



Taller Comercio Justo, Sustentabilidad, Comunicación y Redes Sociales



Foto Grupal

San Antonio Mulix, 18-20 de abril de 2016

Memoria Taller Comercio Justo, Sustentabilidad, Comunicación y Redes Sociales

San Antonio Mulix, 18-20 de abril de 2016

Contenido

Introducción.....	2
Lista de participantes.....	3
Agenda de actividades	8
Minuta	10
Resultados	36
Agradecimientos	37
Las comidas	38
Presentaciones	39
Reconocimientos	52
Formatos de trabajo (se agrega uno a manera de ejemplo)	54
Cobertura periodística.	60

Introducción

El Taller de Comercio Justo, Sustentabilidad y Comunicación, se llevó a cabo en la localidad de San Antonio Mulix, los días 18, 19 y 20 de abril de 2016,

En el taller estuvieron presentes los representantes de diez cooperativas, representantes de instituciones gubernamentales, prensa y el equipo facilitador

Se obtuvieron los resultados plantados y además se obtuvieron productos adicionales que son del interés de las cooperativas participantes

Lista de participantes



FIDA
FONDO
INTERNACIONAL
DE DESARROLLO
AGRÍCOLA



CONABIO
COMISIÓN NACIONAL PARA EL
CONOCIMIENTO Y USO DE LA BIODIVERSIDAD



REGISTRO DE ASISTENCIA DEL TALLER "COMERCIO JUSTO Y
SUSTENTABILIDAD EN EL TURISMO ALTERNATIVO"
San Antonio Mulix, Uman, Yucatán, 19 - 20 de abril de 2016

NOMBRE	EDAD	ORGANIZACIÓN / INSTITUCIÓN	CARGO	TÉLEFONO	CORREO ELECTRÓNICO	19 DE ABRIL	20 DE ABRIL
1 Santiago Copul	40	SEFOTUR	Coordinador Tur. NATURAL 20	9303760	santiago.copul@Yucatan.gob.mx		
2 Lizandra Haza-Gal	34	Jibipuy	Coordinadora Admón	9991297633	administracion@jibipuy.org.mx		
3 Nicolás Pineda	60	Estado	COMISARIO	9991166881	manuel.canto@hotmail.com		
4 Manuel Canto Robles	25	Jibipuy	Coordinadora Organizad.	999278159	manuel.canto@hotmail.com		
5 Julia R. Coamal	48	XUUX ECK	Administradora	921293862	620Coamal@pepa.com.mx		
6 Mario Tur May	44	UNAJIL EK'ulum	Comite	9851068738	MariOTurmay@mail.com		
7 Graciela Elizabeth Can	66	UNAJIL EK'BAIM	Representador Consejo de Vigilancia	9851120076 9855137924	m.elizabethcan2012@gmail.com		
8 Martha Elizabeth Can	28	Yucatan Jay	Secretario	9851132780	angel.castillo@yucatanjaya.org.com		
9 Angel Fernando Castillo Cirne	24	Yucatan Jay	Secretario	9851132780	angel.castillo@yucatanjaya.org.com		
10 Frida Ruiz-Tupá	26	Tumben Zai'k'ib	Presidenta	9991020465	fridita@frib.com		
11 Maria Isolina O.C.	37	Zooz Koolen'itaa	Presidenta	9851212378	40koolenitaa@hotmail.com		
12 Marti Coramina	30	PNUD	Consultor	9992639159	marti-coramina@hotmail.com		
13 Gloria Kó Hernández	40	PARQUE ACATICO SIHUNCHEN	PRESIDENTA.	9993572836	Kugloria@yahoo.com.mx		
14 ROSA KU CANUC	29	PARQUE SIHUNCHEN	SECRETARIA	9994387204	Carmen@hotmail.com		



FIDA
FONDO
INTERNACIONAL
DE DESARROLLO
AGRICOLA



CONABIO
COMISION NACIONAL PARA EL
CONOCIMIENTO Y USO DE LA BIODIVERSIDAD



REGISTRO DE ASISTENCIA DEL TALLER "COMERCIO JUSTO Y SUSTENTABILIDAD EN EL TURISMO ALTERNATIVO"
San Antonio Mulix, Uman, Yucatán, 19 - 20 de abril de 2016

NOMBRE	EDAD	ORGANIZACIÓN / INSTITUCIÓN	CARGO	TÉLEFONO	CORREO ELECTRÓNICO	19 DE ABRIL	20 DE ABRIL
Gilberto González	26	ALTER	SOCIO	9992507043	gilbatog@outlook.com		
Corinta Dávila	23	ESTHUA	Mayo Técnico	9993967586	corinhid@outlook.com		
Perla Becerra	22	UNAM	Ayudo Técnico	9991497661	plac@ec-reivacion.com		
Danny Quiroz Castro Pooj	38	UNG	apap	9991412127	claynq-ecasta@hotmail.com		
Taylor Masón	19	Maestra + Intern	San Crisanto	9994412111	tmason@cega.edu		
Carmen Peraza	24	Tjido San Crisanto	Secretaria	9911060174	perazac134@gmail.com		
José Luis Uman P	59	Exido San Crisanto	D.R. OPER	999163255	san crisanto@prodigy.net		
M. Ulyses Hecart	39	CONABIO	Especialista en Yucatán	9993664309	ulyses.hecart@corbio.gob.mx		
Montaña Alejandro	24	UADY	Ayudo	9991035125	monta00-cha.		
Montes de Oca	61	CONABIO	ESPECIALISTA ADMINISTRATIVO	9831954121	montes03@scs.uva.es		
Leopoldo Roberto Sarabou	23	ALTER	Comunicóloga	9991980077	lil199d14@gmail.com		
Lilaydi Briceño Ciau	23	ALTER	Comunicóloga	9991980077	lil199d14@gmail.com		
José A. Medina	59	Proinas Shuchem	Administración	999987088	lad@siguail.com		
Benedicto Canale	50	Centro XCombe	teospero	9851074774	benedicto@canale@outlook.com		
Enrique Maxte	30	ZIZ-UNA	Representante	9991979258	enriquemaxte@yuzate.com		



Don Gutberto Mena de la cooperativa U Najil Ek Balam, Firmando en la lista de asistencia
Agenda

Agenda de actividades

Lunes 18,

15:00 Salida de Mérida

16:00 Llegada y alojamiento

17:00 – 18:00 Visita a los cenotes

19:00 – 20:00 Cena

20:00 – 22:00 Reunión informal niños y conservación ambiental mediante la observación de aves

Martes 19

7:30 desayuno

Inicio 9am

9:00- 9:30 Inauguración

Bienvenida

9:30-10: comercio Justo

10:00-10:30 Informe de actividades de coordinación

10:30-11:00 Análisis de precios, tarifas y problemáticas

11:00- 11:30 Presentación de precios y paquetes actuales de Coox Mayab

11:30-12:00 Receso

12:00-14:00

Mesas de trabajo

14:00 – 15:30 Comida

15:30- 17:00 Continuación Mesas de trabajo

17:00- 17:30 Receso

17:30-19:00 Visita a Cenotes

19:00-20:00 Cena

20:00-22:00 Observación arqueo astronómica

Miércoles 20

7:30 -8:30 Desayuno

8:30-9:15 Agroecología y turismo

9:15-10:00 Registro y observación como un mecanismo para la conservación e investigación

10:00-10:15 Receso

10:15 -11:00 Plenaria presentación de resultados finales

11:00-13:00 Comunicación y Redes sociales

13:00-13:15 Entrega de reconocimientos

13:15-14:00 Comida

Salida hacia Mérida



Entrevista a la presidente de Cox Mayab y Representante de CONABIO en Yucatán por el periódico Por Esto! (Alejandro Montañez)

Minuta

18 de abril de 2016

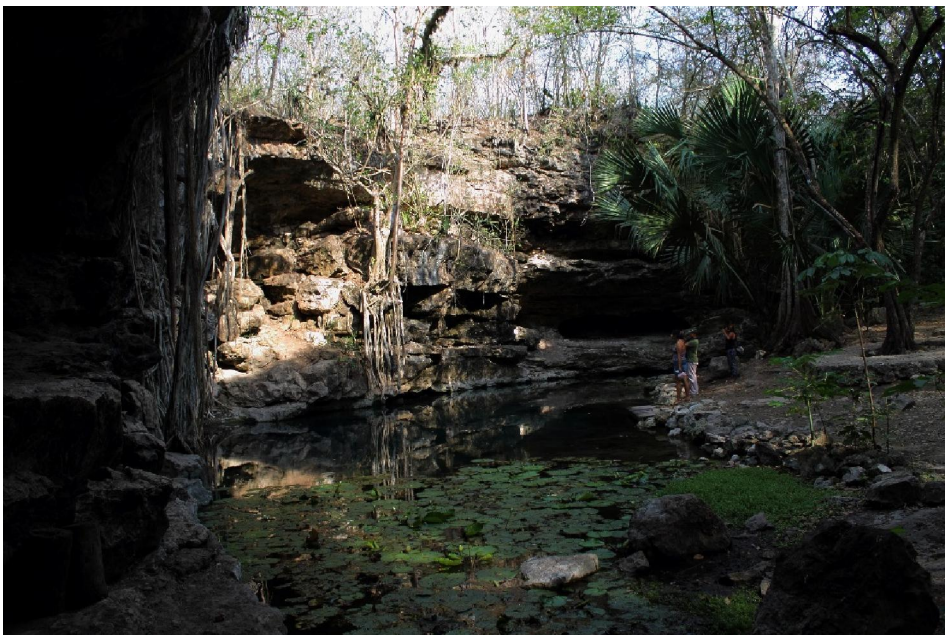
Día 1

El punto de reunión fue a las 15:00 h en el parque de San Juan en Mérida, donde se partió a las instalaciones de la cooperativa Tumben Zazil Kin (un nuevo amanecer), en el poblado de San Antonio Mulix transportados por dos camionetas de Transporte Mexicana.

