

Financiamiento Sostenible para las Áreas Protegidas:

DONACIONES DE VISITANTES

en la Reserva Islas del Golfo, México



2005

En colaboración con:



Agradecimientos

Los autores desean expresar su agradecimiento a Gabriela Anaya, Marianne Kleiberg, Roberto López y Edgar Amador por sus generosas contribuciones. Asimismo, agradecen al Dr. Kreg Lindberg de la Universidad de Oregon por su ayuda en el diseño y análisis en la investigación sobre receptividad de precios.

Autores: Andy Drumm, John E. Terborgh

Fotografía de portada: Isla Lobos, Espíritu Santo, México © Andy Drumm/TNC

Esta publicación fue posible, en parte, gracias al apoyo brindado por LAC/RSD, Oficina para América Latina y el Caribe, Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (USAID), bajo los términos de la Donación No. EDG-A-00-01-00023-00 para el programa Parques en Peligro. Las opiniones expresadas en este documento pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan las opiniones de USAID. Esta publicación también fue posible gracias a la visión, confianza y apoyo de la Fundación Alex C. Walker.

Para mayor información sobre la utilización del ecoturismo como una estrategia para la conservación, o para compartir su opinión, puede ponerse en contacto con:

The Nature Conservancy Worldwide Office
4245 North Fairfax Drive
Arlington, VA 22203
Estados Unidos
Correo electrónico: ecotourisminfo@tnc.org

www.nature.org/ecotourism

*La misión de The Nature Conservancy
es preservar las plantas, animales y comunidades naturales
que representan la diversidad de vida en la tierra,
mediante la protección de las tierras y aguas que necesitan para sobrevivir.*

ÍNDICE

I.	RESUMEN EJECUTIVO	2
II.	INTRODUCCIÓN	3
III.	ANTECEDENTES	5
IV.	FASE DE DISEÑO.....	10
V.	FASE DE IMPLEMENTACIÓN Y RESULTADOS.....	14
VI.	ÉXITOS FUNDAMENTALES	19
VII.	RECOMENDACIONES	21
VIII.	REFERENCIAS.....	23
IX.	APÉNDICE: EL SITIO WEB DEL PROGRAMA DEL FOSANP	25

I. RESUMEN EJECUTIVO

Este informe evalúa un proyecto piloto diseñado para generar ingresos por medio de donaciones de visitantes para la conservación de una red de seis áreas protegidas naturales en Baja California Sur, México. El informe analiza el diseño, la implementación y los resultados del primer año del proyecto y presenta recomendaciones para el futuro.

El proyecto piloto se realizó en la Reserva Nacional de Flora y Fauna “Islas del Golfo de California”, la cual recibe anualmente a unos 25,000 visitantes que realizan actividades de buceo, kayak y campamento. Con el propósito de determinar el diseño más eficaz de generación de ingresos para la conservación del sitio, se realizó una investigación sobre la receptividad de los visitantes a los precios, se evaluaron los costos administrativos del turismo y se realizaron consultas con grupos interesados.

En la fase de diseño se identificó un mecanismo de donaciones de visitantes como la mejor opción para generar ingresos a partir del turismo, a fin de complementar las tarifas mínimas de admisión. Se propusieron las tres estrategias siguientes: 1) recolección de donaciones de huéspedes a través de hoteles locales; 2) etiquetas voluntarias de buceo/observación de ballenas, ofrecidas a los visitantes por los operadores de turismo; y 3) un programa de membresía en “Friends of Wild Baja” para promover y facilitar donaciones adicionales. Se creó el FOSANP (Fondo Sudcaliforniano para las áreas Naturales Protegidas) para recibir y administrar los ingresos generados. Niparájá, socio local de TNC y ONG de conservación, fue seleccionada para administrar el fondo.

Aunque durante el primer año de implementación los ingresos recolectados fueron solamente una fracción del monto proyectado originalmente, desde una perspectiva de organización el fondo experimentó importantes avances en el logro de su establecimiento como una fuente de largo plazo de ingresos para la conservación. Una junta directiva integrada por interesados de importancia fundamental, entre éstos, administradores de áreas protegidas, operadores de turismo, académicos y ONGs, fue establecida con éxito para supervisar el fondo. El fondo también produjo materiales informativos y creó un sitio Web del programa para instruir a los visitantes sobre el valor de conservación de las áreas protegidas y para promover las actividades del programa. Adicionalmente, el fondo estableció relaciones con hoteles y operadores de turismo que han derivado en la recolección de donaciones y la identificación de maneras de mejorar los mecanismos de generación de ingresos que fueron seleccionados.

En el futuro, el FOSANP debería considerar modificar su programa de donaciones en los hoteles para cobrar automáticamente una cuota baja en vez de solicitar donaciones a cada huésped individualmente. El fondo también se beneficiaría si recibiera el apoyo de consultores locales de turismo para desarrollar alianzas estratégicas más sólidas con operadores de turismo, para mejorar el mecanismo de las etiquetas de buceo/observación de ballenas y para desarrollar adicionalmente el apoyo brindado por los operadores de líneas de cruceros. Con el propósito de incrementar las donaciones a través del programa de membresía “Friends of Wild Baja”, el FOSANP debería impartir capacitación para guías, a fin de habilitarlos para promover con mayor eficacia el programa de solicitud de donaciones de sus clientes. El fondo también debería iniciar el proceso para ampliar el uso de estas estrategias de generación de ingresos hacia las demás áreas protegidas de la red de Baja California Sur.

II. INTRODUCCIÓN

La generación de ingresos turísticos y su importancia para la conservación

El turismo dirigido a las áreas protegidas naturales se ha incrementado rápidamente en muchos países del mundo. Esta ola de turismo creciente supera la capacidad de muchas áreas protegidas. Como resultado, cada vez más el turismo es considerado como una amenaza a la biodiversidad. Para evitar la pérdida de biodiversidad valiosa, causada por presiones relacionadas con el turismo, y a fin de obtener acceso a los beneficios que el turismo puede generar para las áreas protegidas, es esencial que éstas tengan capacidad suficiente en términos de infraestructura, personal y sistemas de administración.

En muchos países en desarrollo, los sistemas de parques no han logrado financiar las inversiones necesarias para instalar esta capacidad en aquellas áreas que enfrentan presiones a causa del turismo. Además, muchos países todavía no han implementado un sistema integral de mecanismos para generar ingresos provenientes del turismo, para cubrir, como mínimo, los costos que el turismo origina a las áreas protegidas. De esta manera, se está descuidando una fuente importante de ingresos que podría contribuir a inversiones sumamente necesarias, que resultarían en lo siguiente:

- Capacidad mejorada para el manejo de áreas protegidas
- Reducción de amenazas a la biodiversidad
- Experiencias de mejor calidad para los visitantes
- Mayor inversión en oportunidades de desarrollo sostenible para las comunidades locales
- Elevación del perfil de las áreas protegidas a nivel nacional e internacional
- Mayores oportunidades de empleo para los habitantes locales
- Intensificación de la función de educación ambiental

Dada la demanda creciente de turistas que desean ingresar a las áreas protegidas naturales, es cada vez más importante que se implementen mecanismos financieros para asegurar que el turismo y la recreación contribuyan a la conservación de la biodiversidad. Para muchos parques, el turismo tiene el potencial de contribuir en forma considerable a su sostenibilidad financiera. Sin embargo, las oportunidades de recreación proporcionadas por los parques se suelen ofrecer a precios demasiado bajos o se administran de manera ineficiente.

La Iniciativa de Generar Ingresos Turísticos

Conjuntamente con ONGs y socios de los servicios gubernamentales de parques en todo el mundo, The Nature Conservancy (TNC) identificó la necesidad de una aplicación amplia de mecanismos apropiados para generar ingresos en las áreas protegidas, como una estrategia clave para apoyar la conservación de la biodiversidad.

Se seleccionó a tres sitios entre treinta solicitantes de nuestra red para participar en la Iniciativa de Generación de Ingresos Turísticos de The Nature Conservancy, desarrollada en 2000 con el apoyo financiero de la Fundación Alex C. Walker y del Programa Parques en Peligro de USAID/TNC.

Los sitios seleccionados fueron los siguientes:

- Reserva Eduardo Avaroa, Bolivia
- Reserva Marina Gladden Spit, Belice
- Islas del Golfo, Baja California, México

Como primer paso, se realizó una revisión de los mecanismos para generar ingresos turísticos utilizados en todo el continente americano (Benitez, 2001; Brown, 2001), a fin de evaluar los mecanismos de cobro y uso de tarifas de admisión. Luego, en cada sitio seleccionado se realizó un análisis de las visitas recibidas y de la estructura de manejo del turismo, incluyendo su capacidad y contexto legal.

