia la conservació. A Catalunya i en altres àmbits propers, hi ha empreses que ja han iniciat aquest camí. Contacta amb elles, poden ser un bon suport.

GUIATGE DE BIRDING
Comptar amb un guia professional és
essencial en aquesta modalitat turística.
Estany d'Ivars i Vila-sana.



GLOSSARI

Turisme experiencial: és aquell que planteja viatjar amb la finalitat de realitzar una activitat concreta.

Birder o birdwatcher: Observador d'ocells, pot ser aficionat o professional. Aquesta afició pot portar els aficionats a viatjar a destinacions llunyanes per observar noves espècies.

Caixa niu: Caixa, generalment de fusta o fribrociment, proveïda d'un orifici d'accés a l'interior on els ocells insectívors poden fer niu. S'utilitza per afavorir la nidificació d'insectívors en hàbitats amb falta de cavitats en arbres. Una variant són les **caixes refugis** de ratpenats.

Hotel d'insectes: Estructura construïda amb materials naturals com ara canyes seccionades per afavorir la reproducció i el refugi d'insectes.

Hacking: Tècnica de cria assistida de polls, generalment de rapinyaires, en la que els exemplars tenen possibilitat de veure el seu entorn perquè el reconguin com a propi i tornin a aquesta àrea per reproduir-se després de l'alliberament i en arribar a l'edat adulta.

Jardí de papallones: enjardinament proveït d'una instal·lació on les papallones completen el seu cicle vital i es cultiven les plantes de què s'alimenten les erugues de cada espècie.

Geoparc: Figura de reconeixement d'una determinada àrea amb elements geològics d'interès i dotada de guies i itineraris interpretatius.

FIRES DEL SECTOR

Et donem algunes idees de manera molt sintètica de les fires del sector més properes i alguna d'una mica més exòtica.

Gran Bretanya

Un dels mercats més consolidats pel que fa a birding. Altres destinacions europees tenen també fires comercials, però cap de tan gran i activa com aquesta.

• *British Birdwatching Fair*

Rutland Water, Anglaterra. <http://birdfair.org.uk>. Sempre el penúltim cap de setmana d'agost.

Catalunya

Els birders catalans tenen una cita anual. Aquí pots oferir els teus serveis a públic d'origen ben proper.

• *Delta Birding Festival*

A MónNatura Delta de l'Ebre, a prop de Poble Nou del Delta. <http://www.deltabirdingfestival.com>. Setembre.

Espanya

El mercat del birdwatching espanyol està molt atomitzat en petites fires. Aquí us en posem alguns exemples de fires ja consolidades.

• *Doñana Birfair*. A la Reserva Natural de la Dehesa de Abajo. <http://www.donanabirdfair.es>. Abril.

• *MadBird*. Al Paseig d'El Prado de la ciutat de Madrid. <http://www.madbirdfair.es>. Juny.

• *Feria Internacional de Turismo de Ornitología (FIO)*. Villareal de San Carlos (Cáceres). <http://fioextremadura.es>. Febrer.

Àsia

El mercat asiàtic és immens, però de difícil entrada. Hi ha una fira itinerant que cada any es fa en un Estat asiàtic diferent. Hi ha fires més petites en molts Estats asiàtics.

• *Asian Bird Fair*. <https://asianbirdfair.org>. Canvia de dates en funció del lloc de convocatòria.

PROJECTE LEADER NATURA - VIDA SILVESTRE

És un projecte de cooperació entre els grups LEADER de Catalunya per tal de desenvolupar accions a l'entorn del recurs de la fauna per incrementar el desenvolupament rural.

Aquesta guia forma part de les accions que es desenvolupen en el projecte amb la finalitat de millorar la capacitat dels agents territorials que treballen en els àmbits relacionats amb el turisme de fauna.

Aquí podreu trobar propostes i consells plantejats a partir d'experiències i que s'han de tenir en compte a l'hora de plantejar-se l'acollida de visitants de turisme de fauna, com plantejar-se un producte, amb qui puc col·laborar? entre d'altres...

Edita

Consorci per al Desenvolupament de la Catalunya Central

Finança

Departament d'Agricultura Ramaderia, Pesca i Alimentació
Fons Europeu de Desenvolupament Rural

Redacció: Dalmau Sanmartí GEA365 sl

Il·lustracions: Carles Alberdi

Fotografies: Photo Logistics sl., iStock.com/raisbeckfoto

Disseny gràfic: Lluç Julià

Els textos de *Turisme de fauna i allotjaments rurals. Guia d'iniciació* del Consorci per al Desenvolupament de la Catalunya Central (projecte Leader natura) estan subjectes a una llicència de Reconeixement No Comercial-Sense Obra Derivada 4.0 No adaptada de Creative Commons: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