Los asistentes fueron:

- Dos representantes de la cooperativa Ziz ha, de Sisal
- Dos representantes de la cooperativa U Najil Ek Balam
- Tres representantes de la cooperativa Yucatán Jays
- Un representante de la cooperativa Xcanche
- Dos representantes de la cooperativa de Tumben Zazil Kin
- Cuatro del equipo de facilitadores

Se arribó al lugar alrededor de las 16:30 h, donde posteriormente se procedió a dar un breve recorrido por las instalaciones de la cooperativa así como por los cenotes y proceder a la instalación en las cabañas de alojamiento.



Cenote Batun (Alejandro Montañez)



Cabañas de San Antonio Mulix (Alejandro Montañez)

Se destinó un tiempo para la toma de alimentos a lo cual se prosiguió un dialogo para la presentación del *programa Sal a pajarear*, para su implementación en las comunidades a través de las cooperativas.

Sal a pajarear es un programa de avistamiento de aves, donde se realiza el monitoreo y avistamiento de las aves con niños y donde se tiene el compromiso de por lo menos una salida mensual, Sal a pajarear también impulsa el registro de las aves observadas.

Con la implementación del programa se pretende la capacitación de instructores voluntarios con la finalidad de crear conciencia en los niños.

Fortalezas

- Edad de niños 8 a 13 años
- Crear conciencia ambiental mediante la observación de aves
- Participación de las mujeres en el programa como instructoras voluntarias.
- Los Jays, están totalmente dispuestos a apoyar

- El programa se puede fortalecer aún más con la CONABIO y ALTER
- Algunos de los beneficios serían un catálogo de avistamiento de aves por localidad región y temporalidad, la participación de los niños



Reunión informal sobre niños, observación de aves y conservación ambiental

Sal a pajarear dota de materiales didácticos para enseñar y concientizar a los niños sobre la importancia y diversidad de las aves, también con binoculares y guías especializadas, todo en calidad de préstamo. En Ek Balam, ya se cuenta con equipo y los responsables de Sal a pajarear están

dispuestos a que el equipo sea entregado como préstamos a los nuevos instructores que pueden ser propuestos por la cooperativa.

Testimonio Yucatán Jays: es importante tener una mujer dentro del equipo, buen ejemplo de prácticas profesionales.

Entre los requisitos que se plantearon para que cada localidad las cooperativas puedan participar en el programa de observación de aves:

- ✓ Cooperativas interesadas en darle difusión y seguimiento
- ✓ Personas que tengan el perfil y gusto por la naturaleza.
- ✓ Los instructores voluntarios se comprometen a realizar por lo menos una salida al mes,
- ✓ Los talleres de capacitación se harían en 2017.
- ✓ Los instructores voluntarios tienen que ser por lo menos dos personas (un hombre y una mujer).
- ✓ Las personas propuestas no necesariamente tienen que ser de la cooperativa. Invitar a la comunidad.
- ✓ Se da el equipo como son binoculares y guías especializadas. Préstamo de material dependiendo del desempeño de los pequeños
- ✓ Crear una red amplia de monitoreo para "cazadores fotográficos", donde Coox Mayab puede ser un buen medio de vinculación.

RESPUESTA PRONTA UN MES MÁXIMO, LISTA DE INSTRUCTORES VOLUNTARIOS FICHA TÉCNICA.



19 de Abril de 2016

Día 2

Se iniciaron actividades desde las 7:30 con el desayuno, posteriormente se prosiguió el arribo de los invitados al taller hasta las 9:30h.

A las 9:45h se da inicio al taller con la bienvenida por parte de los anfitriones y mensajes de bienvenida por parte del representante de la SEFOTUR, de la presidenta de Coox Mayab y por los representantes de CONABIO.

Entre los invitados a la inauguración del taller estuvieron

- Representantes de la Junta intermunicipal biocultural del Puuc (JIBIOPUC)
- Presidenta de la Coox Mayab, Mirna Méndez
- Representante del gobierno del Estado, Santiago Cupul
- Roberto Sandoval de CONABIO: Es un buen momento para emigrar todas estas actividades ecoturísticas a empresas sociales, en lugar de ser grupos pequeños, para lograr ofrecer servicios de calidad y no solo de cantidad.

Presentación de los grupos

- Cuatro de YODZONOT
- Dos JIBIOPUC
- Siete facilitadores
- Tres PARQUE SINHUCHEN
- Cuatro SAN CRISANTO
- Dos SAN ANTONIO MULIX
- Tres YUCATAN JAYS
- Uno PUJULA
- Dos ZIZ HA
- Uno XCANCHE
- Dos EK BALAM



Presentación de empresas sociales e invitados

10:15 Se inicia la primera presentación por Martí Coromina y Gilberto González (coordinadores de comercialización de Coox Mayab) iniciando con el informe de actividades Marzo- Abril realizadas hasta fecha.



Primera Presentación, Martí Coromina

Mes	Días	Actividad
Marzo	1	Vista a las cooperativas que aún no están participando, por representantes de Coox Mayab,
	2	Grabación del programa radiofónico, impacto universitario Se emitió el 17 de marzo
	3	Casal Catalá, mercado en Mérida donde se pretende incorporar un stand en los mercados que se realizan en la sede de esta AC todos los domingos. (espacio fijo)

	4	Se contrata el dominio de la página web, faltan actualizaciones.
	7 al 9	Reuniones de trabajo del grupo asesor de Coox Mayab para la operatividad de la comercialización de los paquetes turísticos.
	9	Reunión con la gente e SEFOTUR para empezar una relación a largo plazo de poder establecer convenios.
	10	Junta con representantes de CONABIO, UADY, PNUD y coordinador de la Coox Mayab para cuestiones operativas del proyecto Banamex.
	11	Festival de las Aves en sede Pronatura; se acuerda incorporar actividades de Jaltun sihunchen Yucatán Jays y San Crisanto
	12	Se realizó la impresión de los primeros folletos promocionales de la Coox Se realizó una visita en Kaua y Yodzonot
	13	Primera venta en Mercasal
	16	Presentación de los videos promocionales en la UADY
	17	Presencia en la rueda de prensa en la presentación de ExpoAdventure
	19	Presentación del documental de Ek Balam De la milpa al turismo
	30	Reuniones de planificación de ExpoAdventure y festival de aves
Abril	6	Impresión de 2000 folletos promocionales con el apoyo de SEFOTUR
	7 y 8	diseño e instalación del stand de la Coox Mayab
	9 y 10	Presencia con stand promocional de 13 metros en la ExpoAdventure 2016 <ul style="list-style-type: none"> • 1500 folletos promocionales repartidos • 45 registros de potenciales clientes

		<ul style="list-style-type: none"> • 4 contactos de agencias de viajes interesadas en Coox • 2 contratos de transportadoras • 3 proyecciones del Documental Ek Balam de la milpa al turismo
	13	Reunión preparación del taller : " Comercio justo, sustentabilidad, Comunicación y Redes sociales"
	14	presencia en la presentación del Foro Expo ambiental 2016 , organizado por SEDUMA y COPARMEX

Otras acciones

- Contacto con la revista Outdoor para la publicación de reportajes de cada uno de los grupos
- Se está diseñando una propuesta para la venta de paquetes
- Se empezó a realizar contactos con transportadoras y agencias turísticas para establecer convenios de colaboración
- Ya se tiene el puesto fijo en Mercasal

COMENTARIOS

Sugerencia en la página web:

Que el nombre diga lo que ofertas ECOTURISMO de NATURALEZA Coox Mayab, para que en el buscador se pueda localizar más fácilmente y se pueda redireccionar a las asociadas pertinentes.

Actualización de mapa de los lugares de las cooperativas, dicha actualización debe quedar listo en los próximos días para la comercialización de verano.

**Presentación de Análisis de tarifas precios y problemáticas. –
Dainy Basto**



Dainy Basto

¿Cuál es la ventaja de contratar un paquete con la Coox Mayab?

Beneficios

- Difusión de las cooperativas y servicios existentes.
- Servicios adicional (bebida de bienvenida por ejemplo)
- Precios que sean accesibles al mercado local y nacional (conocer al cliente)

Problemáticas

- Venta de paquetes (ajuste a las actividades que quiere el cliente)
- Vender otros servicios de las cooperativas (que nos diga la cooperativa que atractivo quiere que le comercialicen)
- El reto es vender igual en temporada alta y temporada baja
- La comunicación y disponibilidad de servicios para todos (actualización diaria de reservaciones)
- Hospedaje en cabañas que haya disponibilidad, ajuste de precios por personas, manejar horarios, y alimentos.