Las evaluaciones de estos procesos de implementación piloto han producido lecciones valiosas para ser aplicadas en otros sitios a lo largo de sus sistemas nacionales y en otros países. Los estudios sobre receptividad de precios, incluyendo estudios de valuación contingente y conducta contingente, se realizaron para ayudar a determinar los niveles y mecanismos apropiados de cobro de tarifas de admisión. Posteriormente, se identificó un mecanismo para la aplicación de pruebas en cada sitio.

III. ANTECEDENTES

La importancia de la conservación en Baja California, México

Desde la perspectiva de la conservación, la Península de Baja California de México y el Golfo de California contienen algunos de los ambientes terrestres y marinos más excepcionales del mundo. La parte correspondiente al mar contiene especies que representan un tercio de los mamíferos marinos de la Tierra, así como muestras superiores al 80 por ciento de los mamíferos acuáticos del Océano Pacífico. El Golfo alberga aproximadamente 800 especies de peces. Únicamente el Mar Rojo supera al Golfo en cuanto a diversidad marina, lo que lo convierte en una prioridad de conservación mundial (Hodgkins, 2003).

El Golfo de California también provee, en volumen, más de la mitad de las industrias pesqueras de México. Además, sus costas rocosas y sus entradas de mar albergan a cientos de especies residentes y migratorias. Sin embargo, la amenaza de más largo plazo a la biodiversidad de Baja y del Golfo es el desarrollo del turismo sin regulaciones. Estos proyectos poseen el potencial de impactar drásticamente la sostenibilidad de estos importantes ecosistemas costeros e insulares, así como los modos tradicionales de ganarse el sustento de muchas comunidades que habitan en las costas de Baja California.

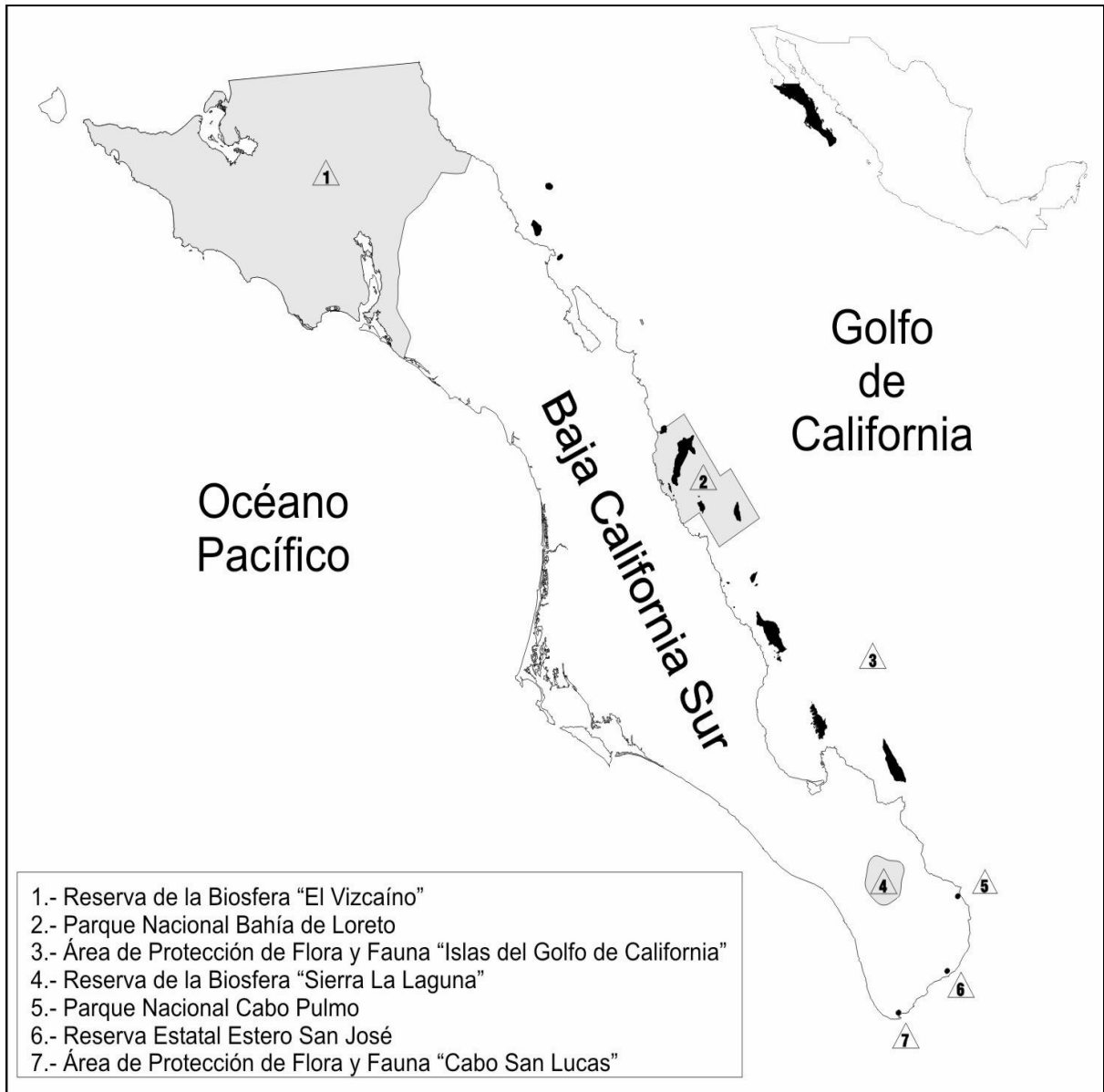
El área protegida “Islas del Golfo de California”, en donde se inició el proyecto, contiene la Isla Espíritu Santo, una de las islas de mayor importancia ecológica en el Mar de Cortez. Hay varias especies de fauna en la Isla Espíritu Santo que no se encuentran en ninguna otra parte del mundo, entre éstos, la liebre de cola negra, la ardilla de tierra y dos especies de serpientes. La isla alberga a 53 especies de flora endémica. Las aguas que rodean la isla contienen arrecifes de coral, colonias residentes de leones marinos y 500 especies de peces.

Descripción de las áreas protegidas identificadas

Debido al alto valor de conservación de Baja en conjunto y al rápido crecimiento del turismo hacia la región, muchas áreas protegidas fueron identificadas en el proyecto para generar ingresos en Baja. Comenzando con un proyecto piloto en uno de los sitios, el objetivo era implementar un programa que administrara mecanismos de generación de ingresos en todo el sistema de áreas protegidas de Baja California Sur.

La Gráfica 1 muestra un mapa de las áreas protegidas de Baja California Sur. A continuación se presenta una lista de las seis áreas protegidas incluidas en el programa, tal como se describe en el folleto del mismo (FOSANP, 2004):

- *Parque Nacional Cabo Pulmo*: El arrecife de coral viviente que se encuentra más al norte en el Pacífico Oriental y que es un sitio de anidación para varias especies de tortugas marinas. Las principales actividades turísticas incluyen: buceo, práctica de windsurf y pesca deportiva.
- *Reserva de Flora y Fauna Cabo San Lucas*: El punto de fusión entre el Océano Pacífico y el Golfo de California. Profundos cañones submarinos, cascadas de arena y arrecifes rocosos ofrecen múltiples hábitats para una vida marina abundante.



source: CONANP, 2003

Gráfica 1: Mapa de las áreas protegidas de Baja California Sur, México

- *Reserva de Biosfera "El Vizcaíno"*: Ésta contiene lagunas costeras que son importantes sitios de reproducción e hibernación para la ballena gris, el león marino de California, el elefante marino y la ballena azul. Las lagunas también albergan a cuatro especies de tortugas marinas. Tierra adentro, este sitio contiene el mayor tesoro de arte antiguo en roca de las Américas. Las principales actividades turísticas incluyen observar ballenas y visitar sitios arqueológicos.
- *Reserva de Flora y Fauna "Islas del Golfo de California"*: Ésta incluye algunas de las islas menos alteradas a nivel ecológico. Estas islas ofrecen áreas de anidación y crianza a numerosos mamíferos marinos y aves marinas. Algunas especies endémicas de flora y fauna también habitan las islas. Las principales actividades turísticas incluyen campamento, práctica de kayak, buceo y cruceros naturalistas.

