

**SEGMENTOS DE MERCADO DEL TURISMO  
EN ÁREAS NATURALES PROTEGIDAS**

*La Reserva de la Biósfera Sian Ka'an  
en Quintana Roo (México) como destino turístico*

Versión abreviada de la tesis de maestría

Julius Roman Arnegger  
Director de tesis: Univ.-Prof. Dr. Hubert Job

Würzburg (Alemania)

2008

# Índice

Índice de gráficas.....	iii
Índice de tablas.....	iii
Índice de mapas.....	iv
<b>1</b> <b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>2</b> <b>Metodología.....</b>	<b>3</b>
<b>2.1 Estudios del Instituto de Geografía Económica de la Universidad de Múnich como marco de orientación metodológica.....</b>	<b>3</b>
2.1.1 Diseño del estudio.....	3
2.1.2 Selección de los sitios de encuesta.....	4
2.1.3 Realización de las encuestas cuantitativas.....	5
<b>2.2 Análisis de datos.....</b>	<b>5</b>
<b>3</b> <b>Estructura de la visita en la Reserva de la Biósfera de Sian Ka'an.....</b>	<b>7</b>
<b>3.1 Número de visitantes en la Reserva de la Biósfera de Sian Ka'an.....</b>	<b>7</b>
3.1.1 Datos de los visitantes de la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (CONANP).....	7
3.1.2 Comparación de los datos del estudio 2006 con los datos de la CONANP.....	8
<b>3.2 Indicaciones acerca de la estructura de la visitación en la Reserva de la Biósfera Sian Ka'an.....</b>	<b>10</b>
3.2.1 Volumen de visitación en los sitios de encuesta.....	10
3.2.2 Origen de los visitantes según encuestas propias.....	11
3.2.3 Datos socio-demográficos.....	11
3.2.4 Tiempo de estadía dentro de la RBSK.....	13
<b>3.3 Conclusión intermedia.....</b>	<b>13</b>
<b>4</b> <b>Comportamiento de gastos de los visitantes y cifras de negocio regional del turismo en Sian Ka'an.....</b>	<b>14</b>
<b>4.1 Gastos de los visitantes en Sian Ka'an.....</b>	<b>14</b>
4.1.1 Clasificación de los visitantes en segmentos de mercado.....	14
4.1.2 Gasto promedio diario de los segmentos de visitantes.....	15
4.1.3 Comparación de los gastos diarios dentro de la RBSK con los gastos diarios en total.....	16
4.1.4 Estructura detallada de los gastos de los cuatro segmentos de mercado según categorías.....	17
4.1.5 Cálculo de las cifras de negocio en la RBSK.....	18
<b>4.2 Gastos de los visitantes en la “región Sian Ka'an”.....</b>	<b>19</b>
4.2.1 Definición de la región ampliada de Sian Ka'an.....	19

4.2.2	Gastos diarios de los visitantes en la región de Sian Ka'an.....	19
4.2.3	Calculo de las cifras de negocio en la región de Sian Ka'an.....	21
<b>4.3</b>	<b><i>Otra posibilidad de clasificación: turistas con paquete, turistas independientes y turistas con paquetes adaptados</i></b> .....	<b>21</b>
4.3.1	Clasificación.....	21
4.3.2	Gastos de turistas con paquete, turistas con paquete adaptado y turistas independientes.....	22
<b>4.4</b>	<b><i>Conclusión intermedia</i></b> .....	<b>24</b>
<b>5</b>	<b>Experiencias y opiniones en cuanto a la protección de recursos naturales y ecoturismo</b> .....	<b>25</b>
<b>5.1</b>	<b><i>Visitas previas en la RBSK</i></b> .....	<b>25</b>
<b>5.2</b>	<b><i>Opiniones acerca de la protección de los recursos naturales y el ecoturismo</i></b> .....	<b>28</b>
<b>5.3</b>	<b><i>Motivos del viaje de los visitantes de la RB</i></b> .....	<b>32</b>
<b>5.4</b>	<b><i>Conclusión intermedia</i></b> .....	<b>33</b>
<b>6</b>	<b>Conclusión</b> .....	<b>33</b>
<b>6.1</b>	<b><i>Sian Ka'an en el mapa turístico de Quintana Roo</i></b> .....	<b>33</b>
<b>6.2</b>	<b><i>Importancia económica del turismo en Sian Ka'an</i></b> .....	<b>34</b>
<b>6.3</b>	<b><i>Perspectivas</i></b> .....	<b>34</b>
	<b>Bibliografía</b> .....	<b>36</b>

## Índice de gráficas

Figura 1: representación esquemática de la metodología.....	4
Figura 2: desarrollo del número de visitantes en la RBSK.....	7
Figura 3: distribución de la visita de la RBSK en 2006.....	8
Figura 4: Origen de los visitantes de la RBSK en 2006 según la CONANP.....	8
Figura 5: orígenes de los visitantes de Sian Ka'an según propio estudio 2006.....	9
Figura 6: comparación de los países de origen de los visitantes de la RBSK según el estudio propio y los datos de la CONANP.....	9
Figura 7: distribución promedia de los visitantes a lo largo del día en los tres sitios de encuestas: Centro de Visitantes (CDV), Muyil y Punta Allen.....	10
Figura 8: origen de los visitantes de la Riviera Maya y de la RBSK.....	11
Figura 9: estructura de la edad de los visitantes de la RBSK.....	12
Figura 10: proporción de excursionistas y turistas que pernoctan en la RBSK.....	13
Figura 11: estructura de la visitación en la RBSK clasificada por origen (México/extranjero) y tiempo de estadía (excursionistas/turistas que pernoctan).....	14
Figura 12: gasto promedio diario de los segmentos de visitantes dentro de la RBSK (USD).....	15
Figura 13: comparación de los gastos fuera y dentro de la RBSK.....	17
Figura 14: gastos de los visitantes de la RBSK en la región.....	20
Figura 15: porcentajes de los tipos de turistas entre los visitantes de la RBSK.....	22
Figura 16: gasto promedio diario de los visitantes de la RBSK en la región (según organización del viaje).....	23
Figura 17: visitas previas de los turistas en Sian Ka'an.....	25
Figura 18: número de visitas en la RBSK según segmentos de mercado (origen/tiempo de estadía).....	26
Figura 19: número de visitas según tipo de turista.....	27
Figura 20: Gráfica de los visitantes acerca la protección de Sian Ka'an.....	28
Figura 21: importancia de la existencia de un ANP en la decisión de visitar Sian Ka'an.....	29
Figura 22: importancia de la existencia de un ANP en la decisión de visitar Sian Ka'an según segmento de mercado.....	29
Figura 23: importancia de la existencia de un ANP para la decisión de visitar Sian Ka'an según tipos de turista.....	31
Figura 24: porcentaje de las motivaciones de la visita.....	32

## Índice de tablas

Tabla 1: profesión de los visitantes en la RBSK.....	12
Tabla 2: gastos promedios diarios de los visitantes en la RBSK.....	16
Tabla 3: cifra de negocio regional bruto generado por el turismo en la RBSK.....	19
Tabla 4: gastos promedios diarios en la “región Sian Ka'an” según segmentos de mercado.....	20

Tabla 5: cifra de negocio regional bruto generada por el turismo en la RBSK.....	21
Tabla 6: gasto promedio diario en la región de Sian Ka'an (según organización del viaje).....	23
Tabla 7: tabla de contingencia (segmentos de mercado y número de visitas en la RBSK).....	26
Tabla 8: tabla de contingencia (tipo de turista y número de visitas en la RBSK).....	27
Tabla 9: tabla de contingencia (importancia de la existencia de una ANP según segmentos de mercado) ..	30
Tabla 10: tabla de contingencia (importancia de la existencia de una ANP según tipos de turistas).....	31
Tabla 11: categorías de la motivación de la visita.....	32

## **Índice de mapas**

Mapa 1: infraestructura turística en la RBSK.....	2
---	---

# 1 Introducción

Este estudio es una versión abreviada y traducida al español de la tesis de maestría de Arnegger, 2007, realizada en el contexto de un proyecto de investigación binacional del Colegio de Michoacán (México) y la Universidad de Múnich (Alemania). Se trata básicamente de los capítulos 4 al 8 de dicha tesis<sup>1</sup>, en los cuales se presentan los resultados del estudio realizado entre diciembre de 2006 y agosto de 2007 en la Reserva de la Biósfera de Sian Ka'an. Estos resultados están actualizados a comparación con la versión original en alemán, debido a nuevos resultados del proyecto de investigación. El objetivo de esta versión abreviada es informar a los interesados hispanohablantes sobre los resultados principales de las encuestas realizadas en el contexto de la tesis de maestría.

En el Instituto de Geografía Económica de la Universidad de Múnich, y a partir de 2008 en el Instituto de Geografía de la Universidad de Würzburg (Alemania) se han realizado varios estudios (Job, Harrer, Metzler, & Hajizadeh-Alamdary, 2005; Job, Paesler, & Vogt, 2003) acerca de los efectos económicos del turismo en varios parques nacionales y otras áreas naturales protegidas (ANP) de Alemania. También se realiza actualmente un estudio en el parque nacional de Souss-Massa en Marruecos. Para estimar los efectos económicos se desarrolló un método basado en la demanda turística, lo cual también se aplicó en este trabajo, con algunos ajustes (véase capítulo 2). Se desarrolló un método propio (a pesar de varios métodos comunes como los análisis insumo-producto) para obtener un enfoque fácilmente aplicable, comprensible y económico en su realización. El objetivo de dichos estudios es demostrar la importancia del turismo en ANP para la economía regional, ya que en la mayoría de los casos dicha importancia no es estudiada. Así también se identifica el papel que pueden jugar las ANP para un desarrollo regional sustentable.

El estudio de caso de esta tesis es la Reserva de la Biósfera Sian Ka'an (RBSK) situada en la costa del Caribe mexicano. El área fue declarada Reserva de la Biósfera en 1986 y un año después reconocida por la UNESCO como Patrimonio de la Humanidad (UNEP-WCMC, 2005). Después de incrementar el límite de la reserva en 1994 y 1998 dando un total de 652,193 hectáreas protegidas en Sian Ka'an (Solares-Leal & Alvarez-Gil, 2003). Debido a sus dimensiones y los factores climáticos y geográficos, en Sian Ka'an se encuentra una gran biodiversidad, p.ej. 340 especies de aves y más de 100 mamíferos diferentes, entre ellos jaguar (*Panthera onca*), Puma (*Felis concolor*), tigrillo (*Leopardus pardalis*) y tapir (*Tapirus bard*). El clima es trópico-subhúmedo con una temperatura anual promedio de 26°C. Las precipitaciones son de 1,300 mm al año (SEMARNAP, 1996; Solares-Leal & Alvarez-Gil, 2003).

El área ya estuvo habitada en tiempos históricos como lo muestran los 23 sitios arqueológicos mayas que ubicados en Sian Ka'an. Sin embargo, los humedales no permitieron el uso humano intensivo durante muchos siglos. En el siglo 20 se desarrolló la producción de Chicle en el litoral, y la pesca y plantaciones de palmeras de coco en la costa. Debido a productos químicos que sustituyeron el Chicle a partir de los años 70, y una epidemia (amarrillamiento letal) en las plantaciones de coco, la pesca ganó cada vez más importancia. Sobre todo, la pesca de langostas se estableció como el único ramo económico (Hüttl, 2006; SEMARNAP, 1996; Solares-Leal & Alvarez-Gil, 2003). Ya en los años 80 se aplicó una pesca sustentable

---

<sup>1</sup> Los capítulos del 1 al 3 incluyen la parte teórica de la tesis.

para mantener los recursos naturales que constituyeron la base de vida de los habitantes de Sian Ka'an (Tangley, 1988).

La densidad de población en Sian Ka'an es muy baja (0.16 habitantes/km<sup>2</sup>), y solo un 0.85% del área tiene un uso humano. Las únicas localidades permanentemente habitadas son Punta Allen (oficialmente llamado Javier Rojo Gómez) con aproximadamente 430 habitantes en 2003 ubicado al sur de una estrecha península en el norte de la Bahía de la Ascensión, y Punta Herrero en una península en la Bahía del Espíritu Santo en el sur de la reserva con aproximadamente 50 habitantes. Aparte de la pesca de langostas, en los años 90 también se estableció el turismo como un factor económico cada vez más importante (Hüttl, 2006; Solares-Leal & Alvarez-Gil, 2003). El mapa 1 muestra una visión general de la infraestructura turística de Sian Ka'an y su entorno. Se puede observar que hoy en día el turismo es un factor considerable que se concentra sobre todo en la zona norte de Sian Ka'an, la cual es fácilmente accesible desde los grandes centros turísticos del estado de Quintana Roo, Cancún y la Riviera Maya (Arnegger, 2007).

**Mapa 1: infraestructura turística en la RBSK**



(Elaboración propia)

## 2 Metodología

### 2.1 Estudios del Instituto de Geografía Económica de la Universidad de Múnich como marco de orientación metodológica

En el Instituto de Geografía Económica de la Ludwig Maximilian Universität de Múnich, se han realizado varios estudios análogos con el objetivo de determinar los efectos económicos regionales de destinos turísticos en Alemania. Varios de dichos estudios tratan sobre ANP (como los parques nacionales “Berchtesgaden”, “Müritz”, “Eifel”, “Niedersächsisches Wattenmeer”, “Hainich”, “Kellerwald-Edersee” y “Bayerischer Wald” y los parques naturales “Hoher Fläming” y “Altmühltal”) (Job, et al., 2003); (Job, et al., 2005). Es por eso, que este estudio pudo recurrir a una metodología ya establecida y probada. Sin embargo, para México (opuesto al caso de Alemania) no existe información acerca de cuotas del valor añadido<sup>2</sup> de empresas turísticas. Además, uno no puede esperar una tributación fiel a la ley por parte de empresas turísticas pequeñas, sobre todo de las que operan en la economía informal. Estas circunstancias dificultan una representación detallada de los efectos económicos regionales, por lo cual este estudio se enfoca en la interpretación de la cifra de negocio bruto regional. Además, la metodología basada en la demanda permite sacar conclusiones acerca de los gastos de los visitantes de la Reserva de la biosfera (RB), los cuales pueden estar clasificados en distintos segmentos de mercado mediante diferentes criterios. La identificación de los lugares que benefician económicamente del turismo también es posible.