Precios justos para la comercializadora y para la cooperativa

- Por ningún motivo el turista al llegar por su cuenta al lugar obtenga los precios más bajos. Genera desprestigio
- Coox Mayab tenga fotografías de alta calidad de los productos o servicios a los que se les quiera dar impulso
- Promociones

ANÁLISIS FODA DE LA CO'OX MAYAB

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Naturaleza Calidad den el servicio Personal capacitado Personal bilingüe (icatey) La comercializadora es propia	Empresa local Falta de coordinación para algunos procesos Falta de transporte. Falta de interés al crecimiento en conjunto.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
En cada nueva visita fortalece las relaciones publicas La comercializadora siempre en busca de nuevas opciones de venta	Competencia de grandes agencias y empresas privadas con el mismo tipo de productos y servicios turísticos

“Reunirse es un comienzo, permanecer juntos es un progreso, trabajar juntos es el éxito” – Henry Ford.

Comentarios:

Roberto CONABIO:

La asociación de las cooperativas permite ofrecer al cliente un servicio integral en diferentes lugares, cada una seguirá trabajando de manera autónoma el producto que maneja, sin embargo sea para la Coox o no que sea un servicio de calidad en ambos casos

El producto que va a dar la Coox Mayab es un producto integral y vinculante para dar un seguimiento al turista ofreciendo diferentes destinos turísticos.

La competencia vista como grupo Xcaret, ellos ya son un emporio e institución consolidada de años de trabajo a los cuales se puede dar competencia pero el producto es diferente.

Tenemos que contratar a profesionales de comercialización para que nos den la experiencia y datos de cómo se maneja el turismo internacional dependiendo de las temporalidades y lo que busca este perfil de turista.

CONABIO a través de INAES está manejando proyectos que pueden ser financiados, para que justamente se contrate un consultor con la experiencia necesaria que se pueda dar una gama de información que nosotros no poseemos.

Buscando ser una empresa competitiva se debe de buscar el manejo de idiomas varios al menos inglés, maya, español, alemán, entre otros.



Presentación de costos y actividades - Gilberto González



Gilberto González

Precios proporcionados (previos al evento de ExpoAdventure)

Importancia de definir actividades y costos

- Mejor calidad y experiencia del visitante
- Posibilidad de encontrar redes (alianzas) fácilmente (cooperativas que queden cercanas y de paso en el camino de los turistas)
- Evitar la competencia desleal

Análisis sobre las actividades potenciales, las personas mínimas y costos

Cooperativas que mandaron sus paquetes fueron: Xcanche, Ek Balam, Yokdzonot, Yucatán Jays, Sihunchen, San Crisanto, Sabacche, Jaltun, Mulix, Yaax Tekit.

Cabe mencionar que todos los precios son muy accesibles, se presenta una gráfica de las actividades que ofrece cada lugar con relación al mínimo de personas para realizar el paseo, donde incide en el turista al decidir las actividades a realizar, también se presentan los costos de los paquetes ofrecidos por cada uno y una relación entre el costo con la relación de actividades el costo más elevado lo encontramos en Yucatán Jays con 3 actividades y un costo superior a mil pesos, donde en Xcanche ofrece 6 actividades y un costo alrededor de 400 pesos.

El cliente busca un lugar donde se establezca el mayor número de actividades y el menor costo, sin embargo también se plantea que hay un mercado donde a través de ofertar un producto de calidad se busca el cliente prefiera este destino turístico.

Observaciones finales

- Grupos que ofrecen más por menos
- Grupos que deberán poder poner un poco mas
- Desarrollar la importancia de diversificar

Comentarios:

El turista internacional busca una experiencia integral y vivencial donde les interesa un rescate de uso y tradiciones, involucrándose en la dinámica de la comunidad. Turismo rural, es decir, enseñar las prácticas tradicionales, como es el hacer tamales (en Pujula), por ejemplo.

Que el producto que se oferta este definido (los recorridos en manglar, cenotes, etc.) para evitar conflictos. Ciertamente que este delimitado lo que uno está ofertando, que tipo de turismo se va a brindar, donde sepa que comunidad puede ofertar, donde el turista también se da cuenta

cuando se le ve solamente como un símbolo de pesos y cuando es tratado como una persona, esto último es la filosofía que debemos seguir.

Siendo las 12:15 se hace un pequeño receso, concluyendo con la primera parte del taller, en cuanto a la actualización de avances y actividades de la Coox Mayab hasta el momento.



A las 12:35 se retoma la sesión iniciando el taller para que cada cooperativa pueda llenar el formato de comercialización.

Donde cabe destacar que hay que tener claro la definición de los costos al interior de cada cooperativa, y diversificar todos los costos que implica la operación como tal, logrando así sea congruente y elocuente el costo ofrecido por la Coox Mayab y en la cooperativa. Teniendo presente los apoyos que ya se han brindado y que hasta ahorita no se ha invertido en dicho costo de difusión y promoción que conlleva esfuerzo por buscar fuentes financiadoras como lo ha sido CONABIO.

Se les brindo a cada cooperativa el formato de "Servicios y precios asociados" para establecer un diagnostico interno en el cual se cuente con toda la información de las cooperativas en respecto a lo que oferta de servicios (hospedaje, alimentos, guías, transportes, atractivos, productos, comercialización) con la que cuenta, así como los precios que maneja a la Coox Mayab.

Acordando que se establece el 15% del costo de cada servicio para ser rentable la Coox Mayab.



Taller de política de precios como una forma de comercio justo

La participación de las cooperativas fue realmente sorprendente, de tal manera que las actividades planeadas se terminaron una hora antes de lo previsto, con lo cual se dio oportunidad a los que no habían visitado los cenotes, poder tener el tiempo de conocerlo.

Posterior a la cena se dio paso a las actividades culturales, amenizadas con música de Antonio Rivero, de Pujula aldea maya viva y la charla arqueológica astronómica de Alberto Mezquita de Sihunchen.



Miércoles 20 de abril de 2016

Empezamos a la 9 de la mañana en punto con las cooperativas de Yokdzonot, San Antonio Mulix, Pujula, Yucatán Jays, y las dos de Ek Balam y Sihunchen, el primer tema que se aborda es "AGROECOLOGÍA Y TURISMO" a cargo de Manuel Xool: "mucho de lo que nosotros estamos produciendo para el restaurante nosotros lo podemos hacer con gente que no es parte de nuestra cooperativa pero que vive en nuestra comunidad con personas que puedan ser aliados de nosotros, qué podemos cultivar, zanahoria, chayote, jícama, etc. Dentro del perímetro en donde está nuestro proyecto hay un espacio en el que se pueden cultivar estos productos, impacto ambiental muy fuerte porque muchos de los productos que compramos en el súper son tratados con productos químicos que hacen daño a la salud. (La cooperativa anfitriona me ofreció agua). Platicando con Ulises pensamos en que tal vez el próximo años podamos hacer esto, ¿Alguien ya lo está haciendo?"

Responde Antonio de Pujulá: sí hay chaya, epazote, tenemos los invernaderos pero faltan proyectos para producir, esta plática es más como un diálogo para saber qué onda cómo estamos.

Ángel de Yucatán Jays: tenemos un pozo profundo pero no tenemos con qué sacar agua.

ANTONIO: esto si lo pongo a disposición, los invernaderos son muy grandes, tuve la gracia de poder bajar ese fondo, ya que te dan ese apoyo no te dan capacitaciones para arrancar con los invernaderos, Pujulá es parte de esto y queda la disposición para quien quiera realizar los proyectos

DON MARIO: ya lo estamos haciendo según la demanda que tenemos, siempre tratamos de que todo lo que se compra en la comunidad que se compre ahí, pero cuando tenemos un volumen alto pues entonces sí se compra en el súper más cerca.

Manuel: todo lo que se genere ya es ganancia porque ya ahorramos combustible del transporte, y es un beneficio al medio ambiente.

DON MARIO: ahorras en transporte porque se puede conseguir algo inmediato, dentro de la norma 133 dice que todo lo que se pueda conseguir a nivel local es muy importante, y en la verificación de la norma nos dan puntos

ANTONIO: Nosotros tenemos los invernaderos para Hidroponía, si tenemos que pensar cómo hacer una empresa que produzca estos alimentos, porque esos cursitos que dice huerto traspatio te dejan colgado y nosotros caemos en su juego, tuve una decepción en mi pueblo porque cache a la de mi pueblo comprando oferta de tomate en Aurrera y vendiéndole al pueblo.

A las 9:15 se integra Julio de la cooperativa de San Antonio Mulix.

MANUEL: ¿Quiénes le entran, a quiénes les gustaría participar?

ANTONIO: No podemos seguir pensando como ayer, con la ayuda de la universidad, pero en este momento tendríamos que irnos de aquí organizando nuestro proyecto con la ayuda de la Coox Mayab, pero necesitamos que los maestros nos digan si es viable o no.

MIRNA: tenemos que organizarnos para trabajar porque por ejemplo en Yokdzonot se les dio a las señoras para que lo hicieran.

ANTONIO: como los papelitos que nos dio coco ponemos qué tenemos, quiénes le entran.

MANUEL: hasta aquí lo dejamos como un primer acuerdo de realizar un diagnóstico de cada comunidad, de que hay gente que sabe, hay gente que sabe como yo, Ulises, la familia de doña Mirna. Los acuerdos nos servirán para después para ir llevando a cabo los proyectos y llevar a cabo un programa, y regresamos al principio que el turismo alternativo beneficia a la comunidad y al medio ambiente.