- *Parque Nacional Bahía de Loreto*: Contribuye en la protección del lugar, Bahía de Loreto que alberga la mayor diversidad de mamíferos marinos en todo México. Es el reino de la ballena azul, el animal más grande del mundo, e importante área de pesca comercial y deportiva.
- *Reserva de Biosfera “Sierra La Laguna”*: Ésta es una gran reserva natural para especies raras y únicas. La Reserva tiene montañas elevadas con bosques templados de pinos, ríos caudalosos, vegetación desértica excepcional y bosques tropicales. Las principales actividades turísticas incluyen campamento y caminata.

Alrededor de 800,000 turistas visitaron Baja California Sur en 2003, y de éstos aproximadamente un 10 por ciento visitó áreas protegidas (CONANP, 2003). La Gráfica 2 presenta una perspectiva general de la información sobre el perfil del visitante para el área protegida respectiva. Las actividades principales incluyen campamento, práctica de kayak y buceo. La mayoría de visitantes proviene de los Estados Unidos y Canadá.

Demanda de turismo

Nombre / Indicador	Islas del Golfo de California	Bahía de Loreto	Sierra La Laguna	Cabo Pulmo	Vizcaíno
Número aproximado de visitantes / año	25.000	34.490	4.000	6.000	22.500
Duración de estadía en promedio	2,5 días	2,2 días	4 días	3 días	3 días
Principales países de origen	Estados Unidos, Canadá, Japón, Europa	Estados Unidos, Canadá	México	Estados Unidos, Canadá	Estados Unidos, México
Principales actividades	Campamento, práctica de kayak, buceo, cruceros naturalistas	Campamento, práctica de kayak, buceo, cruceros naturalistas, pesca deportiva	Campamento y caminata	Buceo, práctica de windsurf, pesca deportiva	Observación de ballenas, visitas arqueológicas

Fuente: CONANP, 2003

Gráfica 2: Perfiles de visitantes para las áreas protegidas de Baja California Sur, México

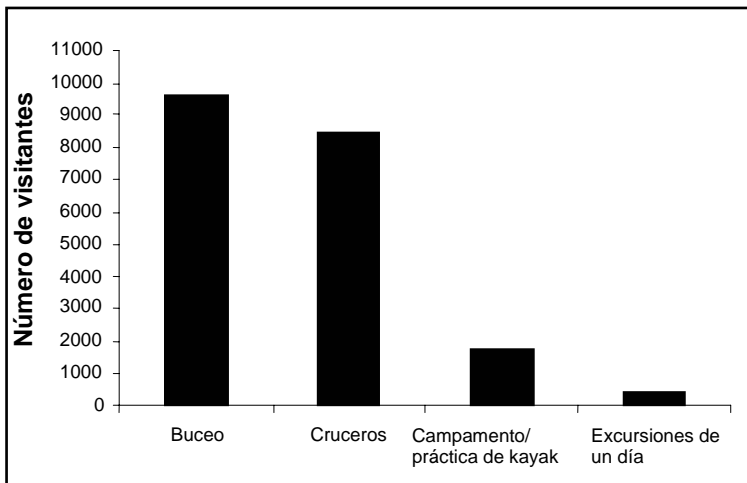
Proyecto Piloto Islas del Golfo de California

El proyecto piloto inicial para Baja California Sur se implementó en el área protegida “Islas de Golfo de California” en la ciudad de La Paz, el principal punto de acceso para la reserva. La reserva fue seleccionada debido al rápido crecimiento del turismo y por su proximidad con la ciudad de La Paz, en donde se encuentran las oficinas regionales de la Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas y la organización sin fines de lucro Niparajá.

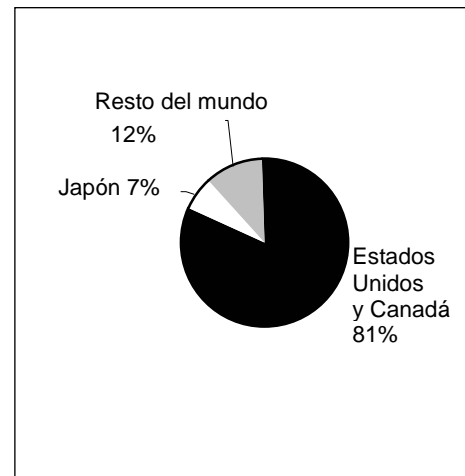
El principal destino turístico dentro de la reserva es la Isla de Espíritu Santo. Un mapa que muestra la localización de la isla con respecto a la ciudad de La Paz se encuentra en la Gráfica 3. La actividad turística más popular en la reserva es el buceo, tal como se muestra en la Gráfica 4. Los visitantes provienen principalmente de los Estados Unidos o Canadá. La Gráfica 5 muestra un desglose por países de origen.



Gráfica 3: Mapa de Isla de Espíritu Santo y la ciudad de La Paz



Gráfica 4: Principales actividades turísticas en la Isla de Espíritu Santo



Fuente: CONANP, 2003

Gráfica 5: País de origen para visitantes a la Isla de Espíritu Santo

El Programa de Cobro Obligatorio de Admisión

Los visitantes a las áreas protegidas de México pagan una tarifa de admisión obligatoria para visitar las reservas. El programa se estableció en 2002 con una tarifa inicial de 104 pesos (alrededor de US\$10) por persona por día. Sin embargo, debido a que esta suma provocó inconformidad entre los operadores de turismo, la tarifa no se cobró hasta que el monto se ajustó a 20 pesos (unos US\$2) en 2003. El valor de la tarifa fue establecido por el Instituto Nacional de Ecología (INE), el que realizó una encuesta a visitantes, principalmente en el sur de México, antes de fijar la cantidad (López, 2005).

Al pagar su ingreso, los visitantes reciben una pulsera amarilla que deben llevar puesta durante su visita a la reserva (ver Gráfica 6). Los visitantes pagan la tarifa, ya sea al operador de turismo que los acompaña a la reserva o directamente al CONANP si visitan la reserva por su propia cuenta. Los operadores de turismo adquieren las pulseras tras depositar su valor en una cuenta específica

en un banco federal. Sólo los visitantes independientes pagan a CONANP en efectivo, lo que se deposita en la misma cuenta federal.



Gráfica 6: Los visitantes reciben una pulsera como prueba de pago de la tarifa de admisión a la reserva (derecha). Los operadores de turismo compran las pulseras al por mayor (izquierda).

Los fondos llegan primero al gobierno federal; aproximadamente un mes después, los fondos se transfieren a CONANP. La política de CONANP es devolver los fondos a las áreas protegidas que generaron los ingresos o por lo menos a la región en donde éstos se generaron. Debido a que los ingresos generados por el sistema de Baja California Sur son relativamente reducidos, los fondos se devuelven a la misma área protegida donde fueron cobrados.

El sistema de tarifas de admisión es el mismo a lo largo de México, con algunas variaciones que dependen de las circunstancias de cada región (López, 2005). Sin embargo, no queda claro de qué manera los ingresos generados por las tarifas de admisión se relacionan con los costos reales del área protegida por manejo del turismo, o hasta qué medida la tarifa se relaciona con la voluntad de pagar por parte de los visitantes.

IV. FASE DE DISEÑO

En la fase de diseño del proyecto se determinó el mecanismo apropiado para generar ingresos, el valor de la tarifa de admisión y el método de implementación para el sitio, de acuerdo a los pasos siguientes:

- 1) Determinar el valor justo del mercado para establecer el nivel y la estructura de la tarifa de admisión
- 2) Evaluar el costo de manejo del turismo en el sitio
- 3) Realizar un análisis de los actores interesados