#### 2.1.1 Diseño del estudio

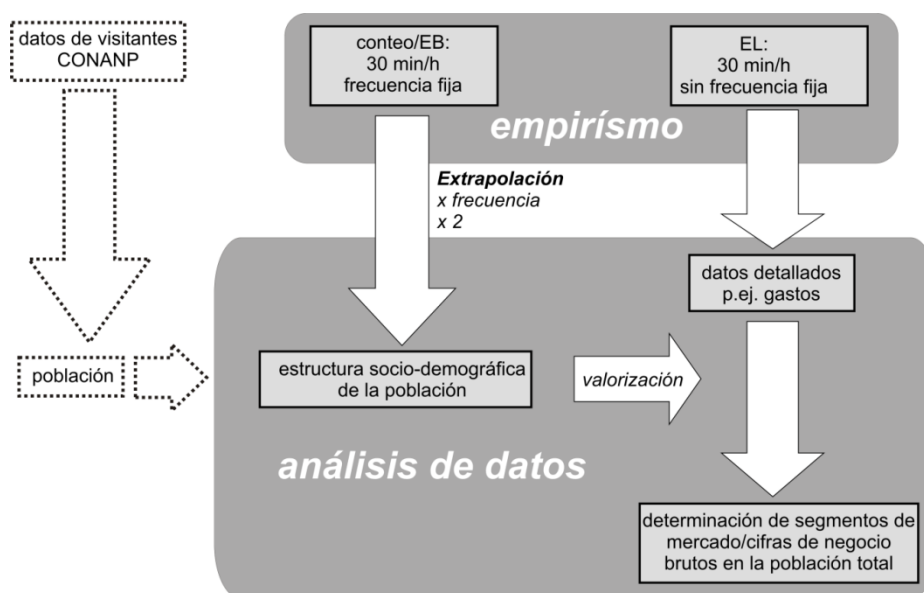
Las encuestas empíricas consistían principalmente de dos componentes. En primer lugar, se realizaron “entrevistas breves” (EB) y un conteo de los visitantes mediante un cuestionario estandarizado (“cuestionario de conteo/EB”). Todos los visitantes que pasaron por los sitios de encuesta durante las fases de conteo fueron contabilizados. En periodos con un alto número de visitantes, se definía una frecuencia fija para las EB, para evitar pruebas al azar alteradas. P.ej., aplicando una frecuencia de “4”, se entrevista una de cada cuatro personas. Las frecuencias se anotan en los cuestionarios para extrapolar los datos obtenidos a través de las EB. Los conteos/EB se realizaban cada día de encuesta durante los primeros 30 minutos de cada hora entre las 9:00 am y las 5:00 pm. Se pueden estimar los datos para la hora completa multiplicando por 2 los números de visitantes obtenidos a través de dicho conteo.

Por otra parte, se realizaron entrevistas más detalladas (EL) utilizando cuestionarios estandarizados, con preguntas acerca del comportamiento espacial, motivación del viaje, estancia y, sobre todo, los gastos de los visitantes (véase anexo 1). A diferencia de los cuestionarios cortos, no había instrucciones estrictas para la selección de las personas a entrevistar. La combinación de los dos métodos permite una valoración *a posteriori* de las EL según los criterios socio-demográficos obtenidos a través de las EB. Por el contrario, se intentaba obtener el máximo posible de entrevistas durante el periodo de EL (los últimos 30 minutos de cada hora entre las 9:00 am y las 5:00 pm). Las entrevistas duraban en promedio 10 minutos, dependiendo del interés y de la participación de los visitantes.

---

<sup>2</sup> La cuota del valor añadido indica el porcentaje de sueldos y ganancias en la cifra de negocio neto de una empresa. Sueldos y ganancias directamente se convierten en ingresos.

Figura 1: representación esquemática de la metodología



(Elaboración propia)

La Figura 1 muestra de una manera esquemática el concepto y el proceso de las encuestas. A través del instrumento “conteo/EB” se puede interpretar la estructura socio-demográfica de la población. Acerca de la organización del viaje (“en paquete” vs. “individual”), el lugar de hospedaje y el número de noches durante el viaje dispone también de parámetros. El diseño de la encuesta no permite estimar el número total de los visitantes, así que estos datos se toman de la base de datos de la CONANP, los cuales determinan la base de la población. Antes de empezar con los análisis, uno tiene que comparar los datos del estudio con los datos de CONANP en cuanto a la estructura de la población, p.ej. acerca del origen de los visitantes.

Debido a que no hay una frecuencia fija para las EL (se trataba de hacer el máximo posible de entrevistas) no se pueden hacer conclusiones para la población entera teniendo solo como referencia las EL. Hay que valorizar los datos obtenidos de las EL mediante los datos de conteo/EB. Como referencia para la valorización, se ofrece el origen de los visitantes (también incluido en los datos del conteo de la CONANP) y la clasificación de “excursionistas” (visitantes que no pernoctan dentro de la RBSK) y “turistas” que se quedan por lo menos una noche dentro de Sian Ka’an.

### 2.1.2 Selección de los sitios de encuesta

Por razones pragmáticas, la selección de los tres sitios donde se realizaban las encuestas se concentraba en la zona norte de la reserva. El acceso en el sur (“Pulticub”) solo está frecuentado por un promedio de dos visitantes diarios (CONANP, 2007). Debido a las limitaciones de personal, los trayectos largos y una menor importancia turística, la zona sur de la RBSK no está considerada en este estudio. Sin embargo, se recomienda incluir dicha zona en futuros estudios turísticos, también tomando en cuenta el desarrollo potencial de la “Costa Maya” (Arnegger, 2007). Las condiciones del terreno y la infraestructura limitada dentro de la reserva, facilitan la selección de los sitios y justifican un pequeño número de sitios. Según los datos de la CONANP, más de un 85% de los visitantes entran a Sian Ka’an por el acceso norte (*Arvo Maya*). Por eso, una consideración especial en este acceso es muy importante. Para la selección de los sitios se tomó en cuenta cierta información como el comportamiento espacial de los visitantes y de los accesos,

al igual que detalles prácticos. Hubiera sido ideal realizar entrevistas directamente en el sitio del Arco Maya. Sin embargo, un *pretest* mostró que la mayor parte de los visitantes solo baja rápidamente de los vehículos para pagar la entrada. En los casos de tours organizados es el guía que se encarga de eso, es por eso que en este lugar es casi imposible realizar entrevistas, sobre todo las más detalladas.

El *Centro de Visitantes* (CDV), a unos 12 km al sur del Arco Maya, es el mejor sitio para realizar las entrevistas. Los letreros que en el camino anuncian el centro, el cual dispone de un pequeño museo, mirador, un bar/restaurante, cabañas para hospedarse, renta de kayaks y paseos en lancha, hacen del CDV un lugar atractivo para turistas independientes.

No todos los visitantes se detienen en el CDV, sobre todos los que continúan hasta Punta Allen, ya sean turistas independientes o con un tour organizado. Debido a ello, Punta Allen se determinó como el segundo sitio de entrevistas. También existe un acceso a Punta Allen en lancha desde dos accesos en el litoral, K.M. 48 y Santa Teresa, que son frecuentados principalmente por la población local.

Muyil, otro acceso a la RBSK, fue seleccionado como el tercer sitio de encuesta. Muyil es un lugar turístico atractivo ya que se encuentra cerca del sitio arqueológico de Chunyaxche. La ubicación de la laguna de Muyil y un “sendero de interpretación” en la selva son otras de las atracciones turísticas. Además, dos cooperativas turísticas locales ofrecen paseos en lancha en las lagunas y los canales que los Mayas ya habían utilizado en tiempos históricos (Witschey, 2005). Varios operadores turísticos de Cancún, de la Riviera Maya y de Tulúm ofrecen también tours a Muyil.

### **2.1.3 Realización de las encuestas cuantitativas**

Después de haber llegado al área de estudio se estableció un plan de entrevista. El objetivo era de distribuir las fechas de entrevistas en los tres sitios teniendo en cuenta las diferentes temporadas vacacionales. Por razones prácticas se estableció un plan de 2-3 días de entrevista en cada sitio antes de cambiar a otro. Para mantener la comparabilidad, se realizaron en cada sitio nueve días de entrevista en días laborales, y cuatro en días festivos o fines de semana, lo que corresponde aproximadamente a la relación real entre días laborales y fines de semana.

Las entrevistas se realizaron durante la temporada alta de navidad 2005, y sobre todo, entre abril y julio de 2006. De esta manera, las dos temporadas turísticas más importantes (navidad y semana santa) están tomadas en cuenta. Los meses siguientes a la semana santa (mayo y junio) se caracterizan por un volumen de visita medio, mientras que, a partir de julio se pudo observar un incremento del número de visitantes, debido al comienzo de las vacaciones de verano en muchos países.

En total, se realizaron entrevistas durante 39 días entre diciembre de 2005 y julio de 2006, con 13 días en cada sitio. En cada día de encuesta se aplicaron los métodos contaje/EB y EL, según la explicación anterior.

## **2.2 Análisis de datos**

El análisis de datos se ejecutó con la ayuda del paquete estadístico SPSS 11.0 y con el programa de hoja de cálculo Excel 2003. Aparte de las estadísticas descriptivas y tablas de contingencia, se realizaron análisis de varianza y/o Welch-tests (en casos cuando no había homogeneidad de varianzas entre los grupos), cuando se determinó conveniente. La distribución normal de la variable dependiente en la población y la

homogeneidad de varianzas entre los grupos son unas de las condiciones previas del análisis de varianza (Pospeschill, 2005), algo que no se encuentra siempre, sobre todo en las ciencias sociales. Sin embargo, el análisis de varianza es “insensible contra vulneraciones de sus condiciones previas” (Diehl, 1977: 20), es por eso, que su aplicación es justificable. Aun así se revisó la condición previa de la homogeneidad de varianzas mediante el Levene-test, y en caso de un resultado significativo (eso significa que no se pueden asumir homogeneidad de varianzas) se aplicaba el Welch-test en vez del análisis de varianzas. Esta estadística es preferible a la estadística F si no se puede asumir esta condición previa (SPSS Inc., 2004).

Antes de aplicar métodos estadísticas, se valorizaban los datos (en caso de ser razonable) para asegurar que los segmentos de visitantes analizados correspondieran a la población. Referente al análisis de datos véase (Diehl, 1977; Kromrey, 2006; Pospeschill, 2005; SPSS Inc., 2004).

### 3 Estructura de la visita en la Reserva de la Biósfera de Sian Ka'an

#### 3.1 Número de visitantes en la Reserva de la Biósfera de Sian Ka'an

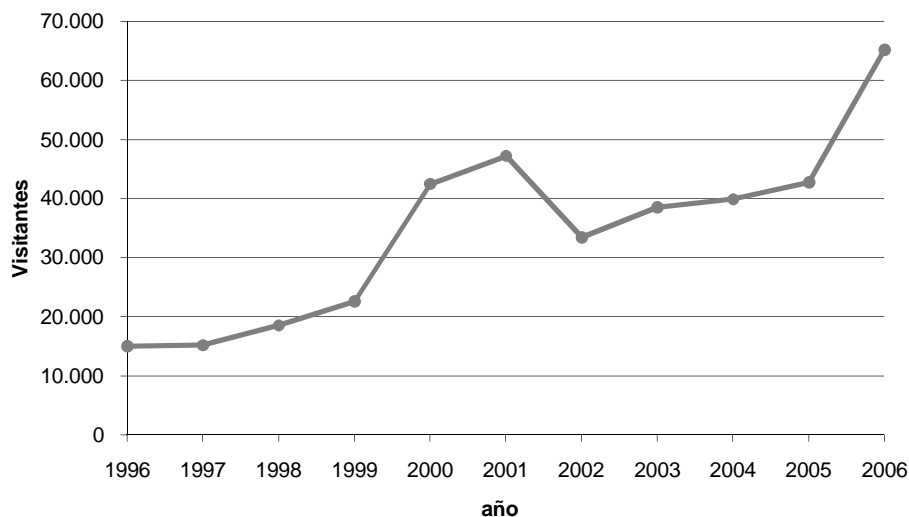
##### 3.1.1 Datos de los visitantes de la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas (CONANP)

Los datos recopilados por la CONANP incluye la nacionalidad de los visitantes. Se comparan los datos del estudio (diciembre 2005-julio 2006) con los datos de CONANP del año completo de 2006.

##### 3.1.1.1 Número total de visitantes y desarrollo desde 1996

En el año de 2006 se contabilizaron aprox. 65,000 visitantes en Sian Ka'an. El número de visitantes aumentó considerablemente durante los últimos años (CONANP, 2007). Sin duda, eso está relacionado con el desarrollo turístico en el estado de Quintana Roo y, especialmente, en la Riviera Maya desde los años 90. La Figura 2 muestra el desarrollo y el crecimiento de la visita de la RBSK.

Figura 2: desarrollo del número de visitantes en la RBSK



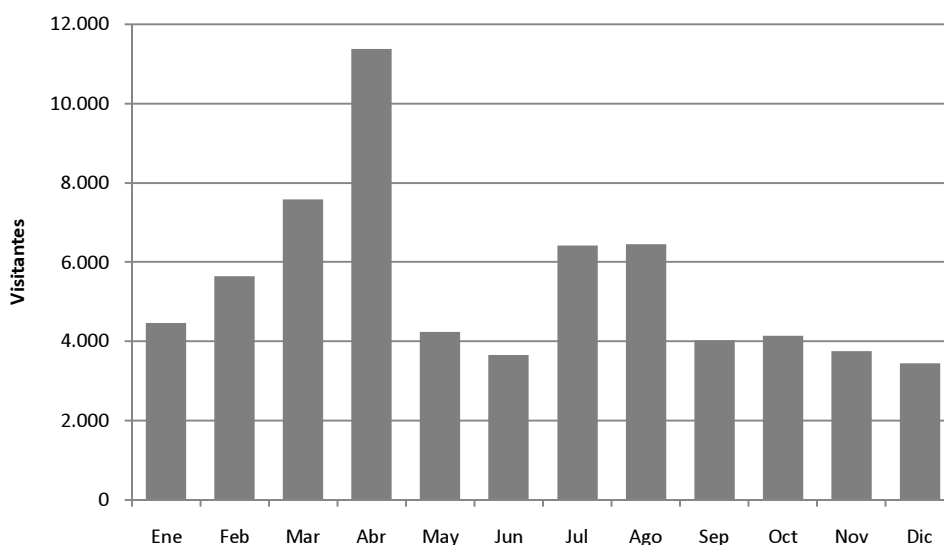
(CONANP, 2007)

La disminución a corto plazo después del año 2001 seguramente es debido a los atentados terroristas en Nueva York y Washington del 11 de septiembre del mismo año y a la posterior crisis mundial del turismo. Además, se cancelaron contratos entre cooperativas locales y tour de operadores externos que habían traído muchos turistas a Sian Ka'an en aquel entonces (Hüttl, 2006).