Registro y observación como un mecanismo para la conservación e investigación

Ángel de los Yucatán Jays



No tiene nada de lucrativo, al contrario, participamos con el grupo de Sal a pajarear, quiénes somos, somos un grupo apasionado por la naturaleza, nos gusta tomar apuntes de los árboles, de los frutos. Hacemos salida de observación de aves.

aVerAves es un Programa en el que también participamos. Video de los especialistas en aves de la CONABIO. Ahora les voy a hablar de la plataforma de averaves, hemos estado subiendo los resultados del monitoreo por punto, tenemos que permanecer en punto observando a las aves, 142 especies se han observado en Xoken, lo que nos ubica en el primer lugar de observación en Yucatán, tenemos clientes que nos felicitan al usar esta herramienta porque hacer los registros y subirlo a la plataforma es algo histórico, es factible y útil, nosotros con simplemente salir a observar aves y trepar resultados a la plataforma estamos contribuyendo al conocimiento de las aves, tenemos nuestro listado de vidas de especies que hemos avistado en esa zona.

Hay una aplicación disponible para celulares, esta plataforma nos permite subir información desde una planta, si San Antonio Mulix o todas las cooperativas aquí presentes quieren participar, estaría muy bien saber cuántas especies están es ese lugar con evidencias fotográficas. Ángel explica la plataforma para subir información de aves.

A pesar de que es un trabajo voluntario tenemos muchos beneficios pero implica muchas cosas.

¿Tienen alguna pregunta, quién le decide entrar?

Antonio: ¿cuánto cobran ustedes por esto?

ÁNGEL: nosotros podemos compartir lo que sabemos

MIRNA: está interesada

ÁNGEL: nos dan el material para que cada uno de estos conocimientos.

CONABIO: dada la inquietud valdría la pena organizar un intercambio de experiencias ya las organizaciones que han caminado por estas partes. Si pensamos como empresas el motivo de esta presentación es este producto, el abril la conciencia de que vengan a estos lugares, porque la observación de aves además de ser producto tiene que ver con conservación, para dar una alternativa más a las personas que visitan las cooperativas, contarles una pequeña historia, y poder empezar a ligar lo cultural y que el cliente forme parte de la conservación.

Presentación de resultados del primer día de actividades

ULYSES: nada más comentarles una vez que esto empiece a marchar, la idea es generar dos productos integradores una que es la propuesta de Don Alberto, ojalá que tuvieran todos a un chico de los Jays, TNC ya se acercó a nosotros a CONABIO para hacer paquetes turísticos de senderismo a manera de circuitos, para que lo tengamos presente a manera de visión, con recurso de la CONABIO.

MARTÍ: yo creo que el trabajo salió muy bien, con ese trabajo que hicimos ayer podemos empezar a comercializar los paquetes, si nos falta la parte de las transportadoras pero con el tiempo ya verá.

DAINY: pues que ya puedo empezar a trabajar, porque sí es importante, yo creo que la parte del cómo ya se verá con Martí.

COCO: yo creo que la parte de los precios ya es importante y se logró.

ANTONIO: Nombrar a 5 o 6 personas como consejo coordinador son las personas que ayudan, cada quien va a seguir avanzando, pero sabemos que todo se está procesando. Somos empresas de segundo nivel porque COTACY aún no tiene figura jurídica.

Con la lista que hicimos podemos ir visitando las siguientes comunidades y así vamos a ir sintiéndonos todos parte de todo. Yo ya me siento parte de San Antonio Mulix y de los Jays. Todo lo que hagamos aquí va a tener sentido si nos comprometemos y apoyamos.

Manuel: los cambios de los precios que se dan serán hasta el 2017

Julio: los precios se cambian en un año. Son vigentes por un año.

Manuel: un año estamos hablando del 2017, cambiar paquetes, cambiar cosas probablemente hayan nuevos servicios.

Don Mario: Sí estoy de acuerdo en ello.

Apoyo para que los vendedores visiten sus proyectos, esperemos que puedan tener su ganancia para levantarse los domingos a vender sus paquetes, para que todas las cooperativas puedan pagarles a sus vendedores. Que cuando el vendedor ofrezca el producto pueda ser porque lo conoce además de que lo tiene en papel.

Ángel: sugiero que también los miembros del COTACY conozcamos los proyectos de los compañeros, porque si nos preguntan de que se trata el proyecto, pues muchas veces no sabemos, solamente sabemos que tienen atractivos como cenotes o cosas así.

Manuel: Muy buena idea de cambiar la sede de reuniones de Coox Mayab. En cuanto a los nuevos miembros que ya pagaron su cuota y no están trabajando oficialmente con nosotros, los que están pero no han pagado, pues hay que acordar que hacer con ellos, son pocos, pero hay que tomar una decisión operativa para saber cómo trabajar con ellos. Ya que oficialmente son parte pero que no trabajan ni pagan, y hay nuevos que ya pagaron y están trabajando. En el caso de Yaxuna se podría apoyarlos ya que se les hace difícil aportar la cooperación, en el caso de Celestún, pedro de san Felipe y la Ría, Jaltun está pidiendo asamblea, exigiendo cosas cuando todavía no cubre la cuota de ingreso.

Martí: No estamos en asamblea, así que no podemos tomar decisiones más que operativas, y tal vez una solución sea vender nada más los paquetes y productos de los que han pagado, cuando pregunten de los otros, decir que todavía no tenemos los precios.

Alberto: Yaxuna deberíamos de dejar pasar en automático, pedro, deberíamos de hablar con él, con nacho, luego el momento de poner el asunto sobre la mesa ya que siento que trabaja en contra de la cooperativa, divide, etc. ¿De que se trata?

Manuel Xool: hay cooperativas que no han funcionado ya que dentro de las mismas cooperativas, habían factores que no funcionaban, en este caso, nacho con lo que comenta fomenta el dividir y la no cooperación, dentro de la misma Coox Mayab, hay que pensar en colectivo, hay que pensar en que como red avanzamos más, pienso que dentro de nosotros tal vez nacho es un factor que desde adentro podría afectar, todos los logros de la agrupación se dan por los grupos, entonces hay que fomentar la unión de la red,.

Martí: yo creo que puede haber diferencias que son sanas, y es bueno decirlo, para poder cooperar, pero se debe de decir en buena manera ya que la crítica constructiva es buena, sin formar discrepancia.

Mulix: que uso le vamos a dar al what aap, para mí no es seguir comentarios mal intencionados, y no meternos en problemas.

Ek Balam: yo creo que los que no participan, y están en el grupo y a veces ni contestan, como convocar a cursos y no vengan, eso solo va a fomentar que para la próxima los que vienen ya no vengan.

Mirna: cuando es trabajo se comenta, cuando son mensajes conflictivos mejor ni se responde.

Mulix: yo creo que ya es muy importante la asamblea para decidir ya que se hará con esos grupos.

Antonio: yo creo que hay que crear un grupo para que sea la cabeza del COTACY Coox Mayab, que trabaje para darle forma a Coox, pagarles un sueldo a algunas personas para hacer el plan maestro de desarrollo, hay que comprometerse para los próximos pasos.

Ulises: si hay una posibilidad de crear como un consejo asesor, los socios son las personas, no las organizaciones. Tratar de arreglar esta sociedad anónima que ya tenemos, o crear otra. Conviene hacer una cooperativa además de esta, la sefotur dice que por ser s.a. es una figura empresarial, necesitamos una especie de cooperativa o unión de cooperativas, que se ajuste más a lo que nosotros hacemos.

Tener el consejo asesor, que tendría voz pero no tendría voto, hacer reglas, hacer todo más formalizado, sobre todo los que no están dentro de la cooperativa.

Ángel: a quienes se les nombraría como parte del consejo asesor?

Conabio: para nosotros como servidores públicos, no podemos involucrarnos en los proyectos que estamos financiando, si a nosotros nos

llegan a ligar como parte de las organizaciones con voz y voto, para continuar acompañándolos consideren que no podemos aparecer involucrados en ninguna organización. Si llegáramos a formalizar un documento, tendríamos problemas, podemos asesorarlos, pero no legalmente.

Ángel: entonces seguimos buscando,

Conabio: se llaman comités,

Ulises: las figuras legales tienen que responder a la organización que se está dando, pero puede existir un consejo asesor que nada más orienta y opina. Hay que hacer otra cooperativa y hacer todo bien desde el principio.

Manuel: se llamaría igual Coox Mayab, solo habría que aumentarle algún término para que atrape al que busca el turismo de naturaleza. El nombre se podría definir con muchos elementos y cada quien podría proponer un nombre.

Coco: yo con mucho gusto podría formar parte pero un tiempo porque tengo que regresar, de las cuatro cooperativas que no han pagado una no puede y las otras tres no quieren, se deberían elegir criterios selectivos, para poder definir si algún socio es viable o se encuentra motivado para ser parte de Coox.

Manuel: hay una cooperativa de Mulix, sisal y Tekit que son candidatas, y tienen muchas ganas de ser parte de Coox. Y eso sin contar a Lizandra en el sur.