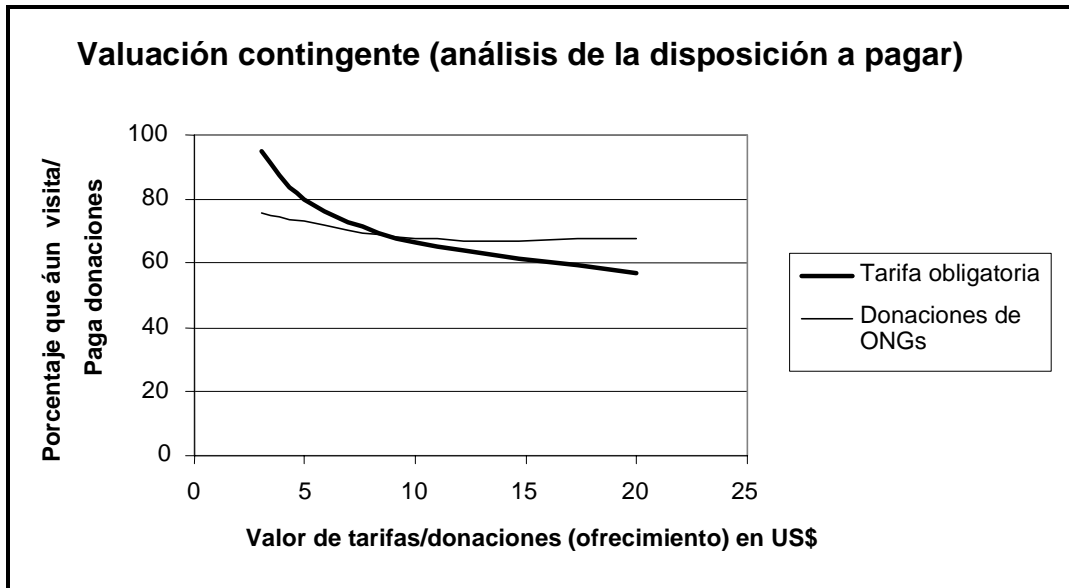
Este proceso es similar al proceso utilizado en los demás sitios del proyecto en Belice y Bolivia. El objetivo de estas medidas era alcanzar las metas de la iniciativa de tarifas de uso para el turismo, que incluyen las siguientes:

- Recuperación de costos, lo que implica generar ingresos suficientes para cubrir parcial o totalmente los costos financieros del turismo (como por ejemplo, construcción y mantenimiento de un centro de visitantes, señalización, monitoreo de impactos).
- Generación de “ganancias”, donde el exceso de ingresos más allá de los costos se utiliza para financiar actividades tradicionales de conservación (en el destino o en otros sitios).
- Generación de oportunidades empresariales a nivel local, al destinar las tarifas de admisión al mejoramiento del sitio o de la calidad de la experiencia.
- Ofrecimiento del máximo de oportunidades para el aprendizaje y aprecio del recurso natural, lo que también podría implicar tarifas bajas para ciudadanos.
- Administración de los visitantes para reducir la congestión y/o el daño ecológico, lo que podría implicar tarifas suficientemente altas para influenciar la conducta de los visitantes.

A continuación se describe lo que ocurrió en cada una de las tres etapas de la fase de diseño.

Etapas 1: Determinar el valor justo del mercado del nivel y estructura de la tarifa de admisión

Tras seleccionar el sitio piloto inicial del proyecto de Baja, la primera etapa en la metodología para diseñar el mecanismo y nivel de tarifa adecuados fue determinar el valor justo del mercado para las visitas al sitio. Esto se logró mediante la realización de una investigación sobre receptividad de precios en cinco áreas protegidas a lo largo de Baja California Sur que registran una importante actividad turística, entre éstas, Bahía de Loreto, Islas del Golfo, Cabo Pulmo, Cabo San Lucas y Vizcaíno. Se entrevistó a un total de 311 personas en los cinco sitios.



Gráfica 7: Valuación contingente

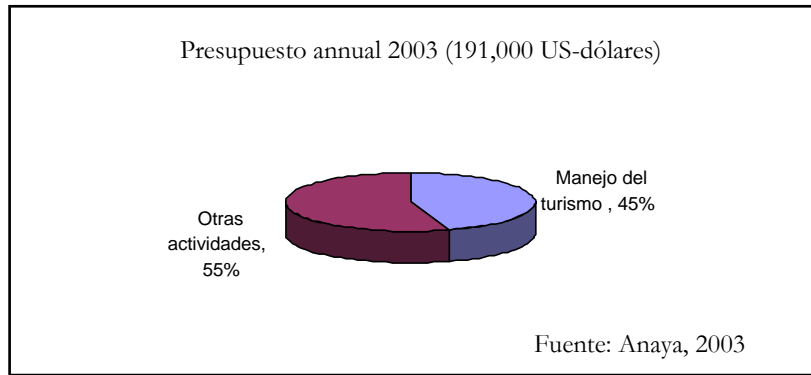
Los resultados derivados del estudio preliminar de prueba, resumido en el diagrama anterior (Gráfica 7), indicaron que la mayoría de visitantes estaban dispuestos a pagar un monto considerablemente superior a la tarifa exigida de US\$2. El diagrama también muestra que un programa de donaciones voluntarias fue el medio preferido de contribución y podría producir mayores contribuciones. Sin embargo, esta preferencia debe interpretarse con cierta precaución porque debido al volumen relativamente reducido de la muestra el resultado no es significativo a nivel estadístico.

Programa de donaciones seleccionado como complemento a la tarifa obligatoria

Durante la fase de diseño, se determinó que la tarifa de admisión obligatoria de US\$2 por persona por día se fijó legalmente a nivel nacional. Por lo tanto, no era posible incrementar la tarifa en la reserva, tal como se recomendó en el sitio piloto en Bolivia, si no se enmendaba la ley nacional. Sin embargo, debido a que la investigación sobre receptividad de precios indicó que los visitantes estaban dispuestos tanto a hacer donaciones como a pagar tarifas obligatorias, se seleccionó un mecanismo de donaciones de visitantes como un medio alternativo para generar ingresos adicionales para el sitio.

Etapa 2: Evaluar el costo de manejo del turismo en el sitio

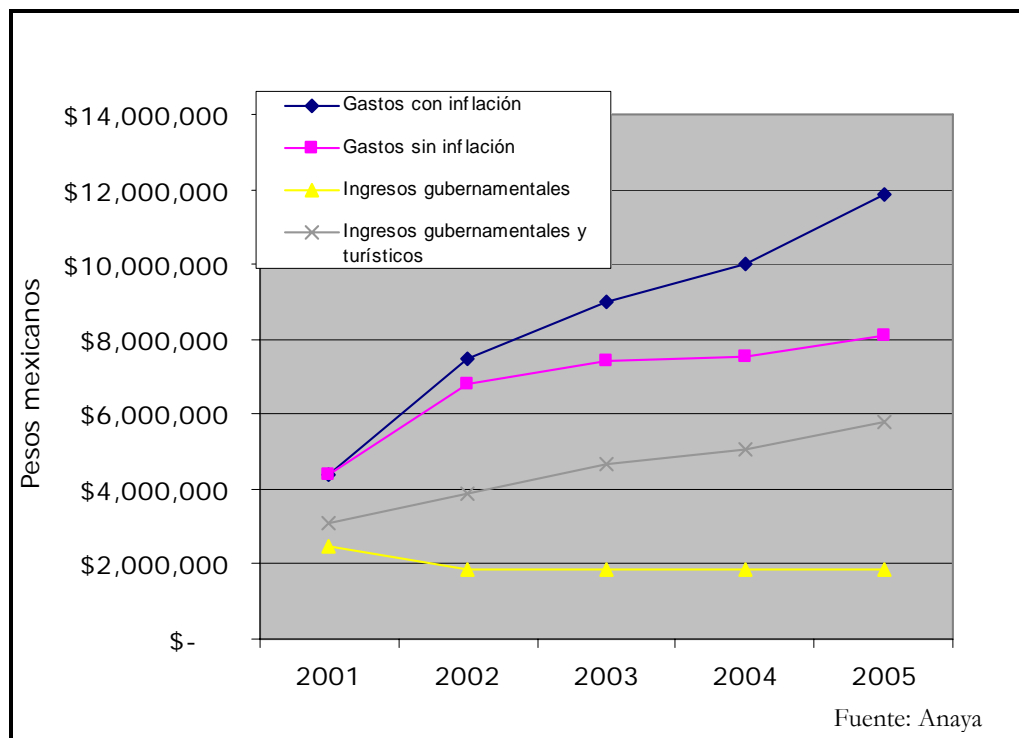
La segunda etapa en el proceso de diseño consistió en evaluar el costo de manejo del turismo en el sitio. Para las áreas protegidas, la recuperación de los costos de manejo del turismo es uno de los objetivos fundamentales de la generación de ingresos turísticos (Lindberg, 2001). Si las tarifas generadas por el turismo en un área protegida no cubren como mínimo los costos por permitir el acceso a los visitantes al sitio, entonces el turismo produce una pérdida neta para la conservación, dado que las actividades turísticas también causan impactos en la conservación.