##### 3.1.1.2 Distribución de la visita a lo largo del año

La Figura 3 muestra la distribución mensual de la visita registrada por CONANP en los accesos de la RBSK durante el año 2006. La máxima referencia corresponde a abril (temporada alta durante semana santa en 2006), mientras que los siguientes meses, se pueden calificar como temporada mediana. El número de visitas empieza a incrementarse de nuevo por arriba del promedio en los meses de julio y agosto, debido a vacaciones de verano en muchos países europeos.

**Figura 3: distribución de la visita de la RBSK en 2006**



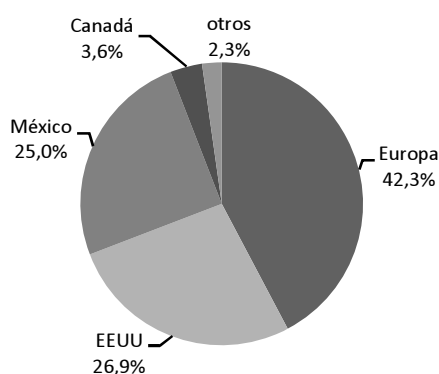
(CONANP, 2007)

Durante los meses consecutivos a la temporada de verano, había pocos visitantes en la reserva. También se pudo observar que no hubo muchos visitantes durante la temporada de navidad en 2006. Tomando en consideración las limitaciones personales y temporales, se puede constatar que, con entrevistas en diciembre, enero y de abril a julio, el estudio cubre una parte razonable de las diferentes temporadas.

### 3.1.1.3 Origen de los visitantes según CONANP

Los datos de la CONANP muestran la siguiente distribución de las nacionalidades de los visitantes en 2006: 25.0% de los visitantes fueron mexicanos, 26.9% de EEUU, 42.3% europeos, 3.6% canadienses y 2.3% de otros países (véase Figura 4).

**Figura 4: Origen de los visitantes de la RBSK en 2006 según la CONANP**



(CONANP, 2007)

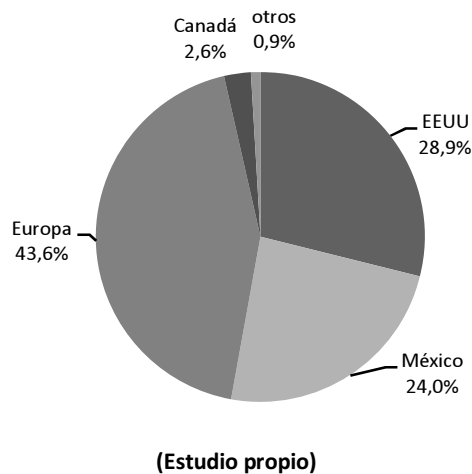
### 3.1.2 Comparación de los datos del estudio 2006 con los datos de la CONANP

La nacionalidad es la única característica para clasificar a los visitantes por parte de CONANP, así que, es el único distintivo en común para comparar los resultados del estudio de 2006 con el conteo del personal del parque. Sin embargo, en el estudio de la visita de 2006 también fueron tomadas en cuenta otras

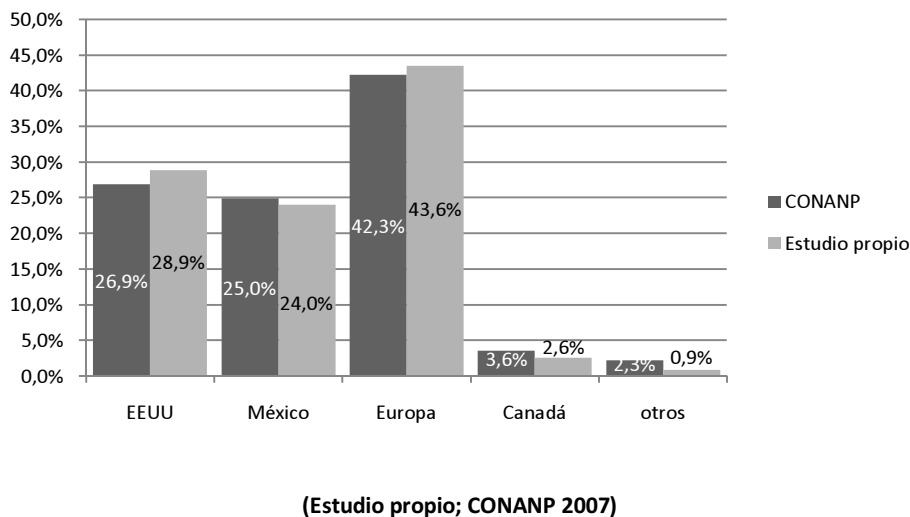
características (acerca de la metodología véase cap. 2), p.ej. el número de noches dentro de la reserva, el lugar de hospedaje y la organización del viaje, diferenciada entre turistas que viajan con un paquete y turistas independientes.

La comparación de las dos encuestas muestra coincidencias con respecto al origen de los visitantes. La Figura 5 muestra los resultados de la encuesta de visita 2006, mientras que la Figura 6 ilustra la concordancia con los datos de la CONANP.

**Figura 5: orígenes de los visitantes de Sian Ka'an según propio estudio 2006**



**Figura 6: comparación de los países de origen de los visitantes de la RBSK según el estudio propio y los datos de la CONANP**



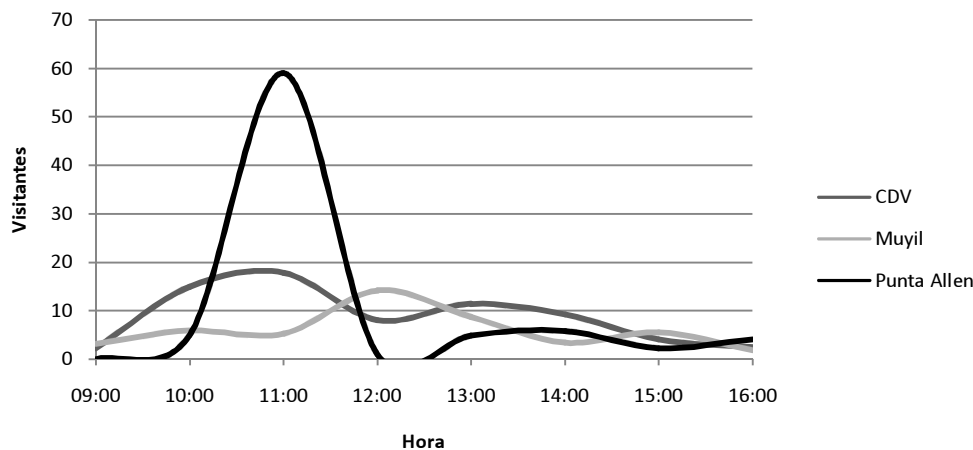
Aunque el estudio de la visita de 2006 no es representativo en un sentido matemático-estadístico (véase capítulo 2), puede ser considerado como una comprobación arbitraria cercana a la representatividad poblacional (basado en los datos del conteo de la CONANP). Por eso, a continuación se emplea el número de visitantes indicado por la CONANP como base de los análisis (n=65,207), mientras que, los resultados del estudio de la visitación son considerados para describir la estructura de la visitación.

## 3.2 Indicaciones acerca de la estructura de la visitación en la Reserva de la Biósfera Sian Ka'an

### 3.2.1 Volumen de visitación en los sitios de encuesta

La Figura 7 muestra un resumen de la visitación promedio a lo largo del día:

Figura 7: distribución promedia de los visitantes a lo largo del día en los tres sitios de encuestas: Centro de Visitantes (CDV), Muyil y Punta Allen



(Estudio propio)

#### 3.2.1.1 Sitio Centro de Visitantes

La gran mayoría de los visitantes de Sian Ka'an entra por el acceso norte, el Arco Maya. El Centro de Visitantes se encuentra aprox. a 11 km de este acceso. Durante los 13 días de encuestas, en promedio 70 personas visitaron el sitio diariamente. La Figura 7 muestra la visitación promedio a lo largo del día. Comparado con el sitio de Muyil, la mayoría de los visitantes llegaba más temprano, debido al hecho de que muchos quieren continuar hasta otros sitios dentro de la reserva, inclusive hasta Punta Allen. El pequeño *peak* en la tarde se explica por los turistas que visitan el CDV en el camino de regreso.

#### 3.2.1.2 Sitio Muyil

En promedio de los 13 días de encuestas, el sitio de Muyil fue visitado por 48 turistas diarios. Hay que mencionar que los guardaparques de la CONANP en Muyil solo cuentan los turistas que contratan un paseo en lancha con una de las dos cooperativas turísticas, mientras que para el estudio también se tomaron en cuenta turistas que solamente visitaron la orilla de la laguna. En su mayoría, Muyil es visitado por tours organizados. Debido al fácil acceso desde Cancún y/o la Riviera Maya, la mayoría de los visitantes llega a Muyil a mediodía. Característicamente, los grupos de excursionistas visitan el sitio arqueológico de Chunyaxche (al exterior de la RBSK) y el sendero de interpretación en la selva, antes de hacer un paseo en lancha.

#### 3.2.1.3 Sitio Punta Allen

La diferencia más marcada en la distribución de la visitación a lo largo del día se puede observar en Punta Allen. Más de un 70% de los visitantes llegan entre las 11:00 am y las 12:00 am, mayormente en tours organizados. En días de temporada alta, por ejemplo en verano, hasta 100 visitantes o más pueden llegar simultáneamente a una misma hora a este pueblo de pescadores.

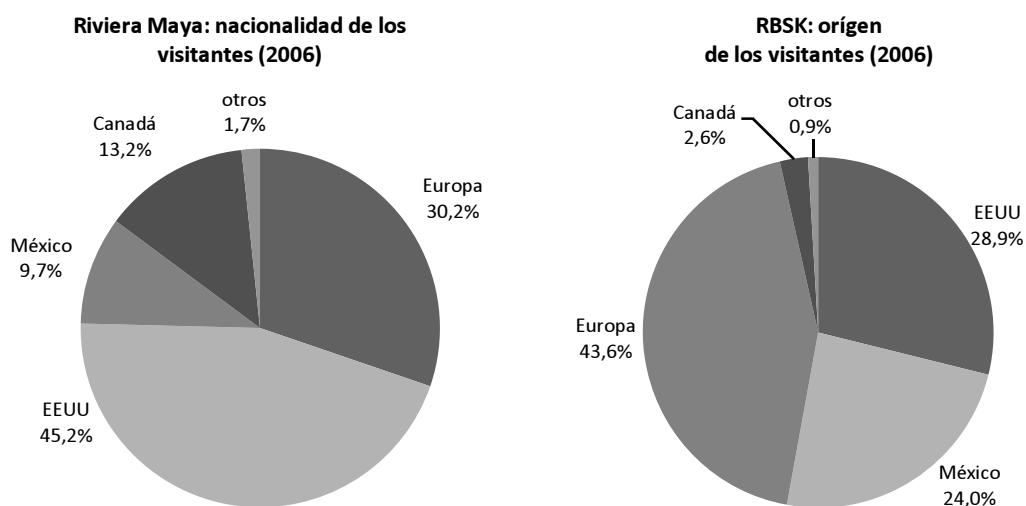
Por otra parte, durante el resto del día casi no se pueden observar llegadas de visitantes. Eso es, debido a la ubicación de Punta Allen en el extremo sur de una estrecha península en la costa del Caribe. Punta Allen se encuentra a aprox. 50 km al sur del centro turístico de Tulum y solo se encuentra accesible por un camino sin pavimentar. Es por eso, que para llegar hasta Punta Allen y regresar el mismo día se requiere salir temprano, mientras las llegadas esporádicas en la tarde normalmente son visitantes que se hospedan en el lugar.

### 3.2.2 Origen de los visitantes según encuestas propias

En el capítulo 3.1 ya se habló del origen<sup>3</sup> de los visitantes. La fuente de mercado extranjera más importante es Europa (43% de los visitantes) y Norteamérica (EEUU y Canadá juntos 32%). El turismo interior también juega un papel importante: uno de cada cuatro visitantes vive en México.

El papel importante que juega el turismo nacional en la RBSK se distingue del turismo de los alrededores, el cual está marcado por un turismo fordista en masa y extranjero. En la Riviera Maya, p.ej., predomina claramente el mercado norteamericano (EEUU y Canadá), con un porcentaje de un 58% de las llegadas turísticas. Europa, por otra parte, tiene una menor importancia en la Riviera Maya (30%) (a diferencia de su participación en la RBSK), al igual que el turismo nacional: solo uno de cada diez turistas en la Riviera Maya es mexicano (FPTRM, 2006). Estas cifras confirman que los destinos turísticos “alternativos” (como, p.ej., ANP) atraen una clientela más heterogénea. A menudo, la proporción de los visitantes europeos es más alta. Los destinos turísticos alternativos se caracterizan por patrones posfordistas de producción y consumo (Torres, 2000).

Figura 8: origen de los visitantes de la Riviera Maya y de la RBSK



(FPTRM y estudio propio)

### 3.2.3 Datos socio-demográficos

En el estudio de la visitación, los datos socio-demográficos solo tenían un papel de menor importancia (p.ej. referencias acerca de la educación). En muchos casos no se obtienen respuestas conformes a la

<sup>3</sup> Hay que considerar que se pregunta por el domicilio y no por la nacionalidad de los visitantes.

verdad por razones de la expectativa social (Kromrey, 2006). Sin embargo, algunos datos socio-demográficos están registrados (véase Tabla 1).

**Tabla 1: profesión de los visitantes en la RBSK**

Indicaciones acerca de la profesión de los visitantes de la RBSK	
Profesión	Proporción (%)
empleado/funcionario	40.2
independiente	28.0
alto ejecutivo/funcionario alto	15.1
estudiante	6.9
ama de casa	3.7
jubilado	2.2
obrero/artesano	1.7
otros	1.5
sin ocupación	0.2

(Estudio propio)

El alto porcentaje de altos ejecutivos o independientes (categorías profesionales que normalmente ganan más que el promedio) también es un indicador para la clientela que visita destinos turísticos alternativos como ANP, comparado con destinos “3-s” (“*sun-sea-and-sand*”) tradicionales.

El promedio de la edad de los visitantes de la RB es relativamente bajo (32.8 años). La cifra media es de 31 años. La Figura 9 muestra que un 58.2% de los visitantes tienen menos de 36 años.