Antes de apoyar a Yaxuna, preguntarle si quiere entrar, porque quizá pagaríamos la cuota pero y si ellos no quisieran colaborar.

Mirna: hay que preguntarle si quiere colaborar, si ya le pagamos, a la próxima van a esperar que lo hagamos, ha pasado, considero que hay varios grupos, si quieren participar, con que aportara a 50 cada grupo, si les interesa deberían hacer un esfuerzo. Hay que preguntarles si quieren participar o no.

Martha: estoy de acuerdo con que les pregunten, porque si le pagamos, no va a haber interés ni compromiso, los que estamos aquí es porque queremos estar, pero si no hay interés ni compromiso, no estamos ayudando a la cooperativa.

Mulix: estoy de acuerdo con eso. Preguntarle y que hagan un esfuerzo de pagar.

Ek Balam: deberíamos de convocar a una asamblea lo más pronto posible.

Mulix: ¿va a ser asamblea o reunión?

Ulises: va a ser asamblea en la que se van a tomar acuerdos de qué hacer con esta cooperativa, tal vez dar de baja a socios y dar de alta a los nuevos, esto en otra cooperativa, esta cooperativa se tendría que dejar en pausa, y hacer el acta de la nueva cooperativa.

Manuel: la parte operativa no para, lo que cambia es la parte legal, se seguirá caminando como está programado,

Ulises: se revisara con un abogado la parte de la nueva cooperativa, con la ayuda de Roberto, de Rosendo, etc.

La parte operativa no se detiene.

Manuel: vamos poniendo día, un día en que puedan reunirse sin problema. Podría ser un miércoles, el 18 de mayo como fecha tentativa, en Yodznot, a las 10 am. Hacer el acta de la asamblea anterior para poder firmarla ahí.

Relatoría Comunicación y Redes Sociales



Liliaydi Briceño

Lily nos explica que es el marketing y sus principales objetivos (satisfacer las necesidades de los clientes, atraer nuevos clientes y conservar los que ya tenemos)

Las principales herramientas de la Promoción

1. Publicidad (por ej. Radio, televisión, redes sociales, folletos, expos)
2. Promoción de ventas (descuentos, cupones, demostraciones...)
3. Relaciones públicas (páginas web,
4. Ventas personales (exposiciones, comerciales...)
5. Marketing directo (venta por catálogo, correo electrónico, uso de teléfono...)

Remarca la utilidad de Coox Mayab a la hora de aplicar esas herramientas de promoción, juntos tenemos más posibilidades, recursos y contactos que cada cooperativa por si sola.

Marketing digital: logra ubicarnos en un punto de referencia y el contacto directo con posibles clientes. En la era digital el internet es esencial para la promoción de cualquier producto. El internet evoluciona y las redes sociales agarran una importancia omnipresente en Internet, sobretodo Facebook. Twitter e Instagram ganan relevancia

Hay estrategias para hacerse más visibles

Propuestas para Coox Mayab

Cuentas oficiales de Facebook e Instagram

Logos oficiales

Diseño de publicaciones

Dosificar fotografías

Paquetes y promociones

Fanpage

Otras tecnologías para la Coox Mayab

Correo electrónico

Dropbox

Todas las cooperativas mandan las aportaciones para mejorar el catálogo con Lili. Aparte de los vendedores, cada cooperativa quiere tener dos catálogos de Coox Mayab para promocionar los paquetes de los otros destinos de Coox Mayab entre sus propios turistas.



Resultados

El taller logro los objetivos planteados e incluso los rebasó, se lograron tener los precios por servicio y paquetes, así como tener el mismo precio al público ya sea comprando directo en la empresa social o mediante Coox Mayab.

De la misma manera hay un gran interés por el programa Sal a pajarear, las agrupaciones han puesto a disposición sus instalaciones y han fijado la fecha de un mes para hacer llegar la lista de los posibles instructores voluntarios con el compromiso que sean por lo menos una mujer y un hombre, así como ser responsables y comprometerse a tener como mínimo una salida por mes

En cuanto a comunicación y redes sociales, se presentaron las páginas web, Facebook e Instagram de Coox Mayab, se hicieron observaciones y comentarios para mejorar la página web, con la finalidad que refleje en su contenido los servicios que ofrece cada agrupación

Se tiene interés por iniciar con el proceso agroecológico para cultivo de hortalizas ya sea por integrantes de las propias agrupaciones o por personas previa identificación en cada localidad y con un acuerdo que

garantice la compra de su producción para los restaurantes logrando beneficios ambientales al eliminar el transporte, beneficios económicos al interior de las localidades y beneficios en salud al consumir productos orgánicos

La tarea de registrar aves y mamíferos observados en las plataformas correspondientes, despertó gran interés entre los asistentes y queda como una tarea de ir preparando nuevas generaciones de observadores naturalistas con la capacidad de registrar sus observaciones

Finalmente se logra el acuerdo de incorporar a las agrupaciones interesadas a formar parte del Coox Mayab, así como crear una nueva figura legal que responda a los intereses de las agrupaciones y los represente como tales y no como personas físicas, se acuerda fecha para hacer la asamblea y hay una amplia participación de los participantes, quienes han entendido los esfuerzos colectivos y voluntarios realizados con la finalidad de lograr los objetivos de comercializar los productos turísticos de los integrantes de Coox Mayab

Agradecimientos

Con una mayor cantidad de resultados obtenidos a los planteados un agradecimiento a la CONABIO por financiar el Taller, Comercio Justo, Sustentabilidad, Comunicación y Redes Sociales, así también a los funcionarios de las dependencias participantes, a las propias empresas sociales por su disposición e interés en todo el taller, al equipo facilitador por todo el tiempo invertido y su disposición a estar siempre atentos y aportando ideas y trabajo y a la localidad de San Antonio Mulix, por ser excelentes anfitriones.

Equipo facilitador:

Liliaydi Briceño

Dainy Basto

Perla Becerra

Gilberto González

Martí Coromina

Corentin del Voix (Coco)

Alejandro Montañez

Ulyses Huesca

Manuel Xool

Las comidas





La hora de la comida



La cena

Presentaciones



CRONOLOGÍA DE ACCIONES DE CO'OX MAYAB

MARZO-ABRIL



Miércoles 2 de marzo

- Grabación del programa radiofónico Impacto Universitario, de Radio Universidad dedicado en exclusiva a la Co'ox Mayab con la presidenta Mirna Mendéz, Samuel Joualt de la UADY, Ulyses Huesca de CONABIO y Martí Coromina, coordinador del proyecto.

Viernes 4 de marzo

- Compra del dominio y hosting de la nueva página web de Co'ox Mayab (www.cooxmayab.com)



Martes 1 de marzo

- Visita a la Cooperativa La Ría de Progreso para acercar posiciones y visiones sobre la Co'ox Mayab.




Grabación del programa radiofónico Impacto Universitario

Lunes 7 y Miércoles 9 de marzo:

- Reuniones de trabajo del grupo asesor de Co'ox Mayab para la operatividad de la comercialización de los paquetes turísticos (Teléfono, número de cuenta, Facebook, recibos, paquetes...)



Miércoles 2 de marzo

- Visita a la Cooperativa de San Antonio Mulix para acercar posiciones y visiones sobre la Co'ox Mayab.



Jueves 3 de marzo

- Reunión con representantes del Casal Català de la Península del Yucatán para incorporar un stand permanente de Co'ox Mayab en los mercados que se realizan en la sede de dicha A.C todos los domingos.



Miércoles 9 de marzo

- Junta con el Lic. Raúl Paz Director de la Unidad de Planeación, Evaluación y Seguimiento de SEFOTUR para dar a conocer la existencia de Co'ox Mayab y establecer un primer contacto.



Jueves 10 de marzo

- Junta con representante de CONABIO, UADY, PNUD y coordinador de Co'ox Mayab para cuestiones operativas del proyecto aprobado por Fomento Social Banamex

Sábado 12 de marzo

- Visita con el grupo de Pujulá en Kauy y en Yokdzonot con el Lic. Mauricio Sahuí, Secretario de la SEDESOL

Miércoles 16 de marzo

CICLO DE ACTIVIDADES ACADÉMICAS TERCERO Y BICENTENARIO REGIONAL

PROYECCIÓN PROMOCIONALES CO'OX MAYAB

AL SEDESOL PARA EL COMERCIO DEL AGRI Y LA PESQUERÍA

DESARROLLO CON LOS SEMINARIOS PRESENCIALES DE LA PROTECCIÓN

MANEJO DE CUADROS COMERCIALES Y FINANCIEROS

Proyecto de Cooperación con el Tercer Milenio del Banco de España

Viernes 11 de marzo

- Junta del Comité organizador del Festival de las Aves en sede de Pronatura; se acuerda incorporar actividades de Jaltún de Celestún, Sihunchen, Yucatán Jays y San Crisanto en el marco del Festival

Domingo 13 de marzo

- Primer puesto informativo y comercializador en el Mercasal, Mercado del Casal Catalá

Jueves 17 de marzo

- Presencia de Co'ox Mayab en la Rueda de prensa de presentación de la Feria Expoadventure.

Sábado 12 de marzo

- Impresión de los primeros folletos promocionales de Co'ox Mayab y del catálogo de paquetes turísticos de las cooperativas.

