



# ACULLICANDO

## Plataforma virtual de servicios para emprendimientos turísticos familiares en comunidades rurales de Bolivia

### Introducción

Buenos días/buenas tardes a todas y todos. Soy Roberto Jiménez, Boliviano, indígena aymara, emprendedor, guía de turismo desde hace 15 años y asesor de proyectos de desarrollo rural en mi país.

Vengo a este evento cargado de muchos sentimientos. Si bien vengo a competir, con la esperanza de recibir apoyo para llevar adelante mis metas, también vengo - y principalmente - a compartir con ustedes una iniciativa que dar una respuesta sostenible a un fenómeno que, como muchas familias en mi país y en otros de la región, he vivido en carne propia: la migración forzada. Así, a tiempo que describo mi iniciativa, quiero contarles también parte de la historia de mi familia.

### El contexto

Les presento a mi padre, Casiano, que orgulloso muestra su cosecha de papa. Mi familia tiene sus orígenes en las orillas del Lago Titicaca, en medio de los Andes, en la Comunidad de Lojpaya, del departamento de La Paz. A temprana edad y debido a las pocas oportunidades del área rural, mi padre migró a la ciudad. Al igual que muchos, él se fue, pero en realidad nunca dejó su comunidad.

Es irónico que un país como Bolivia, con tanta diversidad y riqueza geográfica y cultural, sufra de continuos procesos migratorios campo-ciudad, de manera que la población rural represente cada vez un porcentaje menor de la población (2017, 70% urbana, 30% rural). Desde una perspectiva **social**, es dramático que junto a este proceso se pierdan no sólo poblaciones, sino todos los elementos que hacen a estas comunidades en el área rural (lenguas, tradiciones, fiestas, etc.) y se subutilicen los capitales físicos y humanos existentes.

Sin embargo, desde un punto de vista **económico** en la última década - como resultado de un crecimiento sostenido de la economía - el ingreso promedio de las personas se ha incrementado notablemente. Dos millones de bolivianos han pasado a un nivel de ingreso de "clase

media". Más aún, se han desarrollado nuevos patrones de consumo, que representan una mayor demanda potencial de turismo. Sin embargo, las desigualdades campo – ciudad se mantienen, y el área rural continúa siendo vista como inviable.

Frente a este contexto dinámico, la oferta turística continua "partida": por un lado se mantiene una oferta de tipo **tradicional**, con una oferta altamente segmentada (o muy costosa, o de muy baja calidad) que beneficia a pocos, mantiene en niveles de subsistencia a otros, y no ofrece un punto intermedio calidad-precio para una clase media cada vez más importante.

Por otra parte, el gobierno boliviano viene aplicando políticas de fomento al turismo **comunitario**, que pretende el desarrollo de iniciativas de propiedad y gestión comunitaria. Lamentablemente, los casos de éxito promovidos desde el ámbito público se cuentan con los dedos y, en contraste, son muchos los fondos invertidos en hoteles rurales comunitarios sin resultados concretos, muchos de ellos abandonados. Algo estamos haciendo mal.

### *La propuesta*

Parto de la certeza que existe una tercera vía. Así, con base en mi experiencia y conocimiento en el sector, creo que un aspecto vital para el éxito de cualquier iniciativa turística es la existencia de emprendedores privados líderes, que al mismo tiempo tengan un compromiso social con sus comunidades. Es decir, tomando lo mejor de cada uno de los modelos. Así, el modelo que propongo es el emprendimiento de base familiar, con una relación estrecha con su comunidad de origen. Este modelo toma lo mejor de ambas propuestas, es decir, un proyecto turístico de base privada (familiar) pero con explícito sentido social. El emprendedor, que es una persona o familia de la comunidad, asume los riesgos y costos para el desarrollo de una oferta turística de hospedaje (Casa de Campo, Hotel Rural, Camping, etc.) y terceriza los servicios (transporte, alimentación, productos, servicios) a los miembros de la comunidad a la que pertenece.