**Figura 9: estructura de la edad de los visitantes de la RBSK**



(Estudio propio)

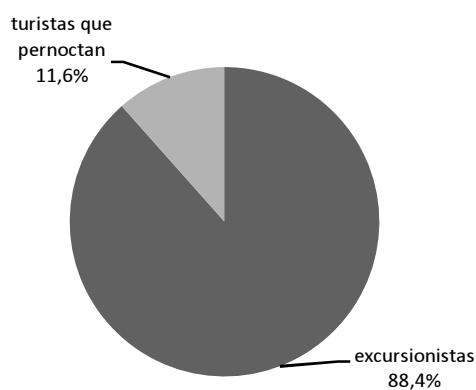
Varias razones pueden ser determinantes para el promedio de edad relativamente bajo. Primero, la RBSK es (especialmente durante Semana Santa) para mexicanos, un destino popular para visitas familiares o viajes con la familia. También los fines de semana o durante días festivos, muchas familias mexicanas aprovechan para visitar la RBSK. Por otra parte también, los destinos de turismo en masa de Cancún y la Riviera Maya en general atraen una clientela joven. Ofertas en paquete a precios accesibles son atractivos para personas jóvenes con un menor poder adquisitivo, especialmente familias jóvenes. En Cancún y la Riviera Maya se puede observar un marketing especialmente enfocado a clientes jóvenes, p.ej. a través de ofertas “spring-break” o “summer-break” dirigidas a estudiantes. El promedio de la edad de turistas en

Cancún (34.6 años) registrado en un estudio en el aeropuerto internacional de Cancún es muy parecido al de los visitantes de Sian Ka'an (Torres, 2000).

### 3.2.4 Tiempo de estadía dentro de la RBSK

La mayoría de los visitantes (88.4%) indicó quedarse solo un día dentro de la RBSK y tan solo un 11.6% son turistas que pernoctan por lo menos una vez dentro de la reserva.

Figura 10: proporción de excursionistas y turistas que pernoctan en la RBSK



(Estudio propio)

Un porcentaje tan bajo de turistas que pernoctan se evalúa normalmente de una manera negativa en el sentido de que colabora menos para un desarrollo regional sustentable. Por otra parte, los excursionistas en general, gastan significativamente menos dinero por persona y por día que turistas que pernoctan. Y eso no solo es debido a los gastos de hospedaje (los cuales no aplican para excursionistas), sino que también, los excursionistas suelen gastar menos dinero en otras categorías como restaurantes, tiendas de recuerdos etc. (Job, et al., 2003). El alto porcentaje de excursionistas no es solamente un fenómeno visible en la RBSK, sino también se registra en otras RB en México. En la Reserva de la Biósfera de la Mariposa Monarca en Michoacán (RBMM), p.ej., un 90.5% de todos los visitantes son excursionistas, solo un 10.5% pernoctan (Quintanar Maldonado, 2007).

Los visitantes que pernoctan se quedan en promedio 3.9 días en la RBSK, la estancia máxima fue de 36 días (solo un caso).

### 3.3 Conclusión intermedia

El número total de visitantes en Sian Ka'an aumentó considerablemente durante los últimos años. Esto se puede interpretar en gran parte como resultado del desarrollo turístico de Quintana Roo. Por otra parte, seguramente influye también la popularidad en aumento de destinos ecoturísticos o naturales. La estructura de la visitación es parecida en ciertos aspectos a la de Cancún y la Riviera Maya. Sin embargo, se pueden observar diferencias, sobre todo acerca del origen de los visitantes, el cual es más equilibrado en la RBSK. El porcentaje más alto del mercado europeo y del turismo nacional se encuentra en la RBSK, a diferencia de la Riviera Maya, donde predomina el mercado estadounidense de manera mucho más acentuada.

## 4 Comportamiento de gastos de los visitantes y cifras de negocio regional del turismo en Sian Ka'an

### 4.1 Gastos de los visitantes en Sian Ka'an

#### 4.1.1 Clasificación de los visitantes en segmentos de mercado

Los visitantes están clasificados en segmentos de mercado según reflexiones previas y conocimientos de estudios comparables (Job, et al., 2005) y conforme al estudio paralelo en la RBMM. Se distinguen cuatro grupos según los factores de origen y tiempo de estadía:

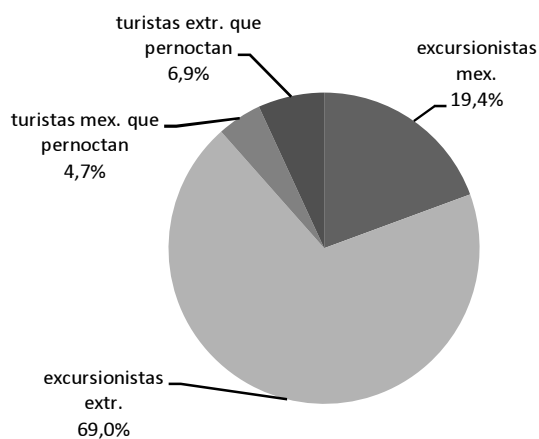
- *excursionistas mexicanos (1a)*
- *excursionistas extranjeros (1b)*
- *turistas mexicanos que pernoctan (2a)*
- *turistas extranjeros que pernoctan (2b)*

El criterio decisivo para clasificar excursionistas y turistas que pernoctan es el número de noches dentro de la RBSK, p.ej., los visitantes que pasan sus vacaciones en la Riviera Maya y realizan una visita de un día a Sian Ka'an, cuentan como "excursionistas".

Varios estudios muestran diferencias en los gastos entre excursionistas y turistas que pernoctan (véase capítulo 3.2). Por otra parte, uno puede suponer diferencias entre el comportamiento consumista de visitantes nacionales y turistas extranjeros, la mayor parte de ellos de países industrializados del "primer mundo". Una gran parte de los visitantes mexicanos son de Quintana Roo y/o se hospedan durante su visita en Sian Ka'an en casa de familiares o amigos. Por eso la doble diferenciación entre el tiempo de estancia y el origen se justifica.

Un 19.4% de todos los visitantes son excursionistas mexicanos, un 69.0% son excursionistas extranjeros. Turistas mexicanos que pernoctan solo son un 4.7% de los visitantes, extranjeros que pernoctan son un 6.9%.

**Figura 11: estructura de la visitación en la RBSK clasificada por origen (México/extranjero) y tiempo de estadía (excursionistas/turistas que pernoctan)**



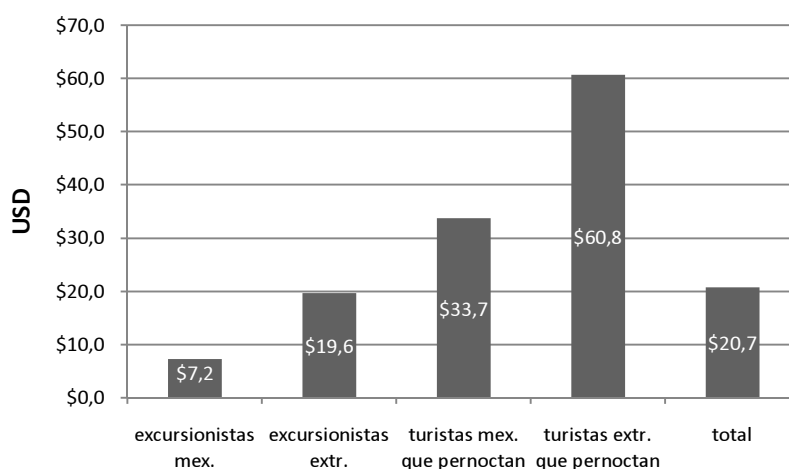
(Estudio propio)

Para los siguientes cálculos, en el conjunto de datos los casos fueron valorados para que sus porcentajes fueran iguales como en la población total. Los factores de la valoración están seleccionados de tal manera que el número de casos después de la valoración sea igual al número antes de valorar (eso significa que el promedio de los factores de valoración es 1).

#### 4.1.2 Gasto promedio diario de los segmentos de visitantes

Excursionistas gastan menos dinero diariamente que visitantes que pernoctan dentro de la RBSK. El gasto promedio de excursionistas mexicanos es de USD 7.2 y los excursionistas extranjeros gastan en promedio USD 19.6 durante su visita en Sian Ka'an. Los turistas que pernoctan gastan significativamente más dinero diario dentro de la reserva. Mexicanos gastan USD 33.7, extranjeros aún más, USD 60.8 por día en promedio. El gasto promedio de todos los segmentos es de USD 20.7.

**Figura 12: gasto promedio diario de los segmentos de visitantes dentro de la RBSK (USD)**



(Estudio propio)

En caso de que los turistas realicen su visita a Sian Ka'an con un tour organizado se calcula un monto fijo de USD 26.0 del precio total del tour, el cual es el que se queda dentro de las comunidades de la reserva, para los servicios de excursiones en lancha y comida. Aunque no se puede estimar en cada caso el porcentaje exacto del precio total del tour que reciben las comunidades, este monto está confirmado por la mayoría de los tour operadores entrevistados y por las cooperativas turísticas. Sin embargo, a través de negociaciones el monto se puede modificar, como indicó un representante anónimo de un tour operador.

Un Levene-test indica que no se puede asumir la homogeneidad de varianzas (estadística Levene = 2.876;  $p = 0.000$ ). Por eso se aplica el Welch-test y el procedimiento Tamhane para la comparación en pareja, un procedimiento que no requiere la homogeneidad de varianzas (SPSS Inc., 2004). El resultado muestra que solo entre el promedio del grupo de mexicanos que pernoctan y los otros grupos no hay una diferencia significativa acerca de los gastos promedios.

Aún así se puede concluir que en general los extranjeros gastan más que los mexicanos, y los turistas que pernoctan gastan más que los excursionistas.

**Tabla 2: gastos promedios diarios de los visitantes en la RBSK**

Gastos promedios diarios (USD)					
	Estadística descriptiva			Welch-Test	
	N	Valor medio	Desviación estándar	Estadística	Sig.
Total	403	\$20.7	33.031	n/a	n/a
excursionistas mex.	78	\$7.2	13.298	18.198	0.000
excursionistas extr.	278	\$19.6	30.721		
tur. mex. que pernoctan	19	\$33.7	38.673		
tur. extr. que pernoctan	28	\$60.8	52.662		
Tamhane					
(I) grupo	(J) grupo	Dif. valor medio. (I-J)	Error estand.	Sig.	
1 <sup>a</sup>	1b	*-12.408	2.378	0.000	
	2a	-26.497	9.046	0.051	
	2b	*-53.533	10.097	0.000	
1b	1a	*12.408	2.378	0.000	
	2a	-14.089	9.108	0.590	
	2b	*-41.125	10.153	0.002	
2 <sup>a</sup>	1a	26.497	9.046	0.051	
	1b	14.089	9.108	0.590	
	2b	-27.036	13.389	0.263	
2b	1a	*53.533	10.097	0.000	
	1b	*41.125	10.153	0.002	
	2a	27.036	13.389	0.263	

\*significativo en el nivel 0.05

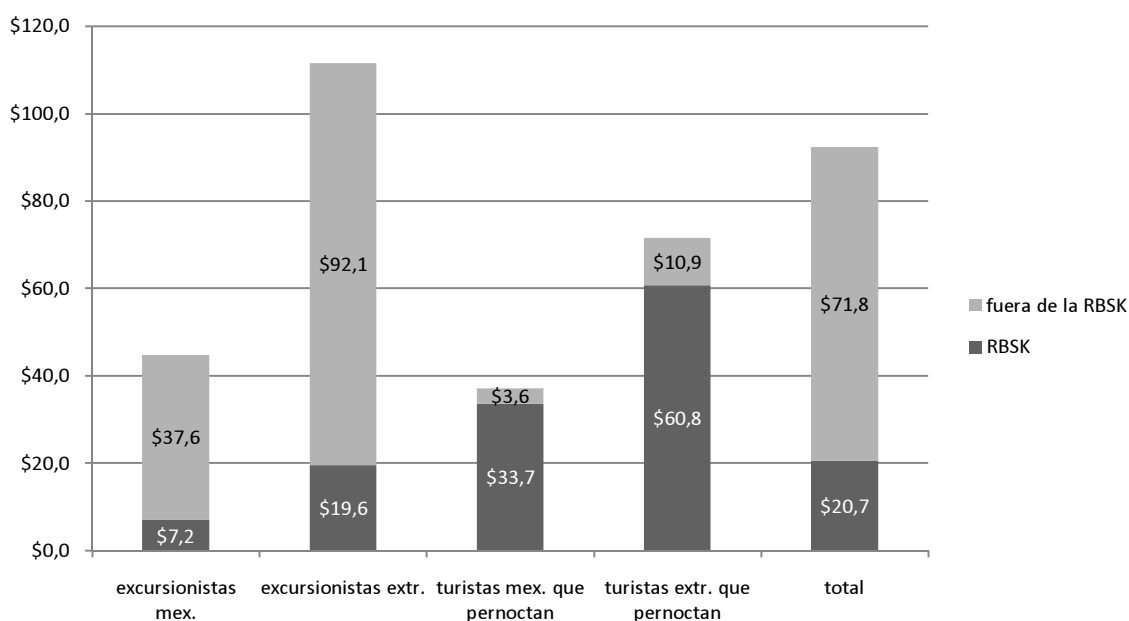
(Estudio propio)

#### 4.1.3 Comparación de los gastos diarios dentro de la RBSK con los gastos diarios en total

Aunque los gastos dentro de la RBSK de los turistas que pernoctan son más altos que el de los excursionistas, estos valores se relativizan cuando uno considera todos los gastos de los cuatro segmentos (los gastos completos diarios durante el viaje, inclusive los gastos fuera de la reserva de Sian Ka'an). Se puede observar que el grupo de los excursionistas extranjeros (un grupo con gastos bajos dentro de la RBSK) gasta en total diariamente más que todos los demás segmentos. Por lo tanto los gastos dentro de la RBSK no permiten conclusiones acerca del comportamiento de gastos en total.

Los mexicanos que pernoctan tienen los gastos totales más bajos de todos los grupos. La razón principal es probablemente por la alta proporción de visitas a familiares o amigos. Mientras que un 95.3% de los extranjeros se hospeda en hoteles, hostales o cabañas (categorías de hospedaje con costo), solo la mitad de los mexicanos (51.1%) se hospeda en esta categoría.

**Figura 13: comparación de los gastos fuera y dentro de la RBSK**



(Estudio propio)

#### **4.1.4 Estructura detallada de los gastos de los cuatro segmentos de mercado según categorías**

Después de haber comparado los gastos de los cuatro segmentos de visitantes dentro y fuera de la RBSK, ahora se muestra una representación detallada de los gastos dentro de la reserva. Se distinguen las siguientes categorías:

- *tours organizados*
- *hospedaje*
- *restaurantes*
- *recuerdos*
- *otras mercancías*
- *entrada a la RBSK*
- *propina*
- *otros servicios*

##### **4.1.4.1 Excursionistas mexicanos**

Los (pequeños) gastos promedios de los excursionistas mexicanos dentro de la RBSK se pueden categorizar de la siguiente manera: Un 62.1% (USD 4.3) de todos los gastos se destinan a tours organizados, un 26.0% (USD 1.8) a restaurantes y un 9.7% (USD 0.7) para la entrada de la RBSK. Este gasto promedio extremadamente bajo para las entradas se explica porque la gente local no está obligada a pagar la entrada, así que un 60.0% de los excursionistas mexicanos no paga en los accesos. El resto de las categorías tiene muy poca importancia.