Miércoles 16 de marzo

- Proyección de los videos promocionales de las cooperativas de Co'ox Mayab en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Antropológicas de la UADY, coordinados por el Lic. Enrique Poot y realizados por los estudiantes del taller de preproducción televisiva.

Sábado 19 de marzo

- Proyección del Documental Ek Balam: de la milpa al turismo, organizado conjuntamente con la Facultad de Ciencias Antropológicas de la UADY en el Cine Siglo XXI

Miércoles 30 de marzo

- Segunda reunión del Festival de las Aves en la Dirección Municipal de Turismo



Jueves 7 y Viernes 8 de abril

- Diseño e instalación del Stand de Co'ox Mayab en la ExpoAdventure 2016 en las instalaciones del Centro de Convenciones Siglo XXI de Mérida

Sábado 9 y Domingo 10 de abril



Miércoles 30 de marzo

- Reunión coordinación de Co'ox Mayab en Savia para organización de la ExpoAdventure.



Jueves 7 y Viernes 8 de abril



Datos de Co'ox Mayab en la ExpoAdventure

- 1.500 folletos promocionales repartidos
- 45 registros de potenciales clientes
- 4 contactos de agencias de viajes interesadas en Co'ox Mayab
- 2 contactos con transportadoras
- 3 proyecciones del Documental Ek Balam de la milpa al turismo

Miércoles 6 de abril

- Impresión de 2.000 folletos promocionales de Co'ox Mayab con el apoyo de SEFOTUR gracias a las gestiones del Lic. Santiago Cupul Canché, coordinador del Área de Turismo de Naturaleza de la SEFOTUR



Sábado 9 y Domingo 10 de abril

- Presencia con stand promocional de 13 metros en la ExpoAdventure 2016



Miércoles 13 de abril

- Reunión de preparación del «Taller de Comercio Justo Sustentabilidad y comunicación»



Jueves 14 de abril



- Presencia de la Co'ox Mayab en la Presentación del Foro-Expo Ambiental 2016, organizado por SEDUMA



18, 19 y 20 de abril



CONABIO y Co'ox Mayab invitamos a los representantes de las cooperativas a participar en el:

"Taller de comercio justo, sustentabilidad y comunicación"



Fecha: Del Lunes 18 al Miércoles 20 de Abril
Lugar: Centro Ecológico Buxton en San Antonio Mulix

OTRAS ACCIONES



- Contacto con la revista Outdoor para publicación de reportajes de cada uno de los grupos de Co'ox Mayab
- Se está diseñando una propuesta para la venta de paquetes de Co'ox Mayab
- Se empezó a realizar contactos con transportadoras y agencias turísticas para establecer convenios de colaboración
- Se tiene un puesto fijo para cada domingo en el Mercasal, para comercializar los paquetes de Co'ox Mayab

Análisis de tarifas, Precios y Problemáticas.

¿Cual es la ventaja de contratar un paquete con CO'OX MAYAB?

- ¿Es lo mismo ir directo a la Cooperativa?
- ¿Hay alguna promoción, servicio o trato especial si contrato con Co'ox Mayab?
- ¿Sus precios son accesibles al turista local y nacional?

Problema 1. Venta de paquetes.

- EJEMPLO:
- El paquete incluye comida, entrada a cenote, rappel y tirolesa.
- 2 adultos y 3 niños
- 1 adulto y 1 niño no quieren rappel ni tirolesa.
- Si por el lado contrario quisieran repetir la actividad?
- ¿no se puede vender el paquete sin/con esas actividades y ajustar el precio?
- ¿Sugerencias?

Problema 2.- Se pueden vender otros servicios de las cooperativas?

Al promocionar un lugar se habla de todos sus servicios, ejemplo:

- San Crisanto:
- Paseo en mangle
- Comida
- Hospedaje (Cabañas)
- Camping

- Paquete ofrecido por Co'ox Mayab, paseo en mangle y comida.
- Precio y disposición de Hospedaje o Camping?

Hospedaje en Cabañas

- ¿Precio por persona?
- ¿Tipo de habitación?
- ¿Persona adicional?
- ¿Incluye alimentos?
- ¿Horario de entradas y salidas?
- ¿Actividades adicionales?

Precios justos para la comercializadora y para la cooperativa.

- Por ningún motivo al llegar el turista por su cuenta obtendrá un mejor precio que con Co'ox Mayab, ya que el prestigio y credibilidad de esta se pondrá en duda.
- Se sabe que la mejor recomendación se da de boca a boca, pero también funciona esto a la inversa.

Sugerencias de Promociones

- Que Co'ox Mayab tenga fotografías de alta calidad de los productos o servicios a los que se les quiera dar realce de cada una de las cooperativas. (Previa sugerencia de los mismos grupos)

Promociones

**Festeja tu cumpleaños
en Cabañas La Peña**

**alojamiento gratis
para el
cumpleañero**

Cabañas La Peña
Cabañas

PROMOCIÓN PERMANENTE

CUESTA	X	DE
3	EL PRECIO	2
NOCHES		NOCHES

DITÁ UN ABOGADO DE 3 NOCHES SESION ESTA PROMOCION
Y AHORRA MAS DE \$200 POR PERSONA

• MILENIO PERMANENTE • REAGRAVACIONES DE INMUNIZACIONES
• EL PUNTO DE VENTA DE LOS PRODUCTOS A SEGUIR AL MOMENTO
• EL CUMPLEAÑERO DEBE ESTAR EN LA TERCERA NOCHE
• SE LE VINCULA EL PAGADOR POR MES

Utilizar frases que inviten a la convivencia de la naturaleza y las personas.

**F.O.D.A.
Cooperativas-Co'ox Mayab**

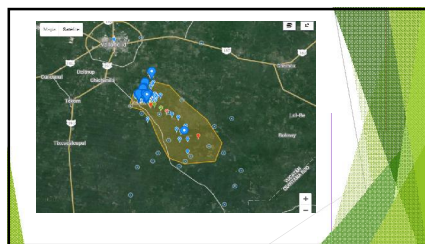
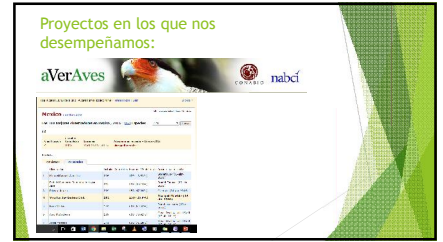


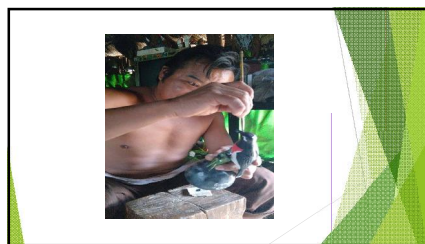
- **FORTALEZAS:**
Naturaliza, Calidad en el servicio, personal capacitado, en algunos casos personal bilingüe, la Comercializadora es propia.
- **OPORTUNIDADES:**
En cada nueva visita fortalece las relaciones públicas. La comercializadora siempre en busca de nuevas opciones de venta.
- **DEBILIDADES:**
Empresa local, falta de coordinación para algunos procesos, falta de transporte.
- **AMENAZAS:**
Competencia de grandes agencias y empresas privadas con el mismo tipo de productos y servicios turísticos. Falta de interés al crecimiento en conjunto.



Reunirse es un comienzo,
permanecer juntos es un
progreso, trabajar
juntos es el éxito.
Henry Ford







Taller de comercio justo, sustentabilidad y comunicación
“Comunicación y Redes Sociales”

Lilaydi Briceño

Voices.com

Tabla de tarifas

Método de emisión

País	Tarifa	Moneda
Argentina	10.000.000	ARS
Bolivia	10.000.000	BOB
Brasil	10.000.000	BRL
Chile	10.000.000	CLP
Colombia	10.000.000	COP
Costa Rica	10.000.000	CR
El Salvador	10.000.000	USD
Estados Unidos	10.000.000	USD
Guatemala	10.000.000	GTQ
Honduras	10.000.000	USD
India	10.000.000	INR
Indonesia	10.000.000	IDR
Japón	10.000.000	JPY
Malasia	10.000.000	MYR
México	10.000.000	MXN
Nicaragua	10.000.000	USD
Paraguay	10.000.000	PYG
Perú	10.000.000	PEN
Puerto Rico	10.000.000	USD
República Dominicana	10.000.000	RD\$
Uruguay	10.000.000	UYU
Venezuela	10.000.000	VEB

3. Relaciones públicas

- Crear buenas relaciones con los diversos públicos de una compañía mediante la obtención de publicidad favorable.
- Por ejemplo: eventos especiales, y páginas web.

¿Qué es marketing?

- Se ocupa de satisfacer las necesidades de los clientes.
- La doble meta del marketing es atraer nuevos clientes conservando y aumentando a los clientes actuales mediante la entrega de satisfacción.