Gráfica 8: Distribución del presupuesto de la Reserva Islas del Golfo de California

La información sobre los costos de prestación servicios turísticos en las Islas del Golfo se obtuvo del Plan Financiero 2001-2005 y de un análisis presentado por el director del parque ante el Congreso Mundial de Parques realizado en Durban, Sudáfrica, en 2003 (Anaya, 2003). El análisis reflejaba que un 45 por ciento del presupuesto del parque se destinaba a cubrir los costos relacionados al turismo (ver Gráfica 8, más abajo). Éstos incluían la implementación del plan de manejo del turismo, aplicación del código de ética a la conducta de los visitantes, y capacitación de operadores de turismo respecto a la conducta adecuada de los guías (Anaya, 2000a; Anaya, 2000b).

Aunque el programa de tarifas de admisión obligatorias genera ingresos al parque por prestar estos servicios, la suma generada no alcanza para cubrir los costos. El análisis mostró que en 2003, los ingresos por turismo cubrieron sólo un 27 por ciento de los costos de manejo del turismo del parque.



Gráfica 9: Análisis financiero de cinco años para la Reserva Islas del Golfo de California

Adicionalmente, la información obtenida del Plan Financiero de 5 años, resumida en el diagrama que se presenta más adelante (ver Gráfica 9), muestra que la brecha entre los costos de operación y el total de ingresos proyectados está aumentando en el transcurso del tiempo. Para eliminar esta brecha habría que incrementar la tarifa de admisión obligatoria o implementar un programa de donaciones voluntarias.

Etapa 3: Realizar una consulta entre actores interesados

Se realizaron reuniones individuales con representantes del sector turismo, entre éstos, operadores de buceo, operadores de kayak y campamento, hoteles y líneas de cruceros. En cada reunión se presentaron los objetivos del programa y los mecanismos para recolectar ingresos. Hubo un activo intercambio de comentarios.

En cada caso, el concepto y los mecanismos de donación fueron recibidos con entusiasmo. Se ofreció alguna crítica constructiva. La mayoría consideró que el programa debería invertir en mejorar el patrullaje y control de actividades ilegales en la reserva. A continuación se presenta una lista de notas sobre los comentarios de los diferentes representantes.

Operadores de buceo

- Hay preocupación respecto a que la participación en el programa pudiera generar desventajas de precios en un mercado altamente sensible a los mismos.
- Es importante ser explícitos respecto a las actividades que el programa apoyará.
- Hay preocupación respecto a la transparencia del programa y su aceptación por parte de los empresarios locales.
- Podría resultar difícil administrar las tarifas de admisión voluntarias. Algunos preferirían un sistema de tarifas de admisión obligatorias y no voluntarias.
- Habría que distribuir folletos en los vuelos de llegada al país.
- No se observó resistencia por parte de los clientes para pagar las tarifas de admisión actuales, y probablemente estarían dispuestos a pagar más.

Líneas de cruceros

- Debería proporcionarse capacitación durante el curso actual de capacitación de guías de CONANP para presentar “Friends of Wild Baja” a los pasajeros de cruceros.

Hoteles

- El Proceso de facturación no facilita la ecotarifa.
- Hay necesidad de información más clara respecto a las actividades que el programa apoyará.
- Se ofreció colocar un buzón para recibir donaciones para “Friends of Wild Baja”.
- Las reglas del Ministerio de Finanzas podrían ser problemáticas para recolectar una ecotarifa. Un contador especializado en impuestos debería revisar las implicaciones.

Además de los comentarios anteriores, en 2002 un estudio del sector turismo de La Paz encontró que un 43 por ciento de los operadores de turismo entrevistados apoyarían el pago de una donación para la conservación (López, 2002). Aunque el estudio y los comentarios recibidos revelaron que el apoyo para el programa de donaciones no era universal, había apoyo suficiente para inaugurar el programa.

V. FASE DE IMPLEMENTACIÓN Y RESULTADOS

Esta sección describe la manera en que se implementó el programa. La administración del programa, el mecanismo de generación de ingresos y los resultados después del primer año del proyecto se explican a continuación.

Administración del programa

Tras seleccionar en la fase de diseño un programa de donación de visitantes como estructura para el proyecto piloto de Baja, habría que seleccionar a una organización que maneje el programa. A diferencia de los sitios de proyectos en Bolivia y Belice, en donde la tarifa de admisión era obligatoria y era administrada por la dirección del parque, las donaciones de visitantes deberían ser recolectadas por una organización independiente del gobierno.

Una posibilidad que se exploró fue integrar el programa con el Gulf of California Conservation Fund (GCCF) que estaba siendo desarrollado por el Fondo Mexicano con el apoyo de Lindblad Expeditions. Tras las conversaciones iniciales, sin embargo, se determinó que ésta no era una buena combinación, ya que el enfoque de GCCF se centraba en el Sea of Cortez, por lo que no era apropiado para las áreas protegidas específicas seleccionadas para el programa.

En cambio, se decidió que el programa de donaciones debería ser manejado por Niparajá, un socio mexicano de conservación sin fines de lucro con sede en La Paz. Una estructura local permitiría una mayor participación local en el proceso de toma de decisiones, lo que a su vez generaría un mayor apoyo local para la conservación, así como mayor credibilidad y transparencia.

Para mantener la independencia del programa de donaciones respecto al resto de la organización, en 2003 se creó un fondo separado en Niparajá, conocido como FOSANP (Fondo Sudcaliforniano para las Áreas Naturales Protegidas). Se estableció que FOSANP tendría su propia junta de gobernadores integrada por representantes de los diferentes actores interesados de Islas del Golfo, entre éstos The Nature Conservancy, Niparajá, CONANP y operadores de turismo.

La junta directiva de FOSANP toma las decisiones sobre la asignación de los ingresos. Sobre la base de los objetivos de apoyar la urgente necesidad de conservación de la Reserva de las Islas del Golfo y mantener la autosuficiencia del programa de donaciones, la junta directiva acordó que los fondos recolectados a través de donaciones se distribuirían de la manera siguiente:

- El 15% lo retiene Niparajá como overhead por administrar el programa
- El 20% se asigna como financiamiento de emergencia para la reserva, como por ejemplo, para pagar reparaciones necesarias de las embarcaciones u otros gastos inesperados
- El 30% se destina a proyectos relacionados al turismo, tales como la señalización de senderos, campañas de comunicación o folletos para los visitantes
- El 35% se asigna al manejo del área protegida, como por ejemplo, para cubrir gastos de dotación de personal o patrullaje de guardaparques

Todos los cambios que se realicen a la distribución anterior deben ser aprobados por la junta directiva de FOSANP. Este requisito asegura que los diferentes grupos de interesados representados por la junta directiva tengan la oportunidad de participar en el proceso de toma de decisiones. La participación de múltiples grupos de interesados en el proceso también sirve para fortalecer la credibilidad del fondo como organización autónoma, y para asegurar su transparencia.

Mecanismos de generación de ingresos

Tras realizar una consulta con los principales actores interesados se propusieron tres mecanismos de recolección como los más eficaces para generar ingresos para Islas del Golfo a través de donaciones del turismo. Los mecanismos seleccionados para generar ingresos fueron los siguientes:

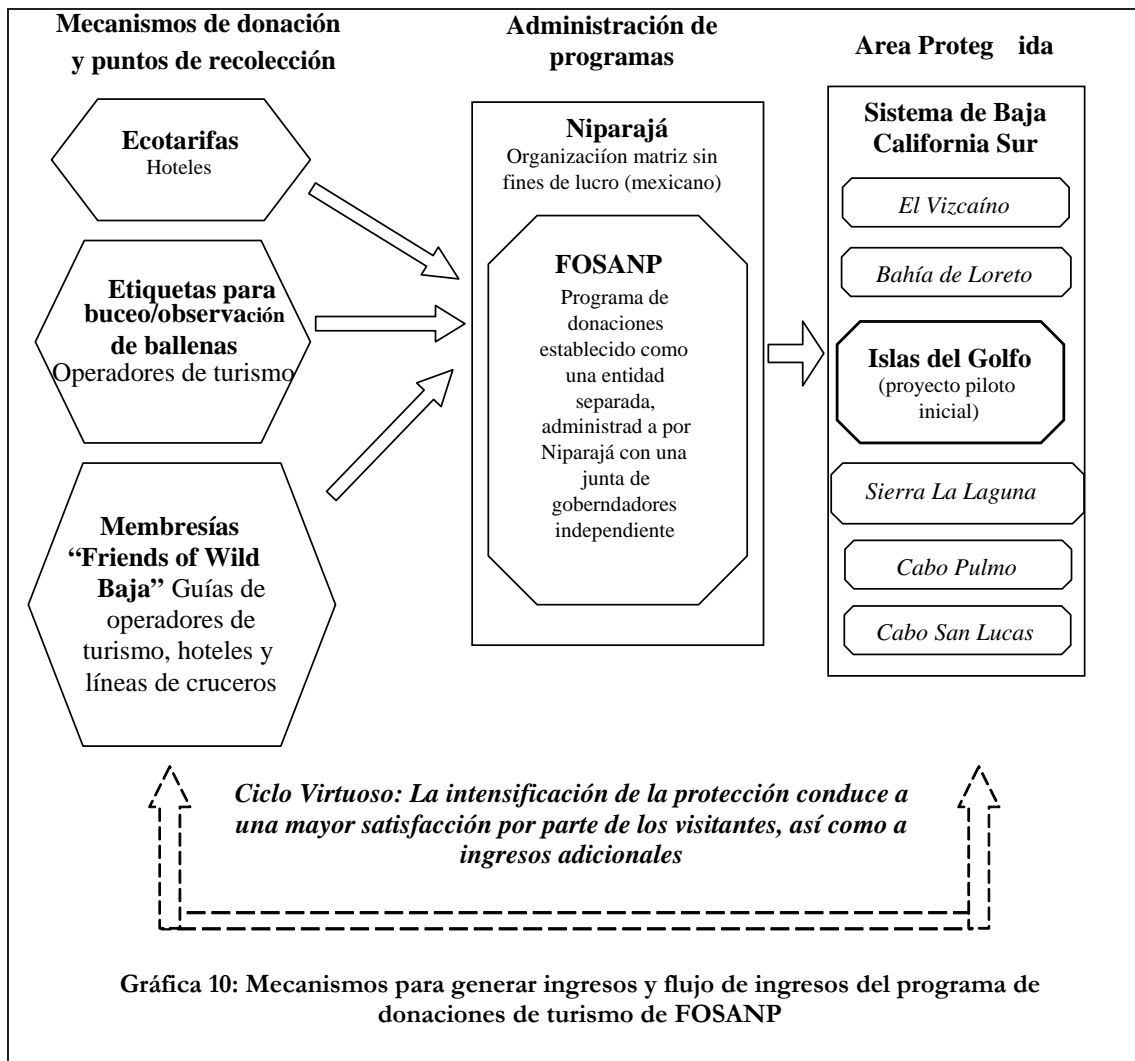
- Ecotarifas en hoteles
- Etiquetas de buceo/observación de ballenas
- Membresía en “Friends of Wild Baja”

La Gráfica 10 presenta una perspectiva general de los tres mecanismos, así como una representación gráfica de la manera en que se implementó la administración de FOSANP. Los tres mecanismos se describen a continuación.

a) Ecotarifas en hoteles: Esto es un cobro adicional voluntario por las habitaciones o una “ecotarifa” en los hoteles de La Paz. Al desocupar su habitación los visitantes pagarían una tarifa de US\$2.00 ó más, adicionales a su cuenta en el hotel.

Estos fondos serían recolectados por los hoteles y luego serían entregados regularmente a FOSANP. El enfoque requeriría un grado más elevado de cooperación por parte del propietario/gerente del hotel. Sin embargo, una vez implementado, el sistema podría generar automáticamente y con regularidad donaciones considerables para la administración de la conservación.

Este “impuesto voluntario” o mecanismo de recargo para la conservación ya se aplica con éxito en diferentes hoteles de todo el mundo, tales como los Crown Hotels en Hong Kong que recolectan donaciones para WWF (Sherman, 2003). Además, el mecanismo es similar a programas que se implementan en algunos países, como por ejemplo, en las Islas Turks y Caicos, para destinar un porcentaje de los impuestos obligatorios de hotel y restaurante al apoyo de la conservación, (Davis, 2001).



b) *Etiquetas para buceo/observación de ballenas*: Ésta es una tarifa voluntaria que los operadores de turismo cobrarían a buzos y observadores de ballenas. La idea inicial fue que el programa proporcionara etiquetas para adjuntar a los chalecos compensadores de los buzos, y luego los operadores de turismo instarían a sus clientes a comprarlas. Dado que las etiquetas obligatorias para buceo suelen venderse en reservas marinas, tales como el Donaire Marine Park, y que los turistas de buceo las conocen, se consideró que un sistema de etiquetas también podría generar ingresos si éstas se ofrecen para su adquisición voluntaria.

El método utilizado para implementar este mecanismo era colocar llaveros y buzones para donaciones en las oficinas de ventas de los operadores de turismo participantes (ver Gráfica 11). Se seleccionaron los llaveros en vez de las etiquetas para chalecos compensadores de los buzos, a fin de tener una etiqueta que se pueda ofrecer a todo tipo de visitantes (como por ejemplo, buzos, observadores de ballenas, turistas que practican el kayak). Se decidió implementar los buzones de donaciones como método para recolectar ingresos ya que los

operadores de turismo desean evitar las responsabilidades contables y posibles implicaciones fiscales que podrían derivarse del manejo las donaciones en forma directa.

c) *Programa de membresía en “Friends of Wild Baja”*: Se alentaría a los visitantes a afiliarse para apoyar la conservación del parque que visitaron. Para obtener apoyo, los guías de turismo estarían capacitados para hacer énfasis, durante sus viajes, en la importancia de la conservación y la necesidad de fondos adicionales, y para invitar a sus clientes a afiliarse, proporcionándoles formularios de solicitud para inscribirse en el sitio. Ejemplos de otras organizaciones de “Friends of...” que recaudan fondos para parques y otros atractivos públicos (como por ejemplo, museos) se han aplicado con éxito en muchos casos. Por ejemplo, en las Islas Galápagos, Ecuador, se estableció una red de “Friends of Galápagos” que consta de siete organizaciones dedicadas a apoyar la conservación en el parque.

Para promover el programa de membresía, se produjo un folleto que describe las áreas protegidas de la región y que ofrece una perspectiva general del programa de donaciones y sus metas. Además de la distribución por los operadores de turismo, se planea entregar el folleto a los hoteles y operadores de líneas de cruceros para que los coloquen en las habitaciones de los huéspedes. Se creó un sitio Web para FOSANP (www.fosanp.org) como herramienta promocional adicional para brindar a los visitantes información más detallada y para llegar a un público mayor.

Desafíos enfrentados durante la implementación

Durante el proceso de implementación, el proyecto enfrentó una serie de desafíos que derivaron en la reducción del monto recolectado. El primer año las donaciones sumaron aproximadamente US\$2,000.

Uno de los mayores desafíos enfrentados fue la ley fiscal mexicana que dificultó que los hoteles recolectaran donaciones de huéspedes en nombre del FOSANP. Por consiguiente, no se pudo implementar el mecanismo de “ecotarifa” para la recepción de donaciones a través de los hoteles, del que se había esperado que generara la mayor parte de los ingresos por donaciones para el fondo. Para resolver este problema, Niparajá contrató a un consultor para diseñar un sistema de contabilidad y para elaborar un contrato de apoyo que permitiría a los hoteles transferir periódicamente los ingresos por donaciones desde sus propias cuentas al FOSANP. En la primavera del año siguiente, el Hotel La Concha, uno de los principales hoteles de La Paz, suscribió un contrato para establecer el acuerdo de donación, iniciando así el mecanismo de ecotarifa. Desde entonces, el acuerdo se ha utilizado como un modelo para implementar el mecanismo en el Hotel Los Arcos y en otros hoteles importantes de La Paz.

El programa también encontró dificultades para involucrar a los operadores de turismo en la venta de etiquetas de buceo/observación de ballenas. Para evitar la carga administrativa que suponía la recolección directa de donaciones de clientes, los operadores de turismo



Gráfica 11: Buzón de donaciones y llaveros en la oficina del operador de turismo local

decidieron que este mecanismo sería implementado con mayor eficiencia si colocaban buzones de donación y llaveros (en vez de etiquetas) junto a su mostrador de ventas. Este método más pasivo para solicitar donaciones produjo menos resultados de los esperados. Adicionalmente, los guías de turismo demostraron ser ineficaces para alentar a un número importante de turistas a participar en la campaña de membresía “Friends of Wild Baja”.

Además de los desafíos relacionados con la implementación de estos mecanismos, Niparajá tuvo un cambio de liderazgo a principios del primer año. Durante una etapa de transición muy activa, gran parte de la supervisión del FOSANP se delegó en un coordinador de programa de reciente contratación. Aun cuando era muy competente, el coordinador carecía de la autoridad administrativa y de los conocimientos de la industria del turismo que se necesitan para negociar alianzas estratégicas con socios entre los hoteles y operadores de turismo. Posteriormente, ese mismo año, el director de Niparajá pudo prestar la atención necesaria a la promoción del programa, lo que tuvo como resultado que se hicieran progresos considerables.