Los otros gastos también tienen que ser interpretados de una manera relativizada. Aunque los gastos para los tours organizados tienen el porcentaje más grande de los gastos en total, un 83.3% de los

excursionistas mexicanos no tuvo gastos en esta categoría. También el porcentaje de los visitantes que indicó no tener ningún gasto dentro de la RBSK es lo más alto en este segmento (44.0%).

#### **4.1.4.2 Excursionistas extranjeros**

En el segmento más numeroso, un 90.5% (USD 17.2) de los gastos se destina a los tours organizados. Las otras categorías de gastos tienen una importancia muy limitada, como los gastos para la entrada de la RBSK (6.1%, USD 1.2) o restaurantes (3.8%, USD 0.7).

La mayor parte de los gastos destinados a tours organizados se paga indirectamente a través de las comisiones de los operadores turísticos, en este estudio se estiman USD 26.0 por persona. Aparte de eso los excursionistas extranjeros también tienen gastos muy bajos dentro de la RBSK: un 10.8% no gasta nada y un 44.6% gasta menos de USD 10.0 por persona. Esto parece ser un indicador de la menor importancia en la economía regional que tienen los excursionistas comparado con turistas que pernoctan.

#### **4.1.4.3 Turistas mexicanos que pernoctan**

Los turistas mexicanos que pernoctan, con un porcentaje de solo 4.7% de todos los visitantes, es el segmento de visitantes menos numeroso, gastan en promedio USD 33.7 por persona y por día dentro de la RBSK. De eso, un 46.1% (USD 14.6) se gasta en hospedaje, un 32.2% (USD 10.2) en restaurantes, y un 21.3% (USD 6.7) en tours organizados.

El gasto promedio relativamente bajo para el hospedaje se declara por el alto porcentaje de mexicanos que se hospedan con familiares o amigos. Un 15.6% de las personas en este segmento inclusive indicó no haber gastado nada durante su estancia.

Los turistas de este segmento se quedan en promedio 3.3 días en la RBSK.

#### **4.1.4.4 Turistas extranjeros que pernoctan**

Es el segmento con los gastos promedios más altos por persona y por día (USD 60.8). El porcentaje más grande de los gastos de turistas extranjeros que pernoctan son para el hospedaje (42.3%, USD 23.4). En segundo y tercer lugar están gastos para tours organizados (32.3%, USD 17.9) y en cuanto a comidas y bebidas en restaurantes (26.1%, USD 14.5).

Solo un 2.3% de los turistas extranjeros que pernoctan indicó no haber gastado dinero durante su estancia en Sian Ka'an. Un 41.9% indicó haber participado en un tour organizado durante su estancia.

Los turistas extranjeros que pernoctan se quedan en promedio 5.2 días dentro de la RBSK.

### **4.1.5 Cálculo de las cifras de negocio en la RBSK**

Las cifras de negocio regionales bruto se pueden calcular a través de la multiplicación de los gastos promedios de los segmentos de visitantes con sus días de estadía. Basado en el número total de 65,207 visitantes en 2006 (véase capítulo 3.2) se calcula una cifra de negocio bruto de USD 2.7 millones al año, como muestra la Tabla 3.

**Tabla 3: cifra de negocio regional bruto generado por el turismo en la RBSK**

Segmento de mercado	Número	Gastos diarios (USD)	Estadía en días	Cifra de negocio bruto (en 1,000 USD)
Excursionistas mex.	12,650	7.2	1.0	91.1
Excursionistas extr.	44,993	19.6	1.0	881.9
Tur. mex. que pernoctan	3,065	33.7	3.3	340.9
Tur. extr. que pernoctan	4,499	60.8	5.7	1,422.4
<b>Total</b>				<b>2,736.2</b>

(Estudio propio)

Es interesante notar que la cifra de negocio con mayor incremento corresponde a los turistas que pernoctan, aunque ellos solo representan un 11.6% de todos los visitantes. Los turistas extranjeros que pernoctan, generan la mitad del total de las cifras de negocio, aunque ellos solo representan un 6.7% de todos los visitantes.

## 4.2 Gastos de los visitantes en la “región Sian Ka’an”

### 4.2.1 Definición de la región ampliada de Sian Ka’an

Como anteriormente se describió en el capítulo 4.1, muy seguido existen discrepancias entre los gastos de los visitantes dentro de la RBSK y los gastos totales diarios durante la excursión y/o las vacaciones. Muchos turistas que se hospedan en hoteles de tipo todo incluido en Cancún o la Riviera Maya, contratan un tour organizado a la RBSK. Solo una parte del precio total para este tipo de tour (normalmente entre USD 80 y USD 130) es determinado para las cooperativas turísticas de la reserva. Para este estudio se estima la cifra de USD 26.0.

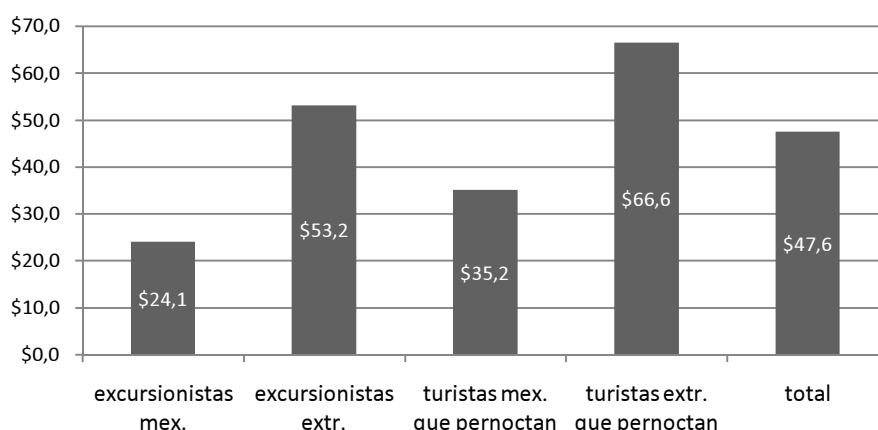
Sin embargo, los visitantes pueden gastar dinero antes o después de su visita a Sian Ka’an en localidades adyacentes a la reserva. Ejemplos son los restaurantes, supermercados u hoteles en Tulúm, o las cooperativas turísticas de Muyil. Estos gastos pueden estar clasificados como relacionados con la visita de Sian Ka’an, aunque no se efectúan dentro de sus límites. Seguido se consumen productos o servicios que no se pueden adquirir dentro de la reserva, p.ej. recuerdos. Por eso los efectos económicos en la región antes definida de Sian Ka’an, son considerablemente mayores que la misma cifra de negocio generada dentro de la reserva. Una RB no está aislada de su entorno.

Por eso a continuación se calcula la cifra de negocio generada por visitantes de la RBSK durante, antes o después de su visita en la “región de Sian Ka’an”. Todas las localidades adyacentes directamente a los límites de la reserva están tomadas en cuenta. El lugar más importante es Tulúm en el norte de la reserva, punto de partida y lugar de hospedaje para muchos visitantes de Sian Ka’an. Otras localidades incluyen Muyil, sede de dos cooperativas turísticas que ofrecen tours en la laguna, y Felipe Carrillo Puerto, ciudad importante de la región.

### 4.2.2 Gastos diarios de los visitantes en la región de Sian Ka’an

La Figura 14 muestra que los gastos en las localidades adyacentes son en promedio más altos que los gastos dentro de la reserva.

**Figura 14: gastos de los visitantes de la RBSK en la región**



(Estudio propio)

Las diferencias entre los gastos promedios diarios de los diferentes segmentos de mercado son significativas. Porque no se puede asumir homogeneidad de varianzas entre los grupos (estadística Levene = 6.644,  $p = 0.000$ ) se aplica el Welch-test que entrega un resultado significativo con  $p = 0.000$  (véase Tabla 4). Sin embargo, un Tamhane-test solo comprueba diferencias significativas entre los grupos de excursionistas mexicanos y los dos segmentos de extranjeros.

**Tabla 4: gastos promedios diarios en la “región Sian Ka’an” según segmentos de mercado**

Gastos promedios diarios en la “región Sian Ka’an” (USD)					
	Estadística descriptiva			Welch-Test	
	N	Valor medio	Desviación estándar	Estadística	Sig.
total	403	\$47.6	2.908	n/a	n/a
excursionistas mex.	78	\$24.1	4.559	10.091	0.000
excursionistas extr.	278	\$53.2	3.737		
tur. mex. que pernoctan	19	\$35.2	9.212		
tur. extr. que pernoctan	28	\$66.6	9.988		
Tamhane					
(I) grupo	(J) grupo	Dif. valor medio. (I-J)	Error estand.	Sig.	
1a	1b	*-29.135	5.895	0.000	
	2a	-11.126	10.279	0.870	
	2b	*-42.477	10.979	0.002	
1b	1a	*29.135	5.895	0.000	
	2a	18.009	9.941	0.404	
	2b	-13.342	10.664	0.773	
2a	1a	11.126	10.279	0.870	
	1b	-18.009	9.941	0.404	
	2b	-31.351	13.588	0.145	
2b	1a	*42.477	10.979	0.002	
	1b	13.342	10.664	0.773	
	2a	31.351	13.588	0.145	

\*significativo en el nivel 0.05

(Estudio propio)

### 4.2.3 Cálculo de las cifras de negocio en la región de Sian Ka'an

Basado en los valores calculados, el volumen total de la cifra de negocio generada por los visitantes de la RBSK en la región anualmente da un total de USD 4.6 millones (véase Tabla 5). En cuanto a los segmentos de mercado, se distinguen los mismos como en el capítulo anterior. La estadía en días se refiere, como antes dicho, al tiempo de estadía dentro de la RBSK y no a la estadía en la región. La explicación a esto, es que durante la visita a Sian Ka'an se puede asumir que la razón principal de la visita es la reserva.

Tabla 5: cifra de negocio regional bruto generada por el turismo en la RBSK

Segmento de mercado	Número	Gastos diarios (USD)	Estadía en días	Cifra de negocio bruto (en 1,000 USD)
Excursionistas mex.	12,650	24.1	1.0	304.9
Excursionistas extr.	44,993	53.2	1.0	2,393.6
Tur. mex. que pernoctan	3,065	35.2	3.3	356.0
Tur. extr. que pernoctan	4,499	66.6	5.2	1,558.1
<b>Total</b>				<b>4,612.6</b>

(Estudio propio)

Es notable que algunos segmentos de mercado con gastos relativamente bajos dentro de la reserva contribuyan bastante a la economía regional, como p.ej. excursionistas extranjeros que pernoctan en localidades adyacentes. Eso resalta la importancia turística de la RBSK para la región.

### 4.3 Otra posibilidad de clasificación: turistas con paquete, turistas independientes y turistas con paquetes adaptados

Para ilustrar el comportamiento de gastos se usó una clasificación según el origen y el tiempo de estadía. Sin embargo, también otro tipo de clasificación es figurable.

#### 4.3.1 Clasificación

Pearce (2008) propone una clasificación para turistas según la organización de su viaje: turistas con paquete, turistas independientes y turistas con paquetes adaptados<sup>4</sup>. El primer tipo de turistas suele comprar un paquete que incluye normalmente el vuelo y el hospedaje en un hotel todo incluido. En general, este tipo de turista puede estar clasificado como desafecto hacia el riesgo y situaciones no familiares. El otro extremo representa el turista independiente, que prefiere organizar todo su viaje por su cuenta, tomando decisiones consumistas *en route* y de manera espontánea. Turistas con paquetes adaptados están entre los dos extremos. Ellos suelen organizar su viaje de manera independiente, tomando paquetes adaptados a sus necesidades y prioridades. En este segmento también se encuentran turistas de intereses especiales que contratan servicios de alta calidad y precio, como *fly fishing* o *bird watching* (Brenner, Arnegger, & Job, in print; Pearce, 2008).

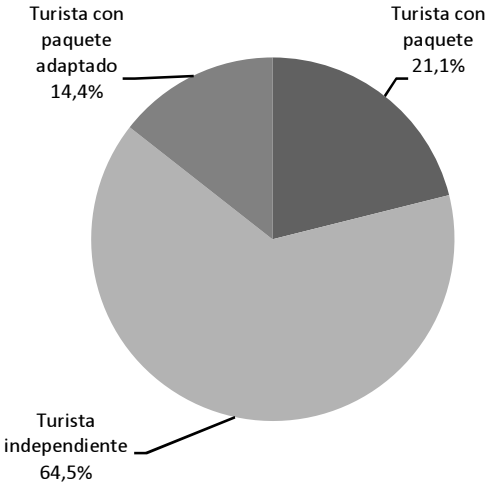
En este estudio se clasifican los visitantes basándose en la propuesta de Pearce (2008), adaptando el diseño de este estudio y las circunstancias de la RBSK, de la siguiente manera: turistas que compran paquetes para su viaje en la región y excursión a Sian Ka'an están clasificados como turistas con paquete. Al contrario, turistas independientes son los que viajan independientemente a la región y no realizan su visita a Sian Ka'an en un tour organizado. Los turistas con paquetes adaptados viajan de manera independiente a la región y realizan su visita a Sian Ka'an *en route*, seguido con operadores especializados, p.ej. de *fly fishing*.

<sup>4</sup> Fuente original: "package tourists", "independent tourists" y "customized tourists" (Pearce, 2008).

En general, los turistas con paquete corresponden al tipo de turista fordista o turista en masa, mientras los otros tipos podrían estar clasificados como turistas de tipo post-fordista y/o neo-fordista.