ForoTV

Horario	1er	2do	3er
06:00	26,977	67,734	104,427
07:00	65,877	74,872	89,098
08:00	65,877	74,872	89,098
09:00	89,815	102,503	121,979
10:00	87,870	77,486	92,208
11:00	87,870	77,486	92,208
12:00	46,185	52,821	62,655
13:00	46,185	52,821	62,655
14:00	77,264	88,251	104,879
15:00	76,321	87,206	103,537
16:00	53,507	61,255	72,655
17:00	53,507	61,255	72,655
18:00	53,507	61,255	72,655
19:00	53,507	61,255	72,655
20:00	146,911	167,479	189,300
21:00	51,910	59,188	70,424
22:00	62,891	71,696	85,318
23:00	38,962	45,957	54,923
Mañana	83,328	85,227	113,314
Miércoles	115,820	171,916	195,891
A las 3	87,823	99,899	118,869

4. Ventas personales

- Presentación personal que realiza la fuerza de ventas de la compañía con el fin de efectuar una venta y crear relaciones con los clientes.
- Por ejemplo: exposiciones comerciales.

5 principales herramientas de promoción

1. Publicidad: Cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas o servicios por un patrocinador identificado.

- Por ejemplo: transmisiones por radio o televisión, medios impresos, Internet, anuncios en exteriores.

2. Promoción de ventas

Incentivos a corto plazo que fomentan la compra o venta de un producto o servicio.

- Por ejemplo: descuentos, cupones, exhibidores en punto de compra, y demostraciones.

PRECIOS STAND

2da Edición 2016
Mañanidades
 Porque tú lo pediste. Dos ediciones en 2016.
 Del 28 al 31 de Mayo
 Del 24 al 27

5 Marketing directo

- Comunicación directa con los consumidores individuales, con el fin de obtener una respuesta inmediata y crear relaciones.
- Por ejemplo: uso del teléfono, correo electrónico, catálogos, internet.

AMIPCI 11º estudio sobre los hábitos de los usuarios de internet en México 2015

El uso de **Redes Sociales** es el principal motivo de entrada a internet que este año por primera vez pasa por delante de los tradicionales uso de correo electrónico y búsqueda de información de años anteriores.

9 de cada 10 adolescentes usan redes sociales, principalmente, para comunicarse con sus amigos, seguido del querer estar informado (que ha aumentado significativamente desde 2013). La red social por excelencia es Facebook. Twitter e Instagram ganan relevancia en el móvil.

Facebook Coox

Estrategia

- Publicaciones constantes.
- Fotos profesionales.
- Diseños llamativos.
- Promociones.
- Paquetes.

Posicionar los destinos turísticos

- Lograr que nos ubiquen como un punto de referencia en el ámbito turístico, no es tarea fácil, sin embargo el **marketing digital** nos brinda esta posibilidad permitiendo establecer relaciones directas y duraderas con los clientes.

Forbes

Este verano México, primer lugar en penetración Social Media

¿Qué significa todo esto? Que México no sólo está por encima del promedio de uso de las redes sociales, sino que además tiene el crecimiento de páginas de fans en Facebook, más alto de la región. Esto representa un área de oportunidad para las empresas, pues las audiencias realmente están interesadas en los medios sociales. Es hora de considerar seriamente contratar a un buen community manager antes de que alguien más nos gane el mercado.

La era digital

- La **internet**, una inmensa trama pública de redes de computadoras que vincula a usuarios de todo tipo, localizados en todo el mundo.
- Buena parte de las operaciones de negocios actuales se efectúa a través de redes que conectan a personas y compañías.
- Estudios recientes han revelado que cada vez más consumidores están buscando **información en internet** antes de tomar importantes decisiones en su vida.

Propuestas Co'ox Mayab

- Cuentas oficiales.
- Logos oficiales en cada publicación.
- Diseño de publicaciones.
- Dosificar fotografías.
- Paquetes y promociones.
- Community manager

¿POR QUÉ QUEDARSE EN CASA CUANDO PUEDES VIVIR AVENTURAS?

MIERcoles LA CATEDRAL SIERRA GORDA QUERÉTARO

20-30 ESTADOS UNIDOS

Instagram Coox

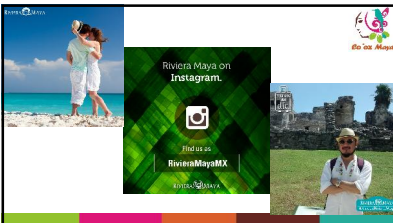


Instagram

cooxmayab


Estategia

- Fotos profesionales.
- Promociones.
- Paquetes.



Riviera Maya on Instagram.

RivieraMayaMX



Tecnologías para nosotros



Reconocimientos



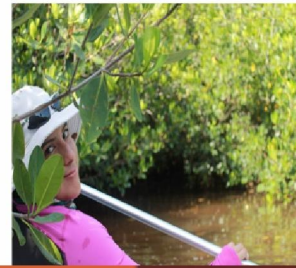
***La CONABIO, Co'ox Mayab, ALTER A.C. y PNUD-México.
Otorgan el presente reconocimiento a:***

***por haber asistido al Taller Comercio Justo, Sustentabilidad y
Comunicación, realizados los días 18, 19 y 20 de abril de 2016 en
San Antonio Mulix.***

**Ulyses Huesca
CONABIO**

**Manuel Xool
ALTER A.C.**

**Mirna Méndez
Co'ox Mayab**



Formatos de trabajo (se agrega uno a manera de ejemplo)



Servicios y precios asociados

Abril 2016

Empresa social : Zaaz Koolen Ha'a (Yokdzonot)

1	Hospedaje	Respuesta	Comentarios
	Tipo de hospedaje en la cooperativa:		
	Número de habitaciones matrimonial privada :	Acampado Casas Campesin 6 Carpas 4 pax	Se rentan carpas
	Capacidad por habitacion matrimonial privada	4 pax	Carpas solo
	Precio (publico / Co'ox) :	Publico \$ 250 ⁰⁰ renta de carpa	\$150 con carpa propia
	Número de habitaciones privada :	-	
	Capacidad por habitacion privada	-	
	Precio (publico / Co'ox):	-	
	Número de habitaciones compartidas :	-	
	Capacidad por habitacion privada	-	
	Precio (publico / Co'ox):	-	

PAQUETES YORDZONOT

PRECIO VENTA AL PÚBLICO DE CO'OX MAYAB

A PAGAR A YORDZONOT

Paquete 1 → Entrada + comida = 160

\$136

Paquete 2 → Entrada + comida + 1 actividad = 210

\$179

Paquete 3 → Entrada + comida + 3 actividades = 320

\$272

Paquete 4 → Entrada + 1 actividad = 120

\$102

Paquete 5 → Entrada + 3 actividades = 230

\$196

Actividades (fitelesa, rapel, bici)

Capacidad total de alojamiento en la cooperativa :	48 pax Por Campin	
2 ALIMENTOS		
¿La cooperativa cuenta con un restaurante propio?	Si	
¿Se sirven todas las comidas? (desayuno, almuerzo y cena?)	desayuno y almuerzo	Posibilidad de Cena en caso de grupos 10 pax
Cuales precios tienen cada comida? (publico / Co'ox)	desayuno \$ 45 Almuerzo \$ 90.	Sin bebidas
Capacidad del comedor :	70 pax	
¿Se puede comer en el pueblo? (cantina...)	Si	
¿A cual precio?	desayuno \$ 30 Almuerzo \$ 50	Pollo y antojitos
¿La cooperativa puede preparar picnic si se necesita?	Si	
¿A cual precio? (publico / Co'ox)	el mismo precio	
3 Guías		
Cuantos guías forman parte de la cooperativa?	1 guía para ruta de bicis	
Cuantos guías se pueden contratar en el pueblo?	No	
Cuales son sus especialidades? (precisar cuantos guías por especialidad)	—	

4 Transportes		
¿Cuántos transportes propios que se podrían usar para el traslado de turistas tiene la cooperativa?	No hay	
¿A cual precio? (publico / Co'ox)	—	
¿Cuántas camionetas/combis se pueden contratar en el pueblo o cerca?	Solo en piste	
¿A cual precio? (publico / Co'ox)		
5 Atractivos		
¿Qué atractivos hay dentro de la cooperativa?	Cenote Tirollesa Rapel Ruta bicis	Comida yuca Naturaleza
Por favor indicarnos las tarifas de cada uno (publico / Co'ox) y su duracion	Precio público Cenote → 70 - Tirollesa → 50 Rapel → 50 Bici → 60	
¿Qué atractivos hay en el pueblo y cerca? (qué no es parte de la cooperativa)	Chichen Itzá Ojos de agua y cenotes	
Por favor indicarnos las tarifas de cada uno y sus duracion	Chichen → 250 Ojos de agua → 0	
6 Productos		
¿La cooperativa produce algun tipo de artesanía o comida para comercializar?	Playeras Sombreros	
A qué precio se vende? (publico / Co'ox)	Playeros → 180 Sombrero → 120	

120 }
 102 } Entrada + 1 actividad - 102
 230 }
 196 } Entrada + 3 actividades
 170 }
 102 } Entrada + 1 actividad → (160 precio Co'ox → 136 precio para Yokdzemot)
 210 → 179 precio para Yokdzemot
 320 → 272 precio para Yokdzemot

7 Comercializacion		
Cuales paquetes ofrece la cooperativa? A cual precio? (publico / Co'ox)	Entrada + comida Precios variable	Solo para agencias
¿ Cual servicio / paquete les conviene que la Co'ox venda en prioridad?	Entrada + comida	
Persona de contacto con la Co'ox (debe de ser rapidamente alcanzable por telefono o correo) + datos de contacto	Mirna Mendez Mex 9851212328	

El firmante tiene la facultad de acordar los precios aqui establecidos y proporcionados por su organización

Se compromete la cooperativa en conservar los precios establecidos hasta la fecha :

Nombre y apellidos :	
Representante de la cooperativa :	
De (localidad) :	
Fecha y firma :	

Cobertura periódica.