VI. ÉXITOS FUNDAMENTALES

Para finales del primer año, el FOSANP hizo progresos considerables hacia su establecimiento como programa de largo plazo para generar ingresos a través de donaciones de visitantes. Aunque la suma recolectada no llenó las expectativas iniciales, se registraron avances importantes de organización que contribuirán a su éxito a largo plazo.

- **Integración de la junta directiva.** Para asegurar una adecuada rendición de cuentas y para promover la credibilidad del programa entre los interesados, se integró una junta directiva con representantes de los principales grupos interesados, entre éstos, representantes del sector turismo, la academia, ONGs, la comunidad cívica y del personal del sistema de áreas protegidas.
- **Elaboración de material informativo y sitio Web.** Se diseñaron e imprimieron folletos educativos tanto en inglés como en español para instruir a los lectores sobre el valor de conservación de las áreas protegidas de Baja y para informar sobre las estrategias y actividades del programa. Estos materiales, que también se encuentran en la página Web, instruyen a los visitantes y a la vez sirven como herramienta de recaudación de fondos.
- **Aceptación de donaciones en línea.** Para facilitar la recepción de donaciones de los visitantes, tanto pasados como potenciales, se estableció un sistema de solicitud de donaciones en línea (ver Apéndice)
- **Establecimiento de relaciones de cooperación con hoteles.** Se establecieron relaciones de cooperación con hoteles de primera en La Paz, la ciudad que constituye la puerta de acceso a la reserva Islas del Golfo. Un mecanismo de donación de “ecotarifa” que permite a los hoteles recolectar donaciones de sus huéspedes se estableció con ayuda de un consultor en materia fiscal, en colaboración con administradores de hoteles.
- **Establecimiento de relaciones de cooperación con diferentes empresas de operadores de turismo** (ver Apéndice para lista de operadores que aparece en el sitio Web del FOSANP). Adicionalmente, se creó un mecanismo de etiqueta donación por buceo a través del cual se invita a los clientes a realizar contribuciones voluntarias adicionales para la conservación.
- **Creación de fondos de contrapartida para donaciones provenientes del turismo.** En colaboración con otras organizaciones mexicanas y con el propósito de apoyar la conservación relacionada al turismo, el FOSANP negoció un acuerdo con el Fondo Golfo de California para proveer fondos de contrapartida en una proporción de uno a uno para las donaciones de visitantes. El Fondo Golfo de California también incluirá al FOSANP en los materiales de comunicación que presenta en los cruceros Lindblad Expedition.

- **Obtención de financiamiento para costos administrativos.** Para cubrir los costos corrientes de manejo del programa, tales como gastos de personal, operaciones y comunicaciones, el FOSANP obtuvo una donación de la Fundación Packard. Posteriormente, la donación fue renovada por un segundo año, lo que permite que las donaciones de visitantes sean utilizadas exclusivamente para el pago de actividades de conservación en la reserva.

VII. RECOMENDACIONES

A continuación se presentan algunas recomendaciones para incrementar la eficacia del FOSANP hacia la contribución de financiamiento sostenible a largo plazo en las áreas protegidas de Baja California Sur.

1) La donación de ecotarifa debería incluirse automáticamente en la cuenta del hotel.

Actualmente, cuando los huéspedes de los hoteles participantes en el programa de ecotarifa pagan su cuenta, los empleados de los hoteles les preguntan si desean hacer una donación para el FOSANP, en apoyo a la conservación. No se recolectan donaciones, a menos que los huéspedes opten por participar en el programa.

Para incrementar el monto total recolectado, el FOSANP debería considerar que la ecotarifa se convierta en un mecanismo automático, en donde una pequeña donación (por ejemplo, de US\$1) se sumaría automáticamente a la cuenta de cada habitación, a menos que los huéspedes opten por no participar en el programa o pidan específicamente que se les excluya del mismo. Aunque cada donación sería menor que si se solicitara individualmente a los huéspedes, el efecto acumulado al recibir una pequeña cantidad de casi todos los huéspedes resultaría en mayores ingresos. Para determinar el método que funciona mejor para su clientela, los hoteles deberían experimentar con éste para establecer si es el más exitoso.

2) Contratar a un consultor en turismo para desarrollar alianzas estratégicas con el sector turismo

El programa debería contratar a un experto en el sector turismo con una comprensión más profunda de la dinámica del negocio del turismo. Este experto tendría la capacidad para abordar la dificultad que el programa ha enfrentado para lograr que los operadores de turismo participen en la recolección de donaciones.

a) Desarrollar un nuevo enfoque para implementar las etiquetas de buceo/observación de ballenas

El sistema de recolección de etiquetas voluntarias de buceo/observación de ballenas, el uso de un buzón de donaciones y los llaveros han carecido de eficacia.

b) Desarrollar un plan de trabajo para involucrar a los operadores de líneas de cruceros

Habría que desarrollar un programa para involucrar más activamente a los operadores de líneas de cruceros, haciendo uso de las destrezas del experto en turismo.

3) Impartir capacitación a guías para recaudar fondos para el programa de membresía “Friends of Wild Baja”

Habría que desarrollar un programa de capacitación para que los guías aprendan a motivar a los turistas para donar al programa “Friends of Wild Baja”. Con la capacitación adecuada, los guías de turismo podrán aprovechar la oportunidad durante el viaje, cuando se pueden observar tanto los beneficios de la conservación como la necesidad de protección adicional.

4) Extender el programa a múltiples sitios

El programa de FOSANP se encuentra en una etapa donde debería comenzar el proceso de apoyo a los mecanismos para generar ingresos en múltiples áreas protegidas. En vez de esperar hasta que los mecanismos de donación en las Islas del Golfo hayan sido perfeccionados, el programa debería iniciar el proceso de expansión de inmediato. Por ejemplo, en el Cabo San Lucas, uno de los mayores propietarios de hoteles también forma parte de la junta directiva del FOSANP. El programa debería aprovechar esta relación para extender hacia otros sitios la aplicación del mecanismo de la ecotarifa.

VIII. REFERENCIAS

- Anaya R., G. et. al. 2000a. Código de ética y prácticas ambientales en las Islas del Golfo de California. Cuadernos de manejo No. 1. SEMARNAP, Oficina regional en B.C.S., Mexico.
- Anaya R., G., et. al. 2000b. Curso de capacitación para guías turísticos, de buceo y tripulaciones del “area de protección de flora y fauna “Islas del Golfo de California”. Cuadernos de manejo No. 2. SEMARNAP, Oficina regional en B.C.S., Mexico.
- Anaya R., G. 2003. Instrumentos de Financiamiento en el area de Proteccion de Flora y Fauna Islas del Golfo de California, Mexico. Conference Paper, World Parks Congress, Durban, 2003.
- Benitez, S., 2001. Visitor Use Fees and Concession Systems in Protected Areas – Galapagos Case Study. The Nature Conservancy, Arlington, VA.
- Brown, C. 2001. Visitor Use Fees and Concession Systems in Protected Areas – Synthesis of the North American, Belize and Costa Rica Experiences; The Nature Conservancy, Arlington, Virginia.
- Conservation Finance Alliance. 2002. The conservation finance guide. Wildlife Conservation Society: Conservation Finance Program. Washington, D.C.
www.guide.conservationfinance.org
- Davis, J. 2001. MPAs and tourism: Stakeholders work to build a productive relationship. MPA News. April, Vol. 2. No. 9. School of Marine Affairs, University of Washington.
- FOSANP (Fondo Sudcaliforniano de Areas Naturales de Protección), 2004. “Friends of Wild Baja” Brochure. FOSANP, La Paz, Baja California Sur, México.
- Hodgkins, M., et. al. 2003. Field guide to The Nature Conservancy: A guide to projects and places around the world. The Nature Conservancy, Arlington, VA.
- Lindberg, K. 2001. MPA perspective: MPA revenue generation and the user fee option. MPA News. April, Vol. 2. No. 9. School of Marine Affairs, University of Washington.
- Lindberg, K. 2003. Price responsiveness and other visitor survey results. Baja California Survey Project; Report to The Nature Conservancy, 7 December, 2003.
- López E., R. 2002. Evaluating ecotourism in natural protected areas of La Paz Bay, Baja California Sur, Mexico: ecotourism or nature-based tourism? Biodiversity and Conservation 11: 1539-1550.
- López E., R. 2005. Personal communication with Roberto López Espinosa, Director of Islas del Golfo de California Flora and Fauna Reserve and the Bahía de Loreto National Park. The Nature Conservancy, Arlington, VA.