La Figura 15 muestra los porcentajes de los diferentes tipos de turistas:

**Figura 15: porcentajes de los tipos de turistas entre los visitantes de la RBSK**



(Estudio propio)

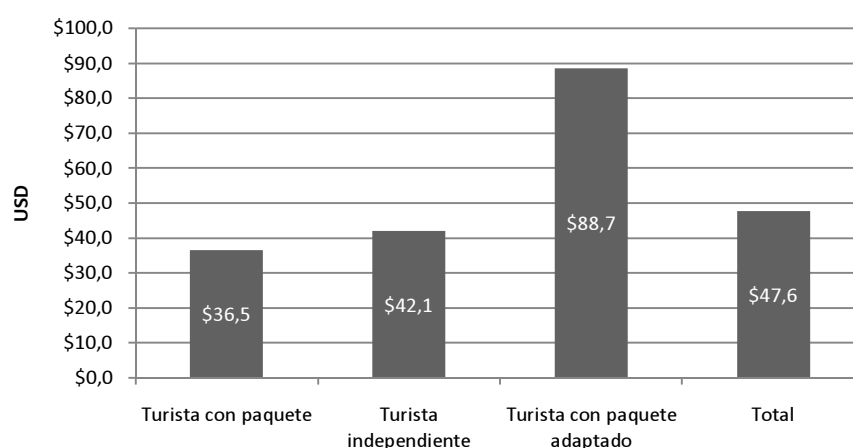
Debido a que casi un 40% de todos los visitantes realizan su visita a Sian K’a’an con algún tipo de paquete, no se puede clasificar a la reserva como un destino totalmente alternativo. Uno de cada cinco turistas puede estar clasificado como turista de tipo fordista, ya que realiza el viaje y también las excursiones con la ayuda de operadores turísticos.

### 4.3.2 Gastos de turistas con paquete, turistas con paquete adaptado y turistas independientes

Mientras que en el capítulo anterior se calculó la cifra de negocio regional bruto según la clasificación de excursionistas (mexicanos/extranjeros) y turistas que pemoctan (mexicanos/extranjeros), este capítulo se enfoca en las diferencias que existen entre los gastos de turistas con paquete y con paquete adaptado y/o independientes. Se toman en cuenta los gastos en la RBSK y las localidades adyacentes (“región Sian K’a’an”, véase capítulo 4.2).

Los turistas independientes tienen un gasto promedio de USD 36.5 en la RBSK y en las localidades adyacentes. Siendo así, la cifra más baja de los tres grupos. Los turistas independientes gastan en promedio USD 42.1 por persona y por día, y los turistas con paquetes adaptados tienen gastos de USD 88.7, más del doble de cualquiera de los otros dos grupos. Debido a que la estadística Levene tiene un resultado significativo (estadística Levene = 26.702; p = 0.000), se ha aplicado el Welch-test que entrega un resultado significativo. Según los resultados del Tamhane-test se pueden asumir diferencias significativas entre los turistas con paquete adaptado y los otros dos grupos. Eso subraya la importancia del grupo de turistas con paquetes adaptados.

**Figura 16: gasto promedio diario de los visitantes de la RBSK en la región (según organización del viaje)**



(Estudio propio)

**Tabla 6: gasto promedio diario en la región de Sian Ka'an (según organización del viaje)**

Gasto promedio diario en la "región de Sian Ka'an"					
(USD)					
	Estadística descriptiva			Welch-Test	
	N	Valor promedio	Desviación estándar	Estadística	Sig.
Total	403	\$47.6	58.376	n/a	n/a
Turistas con paquete	85	\$36.5	38.694	8.914	0.000
Turistas independientes	260	\$42.1	51.229		
Turistas con paquete adaptado	58	\$88.7	88.493		
Tamhane					
(I) grupo	(J) grupo	Dif. valor promedio. (I-J)	Error estand.	Sig.	
Turistas con paquete	Turistas indep. c. paquete adapt.	-5.596	5.265	0.641	
		*-52.194	12.331	0.000	
Turistas independientes	Tur. c. paquete paquete adapt.	5.596	5.265	0.641	
		*-46.598	12.022	0.001	
Tur. con paquete adapt.	Tur. c. paquete tur. indep.	*52.194	12.331	0.000	
		*46.598	12.022	0.001	

\*Nivel de significancia de 0.05

(Estudio propio)

Los turistas que viajan exclusivamente con paquetes, suelen ser los más desafortunados hacia al riesgo, por lo cual confían en tomar paquetes durante todas sus vacaciones. Otra característica es la orientación hacia los precios accesibles. Por eso, los turistas que viajan únicamente con paquetes suelen hospedarse en hoteles grandes del tipo todo incluido de la Riviera Maya o en Cancún, siendo estos, prototipo de los *resorts* fordistas, en los cuales hay muchas ofertas baratas por parte de tours de operadores estadounidenses o europeos. Estos turistas normalmente visitan la reserva de Sian Ka'an con tours organizados "estándar" que solo se quedan unas horas dentro de la reserva, lo que explica su menor importancia económica. Turistas con paquete solo contribuyen un 10.9% a la cifra de negocio regional total, aunque ellos representan un 21.1% de todos los visitantes.

Los turistas independientes, por otra parte, no gastan mucho más que el primer grupo, pero su contribución a la cifra de negocio regional es mucho más alta debido a su tiempo de estadía de 1.7 días en promedio, el cual es considerablemente mayor que el de los otros dos grupos. Los turistas independientes contribuyen en un 86.1% a las cifras de negocio regionales.

La importancia de los turistas con paquete adaptado es aparente. Este tipo de turistas normalmente viaja de manera independiente y compra un viaje organizado adaptado a sus preferencias. Debido a estas características, estos turistas suelen preferir hospedarse en ambientes más alternativos, por lo cual prefieren, p.ej., buscar hoteles pequeños en Tulum en vez de hoteles del tipo todo incluido en Cancún o la Riviera Maya. Visitantes con intereses especiales, p.ej. *fly fishing*, también se clasifican en esta categoría. Con un porcentaje de tan solo 14.5% los turistas con paquetes adaptados son el grupo más pequeño (si uno aplica la clasificación según la organización del viaje), ellos contribuyen en un 23.7% a la cifra de negocio regional bruto, debido a los altos gastos diarios.

#### **4.4 Conclusión intermedia**

El turismo en la RBSK genera cada año una cifra de negocio regional bruto de USD 4.6 millones, así que la reserva no solo es un factor económico local para sus habitantes, sino también para la región y las localidades adyacentes.

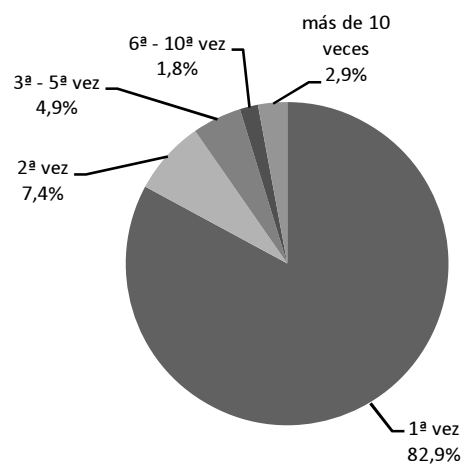
A pesar de sus características de ANP, Sian Ka'an no puede estar clasificada como un destino totalmente alternativo. El turismo en masa fordista en Cancún y sobre todo en la Riviera Maya, influye en la visita de la RBSK, donde un 40% de los visitantes llegan con un tour organizado. En el curso del desarrollo de la costa norte de Quintana Roo y sobre todo de la ciudad de Tulum, se puede pronosticar un aumento de turistas en la reserva, sobre todo, del tipo con paquete. Hay que mirar críticamente esta tendencia, ya que los turistas que viajan exclusivamente con paquetes son los que menos contribuyen al desarrollo regional. En el sentido de un desarrollo regional sustentable, una alta proporción de turistas con paquete puede ser también desfavorable, ya que normalmente se encuentran concentrados espacial y temporalmente (véase visitación a lo largo del día en Punta Allen, Figura 7), lo que puede ser problemático en áreas ecológicamente sensibles.

## 5 Experiencias y opiniones en cuanto a la protección de recursos naturales y ecoturismo

### 5.1 Visitas previas en la RBSK

Un 82.9% de los visitantes entrevistados declaró visitar la RBSK por primera vez. Un 7.4% había estado una vez en Sian Ka'an, un 4.9% entre tres y cinco veces, un 1.9% entre seis y diez veces y un 3.0% más de diez veces. A pesar del aumento del número de visitantes y la influencia de los centros de turismo en masa cercanos, Sian Ka'an puede ser clasificado como un destino joven en el mapa turístico de Quintana Roo (véase Figura 17)

Figura 17: visitas previas de los turistas en Sian Ka'an

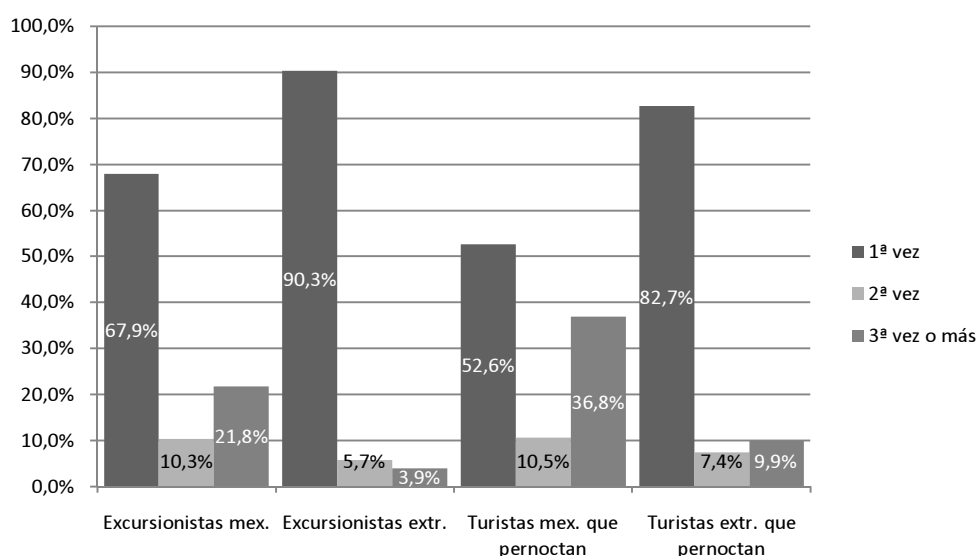


(Estudio propio)

Antes de realizar los análisis, se hizo una reclasificación de casos para distinguir el número de visitas previas en la RBSK. Se distingue entre “primera visita”, “segunda visita” o “tres o más visitas”. Para analizar las desigualdades entre los diferentes grupos de visitantes, se toman las mismas clasificaciones ya determinadas para los grupos, ya sea “excursionistas mexicanos/extranjeros” y “turistas mexicanos/extranjeros que pernoctan” y/o “turistas con paquete”, “turistas independientes” y “turistas con paquete adaptado”.

Si se analizan las diferencias entre los segmentos de mercado según el origen y el tiempo de estadía, se puede observar dos tendencias de visita, primero, los mexicanos que conocen mejor la reserva a comparación de los extranjeros, y segundo, los turistas que pernoctan que ya han visitado la reserva más veces que los excursionistas. Sin embargo, la segunda tendencia es menos marcada (véase Figura 18). El análisis con tablas de contingencia muestra que los valores observados en la primera clase (“primera visita en Sian Ka'an”) son más bajos que los valores esperados para los segmentos de excursionistas mexicanos y los turistas que pernoctan (mexicanos y – menos marcado – extranjeros). Por otra parte, en el segmento de excursionistas extranjeros se puede observar que más personas visitan la RBSK por primera vez que el número que se podría esperar si todos los grupos tuvieran la misma distribución. Lo contrario se puede decir para las siguientes clases (“2ª vez” y “3 veces o más”; véase Tabla 7). El resultado es significativo ( $p = 0.000$ ), aunque la asociación no es muy marcada (Cramér's  $V = 0.243$ ).

**Figura 18: número de visitas en la RBSK según segmentos de mercado (origen/tiempo de estadía)**



(Estudio propio)

**Tabla 7: tabla de contingencia (segmentos de mercado y número de visitas en la RBSK)**

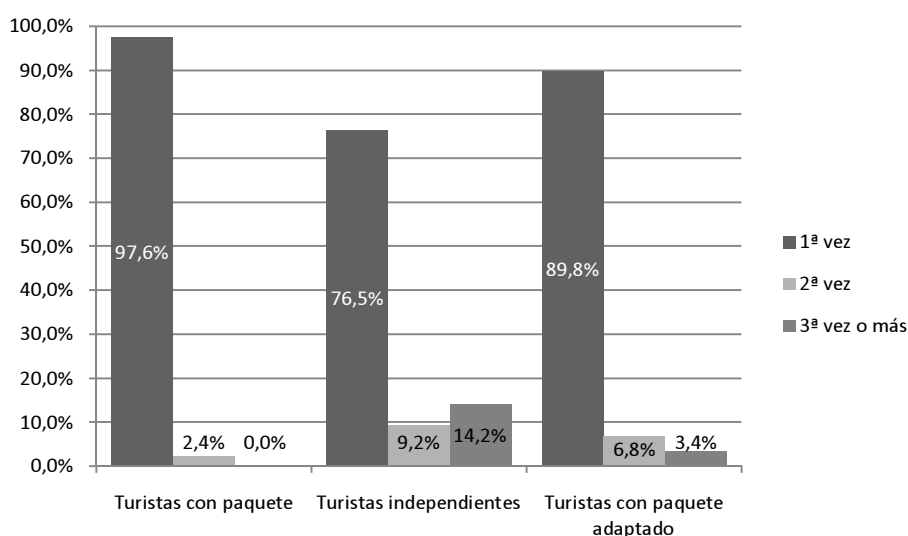
		1ª vez	2ª vez	3 veces o más	total
excursionistas mexicanos	número	53	8	17	78
	número esperado	64	6	8	78
	% del grupo	67.949	10.256	21.795	100
	% número total	13.119	1.980	4.208	19.307
excursionistas extranjeros	número	252	16	11	279
	número esperado	231	21	28	279
	% del grupo	90.323	5.735	3.943	100
	% número total	62.376	3.960	2.723	69.059
turistas mexicanos que pernoctan	número	10	2	7	19
	número esperado	16	1	2	19
	% del grupo	52.632	10.526	36.842	100
	% número total	2.475	0.495	1.733	4.703
turistas extranjeros que pernoctan	número	19	4	5	28
	número esperado	23	2	3	28
	% del grupo	67.857	14.286	17.857	100
	% número total	4.703	0.990	1.238	6.931
total	número	334	30	40	404
	número esperado	334	30	40	404
	% número total	82.673	7.426	9.901	100.000

	Valor	sig.
Cramer-V	0.243	0.000

(Estudio propio)

A continuación, también se analiza el número de visitas en la RBSK de los grupos de “turistas con paquete”, “turistas independientes” y “turistas con paquete adaptado”. En tendencia, los turistas independientes son los que mejor conocen la región: casi un cuarto de los visitantes ya ha estado en la RBSK por lo menos una vez. En el otro extremo, en el grupo de los turistas con paquete, solo un 2.4% visita la reserva por segunda vez, y ninguno ha estado tres veces o más en Sian Ka’an. Los turistas con paquete adaptado se encuentran en medio, con un 10.2% de los visitantes que ya habían estado en la reserva (véase Figura 19).