El modelo - a diferencia de modelos de turismo comunitario promovidos por el gobierno central donde la propiedad y gestión turística completa la asume la comunidad en su conjunto - consiste en que un emprendedor o una familia emprendedora perteneciente a la comunidad asume los riesgos y costos para el desarrollo de una oferta turística de hospedaje (Casa de Campo, Hotel Rural, Camping,

etc.) y terciariza la mayoría de los servicios a los miembros de la comunidad a la que pertenece. Los servicios terciarizados son de una alta gama (transporte, venta de alimentos, alimentación, guiado, actividades vivenciales, etc.) y dependen de la capacidad de la comunidad para ofertarlos. De esta manera, los costos de gestión, mantenimiento, reposición, etc. (y los beneficios vinculados al hospedaje) los asume el emprendedor, compartiendo con su comunidad los beneficios de los otros servicios.

### *El producto*

La misión de la empresa es apoyar el desarrollo de emprendimientos turísticos familiares rurales, a través de servicios de gestión virtuales, eficiente y oportunos. En concreto, se propone:

- a. Constituir una plataforma de servicios para el desarrollo de iniciativas familiares de turismo rural, proveyendo servicios de asistencia técnica, formación de proveedores (comunarios), gestión de reservas y comercialización, con énfasis en el turismo local.
- b. Asimismo, desarrollar mecanismos de articulación compromiso con la comunidad (desarrollo de proveedores, prestación de servicios, planificación conjunta, rendición de cuentas).
- c. Constituir una red de emprendedores bajo este modelo de gestión.

### *Uniqueness*

La startup es innovadora porque genera una oferta de servicios necesaria e inexistente. Asimismo, el modelo de negocio es atractivo porque:

1. Permite identificar explícitamente al responsable del negocio quien, además de disfrutar los beneficios, está comprometido con el éxito de su empresa. Esto se diferencia de las iniciativas donde la propiedad es colectiva y que, con base en experiencia pasadas, resultaron en un bajo compromiso de los comunarios (Turismo comunitario).
2. Comparte un alto porcentaje de los beneficios con la comunidad a través de la provisión de servicios terciarizados. Además, en un contexto donde la agricultura es la principal actividad económica, esta actividad es complementaria y generadora de nuevos ingresos.

3. Contribuye a la revitalización de las actividades económicas en las comunidades rurales y, por tanto, en la reducción de los procesos de migración campo ciudad en Bolivia.
4. Permite la apertura de nuevas iniciativas de turismo rural para el turismo doméstico principalmente, que es un sector de limitado desarrollo en Bolivia y, por tanto, se constituye en un nicho de mercado no explorado.

### *Avances y necesidades de inversión*

Desde 2015, he invertido en esta iniciativa aproximadamente 25.000 dólares, para la construcción de un servicio de hospedaje rural (Lago Sagrado), el desarrollo de mecanismos de publicación y reserva, y el desarrollo de prestadores de servicios de la comunidad. A hoy, 2018, la experiencia en la gestión de la Casa de Campo Lago Sagrado confirma la viabilidad del modelo.

### *Próximos retos*

Así, mi objetivo al presentarme a la competencia es lograr los recursos para implementar una plataforma de servicios para la generación de iniciativas bajo este modelo en las áreas rurales de Bolivia, principalmente en las zonas de altiplano y valles interandinos. En principio, en un marco de tiempo de 3 años, propongo:

Generar 10 empresas de servicios turísticos bajo este modelo, una plataforma de servicios y una red de empresas bajo este modelo.

Para lograr este objetivo, he calculado un presupuesto de \$US 30 mil, distribuido en gastos de desarrollo (plataforma), gestión (de las empresas, de la red y de los servicios) e implementación de la red.

La plataforma, si bien con un fin empresarial para garantizar su sostenibilidad, tiene objetivos de impacto social pues desarrollará una red de proveedores turísticos rurales bajo este modelo de gestión.

### *Palabras finales*

He querido compartirles mi iniciativa ACULLICANDO – Diálogo entre Culturas, que consiste en implementar un modelo piloto de turismo rural de propiedad familiar y con alto impacto en el desarrollo de la comunidad a la que la familia pertenece. Esta iniciativa es una alternativa sostenible para la mejora de las condiciones de vida de las familias rurales, para la reducción de su pobreza y de procesos de migración campo-ciudad.

Al momento, estoy implementando este modelo de negocio con una iniciativa propia, denominada “Lago Sagrado – Agroturismo y Casa de Campo”, ubicada en las orillas del Lago Titica en Bolivia y que comenzó a funcionar a inicios de 2018.

Sé que tengo mucho que avanzar aún, pero también soy consciente del camino recorrido.

¡Les invito a sumarse y caminar juntos en este proyecto!

¡Muchas gracias!,