Taieb, P. 2003. FOSANP – Financing mechanism Baja California del Sur. Report prepared for The Nature Conservancy, Arlington, VA.

SEMARNAP, 2000. Programa de manejo Área de Protección de Flora y Fauna Islas del Golfo. Comisión Nacional de Áreas Naturales Protegidas. Tlacopac, México, D.F.

Sherman, A. 2003. Conservation Finance e-Resources: A Compendium of Examples for Self-Sustaining Projects to Protect Wildlife and the Environment. Washington, DC: World Wildlife Fund. (www.worldwildlife.org/conservationfinance/pubs/finance_resources.pdf)

IX. APÉNDICE: EL SITIO WEB DEL PROGRAMA DEL FOSANP (WWW.FOSANP.ORG)

El sitio Web proporciona información educativa y promocional en inglés y español.

FOSANP

- About Us
- Forum
- Chat
- Donation
- Video
- Gallery
- Companies collaborating with Fosanp
- Bulletin

Fund for the Protected Areas in Southern Baja California

"Because we are part of nature"

We invite you to join this effort to conserve the natural riches of Baja California Sur, Mexico.

Thanks to the beauty of its landscapes and the uniqueness and importance of the Gulf of California and the near shore Pacific, our state receives a big number of local and foreign visitors who have expressed their interest in contributing (by means of donations) to the conservation of the places that they visit.

Board of Directors:

- NIPARAJA A.C.
- La Paz tourism sector
- Loreto tourism sector
- Cabo San Lucas tourism sector
- Academic sector
- Civic community
- Friends of Cabo Pulmo
- Gulf of California Islands Flora and Fauna Reserve
- Loreto Bay National Park

friendsofbaja@fosanp.org
[FOSANP Brochure \(.pdf \)](#)

Niparaja
Conservando la naturaleza

The Nature Conservancy
Ambientamos a la vida

Tambien somos parte

La página de donaciones de visitantes del programa del FOSANP

Los visitantes pueden llenar un formulario para solicitar una donación, a fin de inscribirse como miembros del programa.

Home

Fund for the Protected Areas in Southern Baja California Sur

We thank you for your interest and donations to FOSANP. Please, fill out the blank and we will contact you.

Name:

Address:

City:

State:

Zip Code:

Country:

Phone :

E-Mail:

Our Natural Heritage

También somos

Niparajá
Conservando la naturaleza

The Nature Conservancy
SAVING THE LAST GREAT PLACES ON EARTH

La página de cooperación empresarial del turismo del FOSANP

Las empresas de turismo que participan en el Programa del FOSANP se promueven en el sitio.



FOSANP

- About Us
- Forum
- Chat
- Donation
- Video
- Gallery
- Companies collaborating with Fosanp
- Bulletin

This Companies are supporting to FOSANP

- Baja Ferries
- THE CORTEZ CLUB
AT LA CONCHA BEACH RESORT
- BAJA CAMP
- el ángel azul
- HOTEL Miramar
- ntp
NAVERIA TURISTICA del PACIFICO S.A. DE C.V.
- bar madero
wines & cockt
barmadero@hotmail.com
- club fantamar
Resort & Sports
Lovers
- b
funbaja
Diving & Eco Adventures



- BAJA OUTDOOR ACTIVITIES
BOA
BAJA - MEXICO
www.bajainbaja.com
- CAREY
- HELLY RESTAURANT NUEVO PEAK
LA PAZ, B.C.S. MEX.
- BAJA GEAR DIVING & SERVICE
- BAJA EXPEDITIONS®
- Desert
off road baja adventures
- SEA & ADVENTURES, INC.
MAR Y AVENTURAS, S.A. de C.
IN BAJA, MEXICO
- BajaQuest™
- La Posada de Engelbert
Colonial Hotel on the Beach



El folleto educativo y promocional del FOSANP

El folleto se distribuye en inglés y en español a través de empresas de turismo.

Parque Nacional Cabo Pulmo.
Se parte de la conservación del único arrecife coralino en el Golfo de California, hogar de innumerables especies de peces y sitio de anidación de tortugas marinas.

Reserva de la Biosfera Sierra La Laguna.
Apóyanos en la protección de la única zona boscosa en el Estado. Considerada como una "isla" de vegetación en el entorno árido de la península, Sierra "La Laguna" es hogar de especies únicas y la cuenca hidrológica más importante de la región.

Reserva de la Biosfera El Vizcaíno.
Únete a los esfuerzos de conservación del ANP más grande de México y patrimonio mundial-UNESCO. El Vizcaíno es una galería natural de arte rupestre, lugar de nacimiento de la ballena gris y hogar del berrendo.

Área de Protección de Flora y Fauna Cabo San Lucas.
Colabora en la protección de espectaculares escenarios submarinos como las cascadas de arena y del refugio submarino de peces y visitantes ocasionales como las tortugas marinas y la ballena jorobada.

Al aporita tu donación te vuelves parte de la solución y proteges nuestras áreas naturales.

Las futuras generaciones te lo agradecerán.

Por colaborar en el trabajo de la conservación, naturalmente ¡gracias!

Cualquier contribución cuenta en el trabajo de la conservación, ¡Gracias!

Tus hijos te lo agradecen.

Gracias por apoyar la conservación del capital natural.

Gracias por apoyar la conservación de nuestro patrimonio natural.

www.niparaja.org/fosanp

Sociedad de Historia Natural Niparaja A.C. Fco. 1, Madero #389 entre Constitución y 5 de Mayo, Col. Centro. CP23000
Tel y Fax e E mail
Banamex 11-7146944

Sociedad de Historia Natural de Niparaja A.C. 



TAMBIÉN NOSOTROS SOMOS PARTE DE LA NATURALEZA

NUESTRO PATRIMONIO NATURAL

Baja California Sur es reconocida a nivel mundial por su extraordinario patrimonio natural. Por esta razón, existen en el estado diferentes Áreas Naturales Protegidas (ANP) que tienen un fin común: conservar los ecosistemas y biodiversidad de la región. La conservación de los recursos naturales se ha convertido en una prioridad para cualquier país del mundo. México no podría ser la excepción, ya que es considerado uno de los países con mayor diversidad biológica en el planeta. Dada la relevancia de estas áreas para los Sudcalifornianos, los Mexicanos y el mundo, es necesario que todos colaboremos en su conservación.

¿CÓMO COLABORAR?
El Fondo Sudcaliforniano para Áreas Naturales Protegidas de Baja California Sur (FOSANP) se ha creado para que todos nos sumemos a la conservación de nuestras ANP. La misión de FOSANP es conservar el patrimonio natural de Baja California Sur, complementando los recursos económicos existentes para reforzar las acciones de conservación en las áreas naturales protegidas en beneficio de los habitantes de la región, visitantes y las generaciones futuras. FOSANP es un esquema público-privado, administrado por la Sociedad de Historia Natural Niparaja, una organización local sin fines de lucro quien es la responsable de la recaudación, manejo, canalización y la aplicación de los recursos captados. Las ANP's beneficiadas serán responsables de la ejecución de los proyectos bajo la supervisión de un Consejo Directivo representativo de la sociedad local, The Nature Conservancy, sectores empresarial, académico y gubernamental de las ANP's, con el objetivo de garantizar la transparencia en el manejo del Fondo.


Tu donación es muy importante para realizar acciones urgentes de conservación en tus áreas naturales protegidas.

ÁREAS NATURALES PROTEGIDAS DE BAJA CALIFORNIA SUR



Área de Protección de Flora y Fauna Islas del Golfo de California.
Ayuda a proteger uno de los últimos ecosistemas insulares mejor conservados en el mundo, lugar de numerosas especies que no se encuentran en otro lado del mundo, y dependen de las islas para su reproducción y descanso.

Parque Nacional Bahía de Loreto.
Contribuye en la protección del lugar, Bahía de Loreto que alberga la mayor diversidad de mamíferos marinos en todo México. Es el reino de la ballena azul, el animal más grande del mundo, e importante área de pesca comercial y deportiva.



NOTAS

*La misión de The Nature Conservancy
es preservar las plantas, animales y comunidades naturales
que representan la diversidad de vida en la tierra,
mediante la protección de las tierras y aguas que necesitan para sobrevivir.*



[nature.org/ecoturismo](https://www.nature.org/ecoturismo)