**Figura 19: número de visitas según tipo de turista**



**(Estudio propio)**

El análisis de la tabla de contingencia confirma esta tendencia. En el grupo de los turistas con paquete, los valores observados son más altos que los valores esperados en la categoría “1ª vez”, y lo contrario se puede observar en las otras categorías. Una tendencia parecida, aunque menos marcada, se puede observar en el grupo de turistas con paquete adaptado. En el caso de los turistas independientes, por otra parte, es al contrario: aquí el número observado es más alto en las categorías que ya habían visitado la reserva previamente. Los resultados son significativos pero con una asociación leve ( $p = 0.000$ ,  $V = 0.173$ ; véase Tabla 8).

**Tabla 8: tabla de contingencia (tipo de turista y número de visitas en la RBSK)**

		1ª vez	2ª vez	3 veces o más	total
turistas con paquete	número	83	2	0	85
	número esperado	70	6	8	85
	% del grupo	97.647	2.353	0.000	100.000
	% número total	20.545	0.495	0.000	21.040
turistas independientes	número	199	24	37	260
	número esperado	216	19	25	260
	% del grupo	76.538	9.231	14.231	100.000
	% número total	49.257	5.941	9.158	64.356
turistas con paquete adaptado	número	53	4	2	59
	número esperado	49	4	6	59
	% del grupo	89.831	6.780	3.390	100.000
	% número total	13.119	0.990	0.495	14.604
total	número	335	30	39	404
	número esperado	335	30	39	404
	% número total	82.921	7.426	9.653	100.000

	Valor	sig.
Cramer-V	0.173	0.000

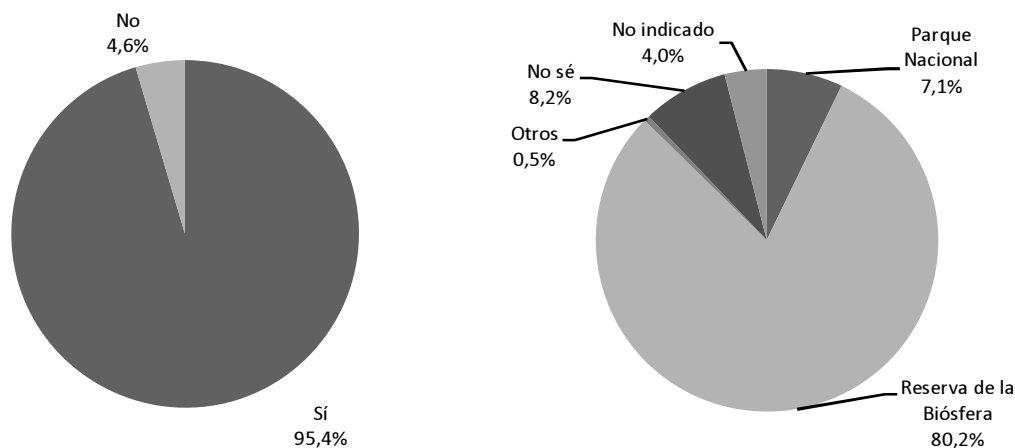
**(Estudio propio)**

Hay que resaltar el alto porcentaje de visitantes en todos los segmentos que visitan la reserva por primera vez. Sin embargo, se puede constatar que turistas independientes corresponden más al tipo de turista post-fordista, mientras turistas con paquete podrían estar clasificados como consumidores fordistas inexpertos e indiferentes.

## 5.2 Opiniones acerca de la protección de los recursos naturales y el ecoturismo

Casi todos los visitantes saben que Sian Ka'an es un ANP. Solo un 4.6% contestó que "No" a la pregunta "¿sabe usted que hay un 'área natural protegida' en esta región?" y un 95.1% contestó que "Sí". Tan solo un 0.3% de los visitantes no contestó a la pregunta. Preguntando por el estado de protección exacto de la región un 80.2% de los visitantes que había contestado "Sí" a la pregunta anterior contestó "Reserva de la Biósfera", un 7.1% "Parque Nacional", un 0.5% "otros" y un 8.2% indicó no conocer el tipo de ANP.

Figura 20: Gráfica de los visitantes acerca la protección de Sian Ka'an



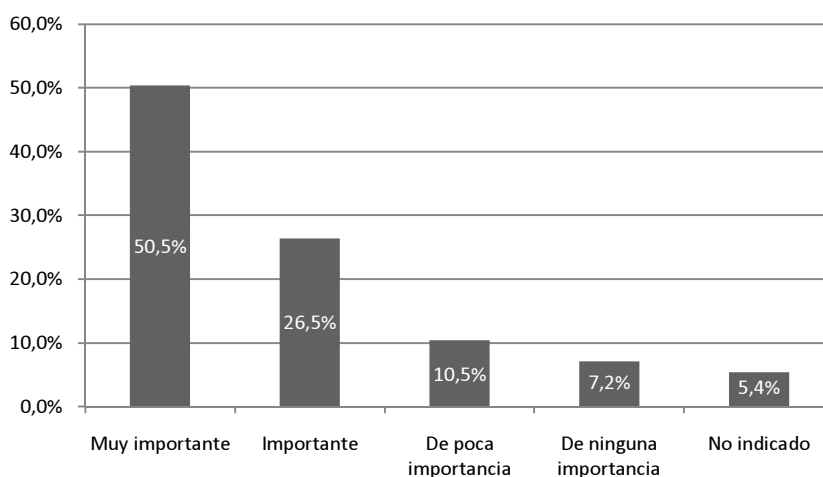
(Estudio propio)

Sorprendentemente, la mayoría de los visitantes parece estar bien informado sobre la protección de la naturaleza de Sian Ka'an. Esta situación no suele ser evidente en cualquier ANP, p.ej., en estudios semejantes llevados a cabo en Alemania se encontraron en algunos casos valores bastante inferiores (Job, et al., 2005; Job, et al., 2003).

En la Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca, un 79.7% de las personas entrevistadas indicó que en la región había un ANP, pero solo un 39.7% sabía el tipo exacto de protección, Reserva de la Biósfera (fuente: propio estudio).

Después de haber preguntado a los visitantes acerca de la protección de la naturaleza también se examinaron sus opiniones acerca del tema. A la pregunta "En su decisión de visitar la RBSK, ¿qué tanta importancia tuvo que ésta fuera un ANP?", más de la mitad de los visitantes indicó que fue "muy importante", un 26.5% lo consideró "importante". En total, solo un 17.7% dijo que la existencia del ANP había tenido "poca" o "ninguna importancia" en su decisión de visitar Sian Ka'an (véase Figura 21). Estos datos son considerables también si se lo compara con estudios análogos (Job, et al., 2005; Job, et al., 2003).

**Figura 21: importancia de la existencia de un ANP en la decisión de visitar Sian Ka'an**

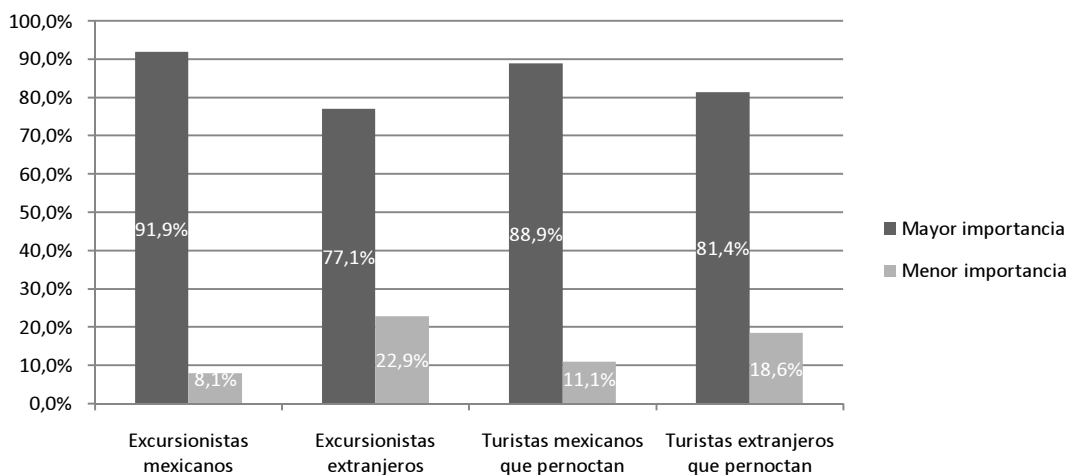


(Estudio propio)

A continuación se analizan posibles diferencias entre los diferentes grupos (excursionistas mexicanos/extranjeros y turistas mexicanos/extranjeros que pernoctan respectivamente turistas con paquete, turistas independientes y turistas con paquete adaptado). Para una mayor claridad se clasifican las respuestas en “mayor importancia” y “menor importancia”.

Se puede observar que, en promedio, mexicanos atribuyen una mayor importancia a la existencia de una ANP que extranjeros. En cuanto al tiempo de estadía, no se obtiene un resultado claro (mientras excursionistas mexicanos atribuyen una mayor importancia a la existencia de la ANP que turistas mexicanos que pernoctan, en el caso de los extranjeros es al revés). Aún así, una tabla de contingencia muestra diferencias significativas ( $V = 0.164$ ,  $p = 0.017$ ). Hay que anotar que, como dicho antes, en promedio los visitantes de Sian Ka'an de cualquier grupo atribuyen una importancia bastante alta a la existencia del ANP.

**Figura 22: importancia de la existencia de un ANP en la decisión de visitar Sian Ka'an según segmento de mercado**



Estudio propio

**Tabla 9: tabla de contingencia (importancia de la existencia de una ANP según segmentos de mercado)**

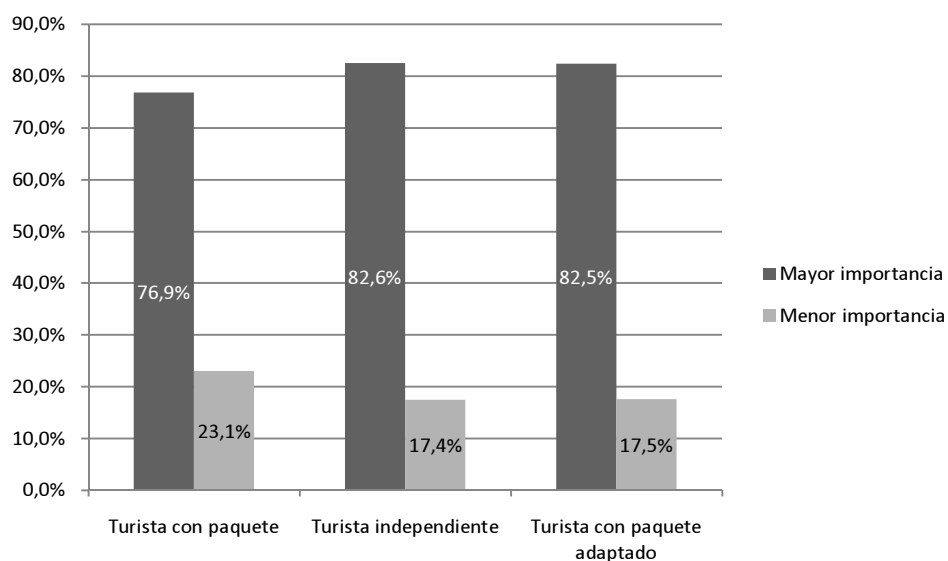
		mayor importancia	menor importancia	total
<b>excursionistas mexicanos</b>	número	68	6	74
	número esperado	60	14	74
	% del grupo	91.9%	8.1%	100.0%
	% del núm. total	17.8%	1.6%	19.4%
<b>excursionistas extranjeros</b>	número	202	60	262
	número esperado	213	49	262
	% del grupo	77.1%	22.9%	100.0%
	% del núm. total	53.0%	15.7%	68.8%
<b>turistas mexicanos que pernoctan</b>	número	16	2	18
	número esperado	15	3	18
	% del grupo	88.9%	11.1%	100.0%
	% del núm. total	4.2%	0.5%	4.7%
<b>turistas extranjeros que pernoctan</b>	número	24	3	27
	número esperado	22	5	27
	% del grupo	88.9%	11.1%	100.0%
	% del núm. total	6.3%	.8%	7.1%
<b>total</b>	número	310	71	381
	número esperado	310	71	381
	% del grupo	81.4%	18.6%	100.0%
	% del núm. total	81.4%	18.6%	100.0%

	Valor	sig.
Cramer-V	0.164	0.017

(Estudio propio)

Analizando los tipos de turistas (con paquete, independientes o con paquete adaptado) tampoco se pudieron observar diferencias sobresalientes. Sin embargo, entre los turistas con paquete, el porcentaje de visitantes que atribuyen una menor importancia a la existencia de la ANP es un poco más alto que entre los otros dos tipos. Se podría concluir que eso coincide con la imagen de turistas fordistas indiferentes, no obstante, un análisis de tablas de contingencia no lleva un resultado significativo ( $V = 0.058$ ,  $p = 0.052$ ), así que este resultado no puede traspasar a la población total.

**Figura 23: importancia de la existencia de un ANP para la decisión de visitar Sian Ka'an según tipos de turista**



(Estudio propio)

**Tabla 10: tabla de contingencia (importancia de la existencia de una ANP según tipos de turistas)**

		mayor importancia	menor importancia	total
turistas con paquete	número	60	18	78
	número esperado	64	14	78
	% del grupo	76.9	23.1	100.0
	% del núm. total	15.7	4.7	20.4
turistas independientes	número	204	43	247
	número esperado	201	46	247
	% del grupo	82.6	17.4	100.0
	% del núm. total	53.4	11.3	64.7
turistas con paquete adaptado	número	47	10	57
	número esperado	46	11	57
	% del grupo	82.5	17.5	100.0
	% del núm. total	12.3	2.6	14.9
total	número	311	71	382
	número esperado	311	71	382
	% del grupo	81.4	18.6	100.0
	% del núm. total	81.4	18.6	100.0

	Valor	sig.
Cramer-V	0.058	0.520

(Estudio propio)

### 5.3 Motivos del viaje de los visitantes de la RB

Aparte de la importancia de la protección de Sian Ka'an para la decisión del viaje también se preguntó por la motivación en general (pregunta abierta: "por favor, indique las dos razones más importantes de su visita a Sian Ka'an"). Eso se preguntó antes de las preguntas referentes al estado de protección para evitar efectos *halo*. Las respuestas se analizaron a través de un "mini análisis de contenido" (Kromrey, 2006).