Uno de los cenotes de San Antonio Mulix, comisaría de Umán. Éste es uno de los sitios yucatecos que buscan atraer al turismo alternativo

Tratan de captar turismo

Falta promoción a los destinos de tipo alternativo

Miércoles, 20 de abril de 2016 - Edición impresa

Catorce destinos de turismo alternativo comunitario inmersos en la selva y la costa yucateca tratan de captar la mirada de los meridianos, de los mexicanos y de los extranjeros, pero le falta lo más importante: promoción y difusión.

Todos esos sitios de ecoturismo reúnen una riqueza en diversidad natural como cenotes, selvas, senderos, rías, mar y playa, como San Felipe, manglares y aves, entre otros, y actividades de diversión como nado, buceo, pesca deportiva, paseo en lancha, tirolesa, rapel, ciclismo, campismo, hospedaje y servicios de restaurantes. Además, tienen las tarifas más bajas de los destinos turísticos, motivo por el cual ayer mismo en el Taller sobre Sustentabilidad, Comercio Justo y Difusión, realizado en el parador ecoturístico San Antonio Mulix, integrante del colectivo Co'ox Mayab, deliberarían sobre la posibilidad de aumentar las tarifas de entradas y servicios.

“La cooperativa Co'ox Mayab que agrupa los 14 destinos de ecoturismo apenas se formó en julio de 2015, pero hace 3 años que las promotoras y promotores trabajan en esos proyectos”, informó Walfred Ulyses Huesca Tercero, especialista en Yucatán de la Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (Conabio). “La verdad faltan varias cosas para detonar estos destinos rurales. La fundamental es la promoción. Son lugares donde la inversión es nula en materia de promoción y mercadotecnia. La gente ni siquiera sabe que existen. Falta promover, difundir y acercar a la gente a este tipo de turismo”.

“Se han hecho algunas mejoras en los sitios, el Inaes está financiando varios proyectos, pero falta mayores detalles de servicios para que estén al cien”, continuó. “Falta control de calidad y manejo de la gente. Por ello la Conabio realiza estos cursos de capacitación para que los promotores lleven a los visitantes a otros niveles de aprendizaje sobre la cultura de esos pueblos, de los atractivos y de la convivencia que se genera en los lugares”.

La presidenta de la cooperativa Co'ox Mayab, Mirna Yolanda Méndez Mex, dijo que los mismos yucatecos casi no conocen esos destinos ecoturísticos y por ello es importante promocionarlos. Ella y su grupo administran el parador Yokdzonot, ubicado en el kilómetro 100 de la carretera libre Mérida-Valladolid, y su cercanía con la zona arqueológica de Chichén Itzá permite que lo visiten de 15,000 a 20,000 personas al año. Sin embargo, otros destinos ecoturísticos tienen muy baja asistencia, de 2,000 en promedio al año. —Joaquín Chan Caamal

Yucatán Destinos ecoturísticos

Martí Coromina, colaborador de Co'ox Mayab, dice que este proyecto tiene gran potencial.

Sitios ecoturísticos

Sabacché, San Antonio Mulix, Valladolid, Yaxunhá, Ekbalam, La Ría, San Crisanto, Río Lagartos, San Felipe, Sihunché, Pujulá, Haltún, Yokdzonot y X'Canché.

Atractivos

Ofrecen sus atractivos en la página web www.cooxmayab.com.

Mucho potencial

Martí Coromina, ciudadano español y coordinador de alianzas de la cooperativa, consideró que esos destinos tienen mucho potencial porque ahora el turismo extranjero ya no quiere turismo de masas ni de todo incluido ni del brazalete. Quiere vivir experiencias en comunidades y conocer lugares con naturaleza increíble.

POR ESTO!

Dignidad, Identidad y Soberanía
 Calle 60 # 576 x 73, Centro
 Mérida, Yucatán, México. C.P. 97000
 Tels: 01 (999) 930 2760, con 15 líneas
 Publicidad: 930 2782
 Fax Publicidad: 01 (999) 930 2783
 Email Publicidad: publicidadmerida@poresto.net

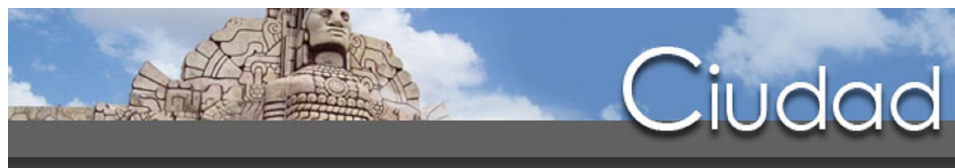
POR ESTO!
Quintana Roo

Periodismo veraz para un Estado joven
 Avenida Andrés Quintana Roo, SM. 98
 Mza. 63, Lote 02, esq. con Chichén Itza,
 Cancún Q. Roo
 Tels. 01(998) 886 7823 y 886 8795,
 Email Publicidad: publicidadcancun@poresto.net

POR ESTO!
Central de Ventas

Oficinas en México
 Edison No. 9, Depto. 602, Col. Tabacalera,
 Delegación Cuauhtémoc, México, D.F.
 C.P. 06030, Tels: 01 (55) 55 666572 y 55 666536,
 Fax: 55 666487
 centraldeventasporesto@prodigy.net.mx
 cvporesto2@prodigy.net.mx

¡Pronto tendremos nuevas encuestas para usted!



 **Por Esto Online**  **@PorEstoMx**

[Regresar](#)

Yucatán, con gran potencial en turismo de aventura y naturaleza



Enseñan a campesinos a cobrar lo justo por servicios. Con cinco cabañas, dos cenotes y restaurantes, "Tumben zacilk'ín d'zonot" (un nuevo amanecer en el cenote) ofrece a los visitantes un espacio de diversión y aventura en pleno contacto con la naturaleza en la comisaría de San Antonio Mulix, ubicado a unos 15 kilómetros al Sur del municipio de Umán.

La organización y capacitación permanente de los miembros de la cooperativa que administran el lugar ha permitido que los servicios sean de la más alta calidad, así como también el cuidado permanente del medio ambiente, como puede constatarse con el suministro de energía eléctrica que en un 90 por ciento proviene de paneles solares.

El presidente de la cooperativa, Fidelino Cruz Tuyub Alvarez, dijo que en temporada baja se recibe a un promedio de tres mil personas al mes, mientras que en períodos altos de seis a ocho mil.

Ayer, "Tumben zacilk'ín d'zonot" fue sede de un taller de capacitación sobre "Comercio justo, sustentabilidad y comunicación", dirigido a la Red de Servicios Turísticos denominada "Koox mayab", organización que integra a 14 cooperativas de diversas partes del Estado.

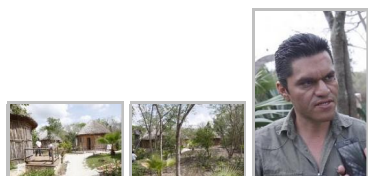
El evento es promovido y financiado por la Comisión Nacional para el Conocimiento y Uso de la Biodiversidad (Conabio), según explicó su representante, Ulises Huesca Tercero, quien resaltó que Yucatán tiene un gran potencial en el turismo de aventura y naturaleza, pero falta organizar más a los lugareños para que puedan impulsar sus atractivos y convertirlos en verdaderos negocios sustentables.

Añadió que uno de los objetivos del taller es que las cooperativas puedan dar mejores servicios a los visitantes y encontrar esquemas de precios que generen mayor beneficio a las mismas comunidades que cuidan la cultura y los recursos naturales, ya que muchas veces los precios que cobran suelen ser muy bajos y lo que se pretende es que tengan competitividad en el mercado para que obtengan mayores beneficios económicos.

Acompañado por la presidenta de Koox Mayab, Irma Yolanda Méndez Mex, señaló que entre las cooperativas que tomaron el taller estaban las de Yokdzonot, San Crisanto, Ek Balam, San Antonio Chel, Kaua y Valladolid, cuyos servicios van de las zonas arqueológicas, cenotes, tirolesas, cabañas y turismo de aventura.

Sostuvo que con este tipo de talleres se busca fortalecer la organización de las cooperativas para que mejoren sus servicios y fortalezcan la sustentabilidad de los proyectos.

En el caso de "Tumben zacilk'ín d'zonot", Fidelino Cruz Tuyub Alvarez dijo que la entrada es de 25 pesos por persona y la renta de la cabaña es de 450 pesos por 23 horas; la comida en el restaurante va de los 27 pesos por una orden de tres



empanadas hasta una ración de poc chuc por 85 pesos. Los refrescos cuestan 15 pesos y las cervezas 25. El horario de servicio es de nueve y media de la mañana a cinco de la tarde. Un detalle que consideró necesario que tomen en cuenta las autoridades de la SCT es la falta de señalética en la ruta para llegar al lugar, ya que a pesar de que se les ha solicitado desde tiempo atrás, se han mostrado inflexibles para aceptar que se coloquen en la ruta los letreros para hacer más fácil el acceso a los turistas.
(Rafael Mis Cobá)

[Regresar](#)