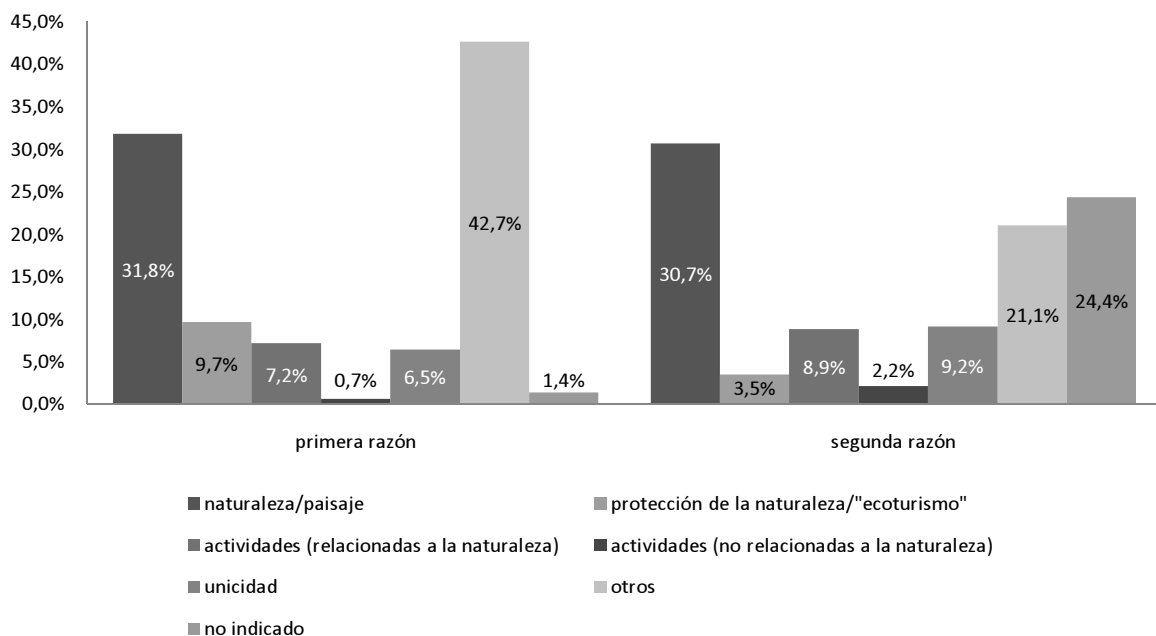
**Tabla 11: categorías de la motivación de la visita**

categoría	descripción (palabras claves)
naturaleza/paisaje	declaraciones generales describiendo la atracción del paisaje, flora, fauna, etc.
protección de la naturaleza, "ecoturismo"	estado de Sian Ka'an como área protegida y/o auto-clasificación de "ecoturista"
actividades (relacionadas con la naturaleza)	actividades directamente relacionadas con la naturaleza (p.ej. "snorkel", "birding", "fly fishing" etc.)
actividades (no relacionadas con la naturaleza)	actividades con un carácter inofensivo a la naturaleza (p.ej. "manejar Jeep")
unicidad	descripción de Sian Ka'an como "diferente", comparándolo con otros destinos turísticos de Q. Roo (por su "tranquilidad", "pocos turistas", "no es Cancún")
otros	otros contestaron otras categorías, las cuales tienen menor importancia para el estudio (p.ej. "curiosidad", "negocio" etc.)

(Estudio propio)

La Figura 24 muestra que para la mayoría de los visitantes la naturaleza en general y/o la característica de Sian Ka'an como ANP fue una (o dos) de las razones más importantes de su visita. Las ANP y particularmente Sian Ka'an, declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO, tienen para estos atributos una USP<sup>5</sup>.

**Figura 24: porcentaje de las motivaciones de la visita**



(Estudio propio)

<sup>5</sup> USP = unique selling proposition (ventaja competitiva única)

## 5.4 Conclusión intermedia

Los visitantes están bien informados sobre el estado de protección de su destino turístico. Al parecer, el carácter de ANP influye también en la decisión de la visita. Para muchos visitantes, Sian Ka'an es distinto comparado con otros destinos turísticos de Quintana Roo, que tienen un carácter fordista y de turismo en masa. Los turistas visitan Sian Ka'an para estar en un ambiente "menos turístico", como dijo una de las personas entrevistadas. Esta USP, representada por los *labels* "Reserva de la Biósfera" y "Patrimonio de la Humanidad" declarada por la UNESCO, le asegura una buena posición en la competencia con otros destinos turísticos de la región, también porque los mercados alternativos para una clientela exigente se han desarrollado últimamente con mucha dinámica.

También, los turistas que clasifican como turistas "fordistas" (los que viajan exclusivamente con paquetes "todo incluido") asignan una gran importancia al estado de protección de Sian Ka'an, aunque en promedio un poco menor que el de los otros grupos. En parte, se notan características que normalmente se le atribuyen a este tipo de turista (muy consciente del precio, indiferente, menos experimentado), p.ej. en la pregunta sobre visitas previas a Sian Ka'an.

Debido al número de turistas que llegan con tours estandarizados se puede concluir que Sian Ka'an no solo atrae a un ecoturismo sustentable con tour de operadores y turistas responsables. La discrepancia entre pretensión y realidad del ecoturismo se puede observar también en Sian Ka'an como en muchas otras partes. La proximidad de destinos de turismo en masa y el acceso fácil a través de tours organizados muestran impactos marcados.

## 6 Conclusión

### 6.1 Sian Ka'an en el mapa turístico de Quintana Roo

El mapa turístico de Quintana Roo hoy en día se presenta como un espacio complejo. Mientras que en muchos lugares estructuras fordistas de turismo en masa siguen predominando, durante los últimos años también se desarrollaron destinos "alternativos" del espectro postfordista (Torres, 2000). Estos últimos incluyen destinos turísticos sin turismo en masa, sobre todo en el interior del país, sitios arqueológicos poco frecuentados y también destinos naturales como la RBSK. Siendo un ANP, con el título de ser Patrimonio de la Humanidad, Sian Ka'an tiene una imagen positiva y una USP frente a otros destinos cercanos. Esto está comprobado por las declaraciones de los visitantes acerca de la motivación del viaje y protección de la naturaleza.

Sin embargo, comparado con la zona costera entera de Quintana Roo, Sian Ka'an no es un destino totalmente postfordista, a pesar de ser un ANP, de los cuales se piensa a veces que solamente son visitados por ecoturistas conscientes y alternativos. Por el contrario, también se observan influencias del turismo en masa fordista y neofordista que siguen dominando la región. Mientras por una parte existen consumidores responsables, curtidos e interesados en un verdadero ecoturismo (p.ej. *community-based tourism* o *ecolodges*), también hay tours organizados en grandes grupos con jeeps, en los cuales la experiencia de la naturaleza es solo el bastidor para un turismo poco sustentable.

En base al desarrollo turístico del estado durante los últimos años se puede pronosticar un crecimiento turístico también en la parte sur de la RBSK (el cual no está tomado en cuenta en este estudio), el cual tendrá impactos considerables y cuyo número de visitantes ha aumentado considerablemente en la última década.

## **6.2 Importancia económica del turismo en Sian Ka'an**

Los visitantes de la RBSK generan un volumen de negocio bruto de 2.7 millones de dólares dentro de la reserva, o 4.7 millones, si también se toman en cuenta los gastos de los turistas en localidades adyacentes. Aunque en este estudio no se estiman los efectos sobre los ingresos regionales, se puede constatar que la importancia económica no debería de ser subestimada. Es interesante ver que los gastos de los visitantes de Sian Ka'an en localidades adyacentes son aún más altos que los gastos dentro de la reserva. Aunque no existe mucha infraestructura turística dentro de la RBSK, esta ANP representa un factor económico para toda la región. Las motivaciones de los visitantes y sus opiniones acerca de la protección de la naturaleza muestran que ellos ven el estado de protección de Sian Ka'an como una USP. Como conclusión inversa se puede constatar que una sobreexplotación turística probablemente afectará la importancia económica de Sian Ka'an.

El análisis demuestra que sobre todo, los segmentos de visitantes que pernoctan tienen una importancia económica, así también, los excursionistas que pernoctan en localidades adyacentes como Tulum. Por otra parte, excursionistas que llegan desde las zonas turísticas de Cancún o de la Riviera Maya sólo generan efectos económicos limitados, a pesar del alto número de visitantes que viajan exclusivamente con paquete. También por razones de sustentabilidad, es importante que un menor número de turistas que pernoctan genere cifras de negocio más altas que los excursionistas. Tomando eso en cuenta, se puede lograr una menor frecuentación turística de las áreas ecológicamente sensibles de Sian Ka'an, sin embargo con efectos económicos considerables.

La mayoría de los visitantes busca lo que atribuyen como responsabilidad básica a la RBSK: naturaleza no destrozada y tranquilidad fuera de las atracciones turísticas "corrientes". Sin embargo, el aumento de la visitación y el porcentaje de turistas fordistas que viajan únicamente con paquetes, comprueba la función del ecoturismo como precursor del *package tour* descrita por varios autores (Ryan, Hughes, & Chirgwin, 2000; Wheeler, 1991, 2006). En caso de un aumento incontrolado del turismo en masa fordista ya existente en Sian Ka'an, que genera (a pesar del número de visitantes) sólo impactos económicos limitados, existe el peligro de dañar la base de la atracción turística de la región. De las motivaciones de los turistas para visitar la región y sus opiniones hacia la protección de la naturaleza, se puede deducir que aún existe un potencial para ofertas turísticas sustentables que usan el eslogan "eco" no sólo por razones de mercadotecnia.

## **6.3 Perspectivas**

El estudio indica la importancia económica regional del turismo en la RBSK a través del cálculo de la cifra de negocio regional bruto y analiza la estructura, el comportamiento de gastos y las motivaciones de los visitantes. Debido a la falta de ciertos datos secundarios económicos de nivel regional, no se pudieron calcular los efectos exactos sobre los ingresos regionales. Existe una necesidad de investigaciones adicionales, p.ej. una encuesta representativa entre las empresas regionales con el fin de identificar las tasas del valor añadido regional y con ello calcular los efectos económicos regionales exactos a base de los datos

del comportamiento de gastos de los visitantes. Además, también se recomienda incluir el sur de la RBSK en futuros estudios debido al desarrollo potencial de la Costa Maya.

## Bibliografía

- Arnegger, J. (2007). *Marktsegmente des Tourismus in Großschutzgebieten. Das Biosphärenreservat Sian Ka'an in Quintana Roo (Mexiko) als touristische Destination*. Unpublished Master thesis, Ludwig Maximilians University, Munich.
- Brenner, L., Arnegger, J., & Job, H. (in print). Management of Nature-based Tourism in Protected Areas: the case of the Sian Ka'an Biosphere Reserve, Mexico. In A. D. Ramos & D. P. Jiménez (Eds.), *Tourism Development: Economics, Management and Strategy*. Hauppauge, N.Y.: Nova Science Publishers.
- CONANP (2007). Reserva de la Biósfera Sian Ka'an: Informe Visitación 2006
- Diehl, J. M. (1977). *Varianzanalyse* (Vol. 3). Frankfurt a. M: Fachbuchhandlung für Psychologie.
- FPTRM (2006). Riviera Maya. Análisis de Mercado. Agosto 2006. Estadísticas. Unpublished report. FPTRM (Fideicomiso para la Promoción Turística de la Riviera Maya).
- Hüttl, H. (2006). *Handlungsorientierte Analyse der Akteure und ihrer raumbedeutsamen Verhaltensweisen in Großschutzgebieten. Das Fallbeispiel Biosphärenreservat Sian Ka'an (Mexiko)*. Unpublished Master thesis, Ludwig-Maximilians-Universität, Munich.
- Job, H., Harrer, B., Metzler, D., & Hajizadeh-Alamdary, D. (2005). *Ökonomische Effekte von Großschutzgebieten* (Vol. 151). Bonn: Bundesamt für Naturschutz.
- Job, H., Paesler, R., & Vogt, L. (2003). *Inwertsetzung alpiner Nationalparks. Eine regionalwirtschaftliche Analyse des Tourismus im Alpenpark Berchtesgaden*. (Vol. 43). Munich: Lassleben.
- Kromrey, H. (2006). *Empirische Sozialforschung. Modelle und Methoden der standardisierten Datenerhebung und Datenauswertung* (11 ed.). Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Pearce, D. (2008). A Needs-Functions Model of Tourism Distribution. *Annals of Tourism Research*, 35(1), 148-168.
- Pospeschill, M. (2005). *SPSS Fortgeschrittene. Durchführung fortgeschrittener statistischer Verfahren* (5 ed.). Hannover: Regionales Rechenzentrum für Niedersachsen.
- Quintanar Maldonado, E. (2007). *Los efectos económicos del "ecoturismo" en Áreas Naturales Protegidas. El ejemplo de la Reserva de la Biosfera de la Mariposa Monarca, México*. Unpublished Master thesis, Colegio de Michoacán, La Piedad.
- Ryan, C., Hughes, K., & Chirgwin, S. (2000). The Gaze, Spectacle and Ecotourism. *Annals of Tourism Research*, 27(1), 148-163.
- SEMARNAP (1996). *Programa de Manejo: Reserva de la Biósfera Sian Ka'an*. Mexico City: Secretaría de Medio Ambiente, Recursos Naturales y Pesca.

- Solares-Leal, I., & Alvarez-Gil, O. (2003). *Socioeconomic Assessment of Punta Allen: A Tool for the Management of a Coastal Community*. Cancún: CONANP.
- SPSS Inc. (2004). *SPSS (R) 13.0 Base Benutzerhandbuch*. Munich: SPSS Inc.
- Tangley, L. (1988). A new Era for Biosphere Reserves. *BioScience*, 38(3), 148-155.
- Torres, R. (2000). *Linkages between Tourism and Agriculture in Quintana Roo, Mexico*. Unpublished PhD thesis, University of California, Davis.
- UNEP-WCMC (2005). World Database on Protected Areas Retrieved 20.11.2005, 2005, from <http://sea.unep-wcmc.org//wepa>
- Wheeller, B. (1991). Tourism's Troubled Times. Responsible Tourism is not the Answer. *Tourism Management*, 12(2), 91-96.
- Wheeller, B. (2006). The King is Dead. Long Live the Product. Elvis, Authenticity, Sustainability and the Product Life Cycle. In R. W. Butler (Ed.), *The Tourism Area Life Cycle: Applications and Modifications* (Vol. 1, pp. 339-348). Clevedon: Channel View Publications.
- Witschey, W. R. T. (2005). The Archeology of Muyil, Quintana Roo, Mexico: A Maya Site on the East Coast of the Yucatan Peninsula (Ceramic Sequence) Retrieved 02.20.2007, 2007, from <http://muyil.smv.org/favorite.htm>