

# ECOTU ER

## CLAUSURA PRIMERA EDICIÓN

Jornadas participativas - Turismo y Desarrollo Económico

# OBJETIVOS CONSEGUIDOS **EcoTULNER**

- ▶ SE HAN SENTADO DURANTE 4 JORNADAS DE TRABAJO los principales AGENTES que entendemos contribuyen al desarrollo turístico y económico de Manzanares El Real.
- ▶ En estas Jornadas han participado aquellos empresarios, autónomos, asociaciones que están dispuestos a hacer un esfuerzo porque han entendido la importancia del PROYECTO.
- ▶ Esperamos que en próximas ediciones ese grupo sea más numeroso.
- ▶ Juntos han trabajado, reflexionado y propuesto iniciativas tanto PUBLICAS como PRIVADAS.

# FALTAS IMPORTANTES

ECOTULLER

- ▶ Mayor número de representantes de la RESTAURACIÓN del municipio.
- ▶ AEMAR (asociación de empresarios), aunque han asistido integrantes de la asociación a título individual, la asociación como tal no ha participado.

En próximas ediciones es posible valoren que merece la pena el esfuerzo.

# DESARROLLO DE LAS JORNADAS **EcoTULLER**

## JORNADA 1ª - ELABORACIÓN DE UN DAFO.

Se realizó un análisis del estado actual de Manzanares El Real.

- Análisis Interno - **DEBILIDADES** y **FORTALEZAS**.
  - Análisis Externo - **AMENAZAS** y **OPORTUNIDADES**.
- 
- ▶ Se agruparon, ordenaron y priorizaron mediante votación las tres principales dentro de cada grupo (DEBILIDADES, FORTALEZAS, AMENAZAS y OPORTUNIDADES).
  - ▶ Recogimos el resto de ideas, tanto de la mesa principal como de las sub-mesas de trabajo.

## ANÁLISIS INTERNO

### 2º DEBILIDADES

Hacen referencia a nuestros puntos débiles o limitaciones; son elementos no comparativos y se pueden convertir en fortalezas.

- 1º Urbanismo (aparcamiento, malas infraestructuras, suciedad,...)
- 2º Falta de Actividades
- 3º No coordinación ni colaboración, Falta promoción

- Patrimonio no valorado
- Transporte
- Limpieza
- Cercanía a Madrid
- Actitud negativa del ayuntamiento
- No hay estrategia global hacia el turismo
- Turismo de un día
- Falta alojamiento
- Hostelería mala
- Viviendas y locales caros

### 4º FORTALEZAS

Hacen referencia a nuestros puntos fuertes internos: cualidades, ventajas, servicios o elementos diferenciales . Estos deben ser controlables por nosotros, si interviene negociación con tercero, es una oportunidad.

- 1º Patrimonio Natural
- 2º Proximidad a Madrid
- 3º Patrimonio Cultural

- Emprendedores
- Destino turístico
- Tendencia por el deporte de aventura

## ANÁLISIS EXTERNO

### 3º AMENAZAS

Hacen referencia a factores externos que no dependen de nuestras decisiones y que influyen en el turismo.

- 1º Deterioro Medio Ambiente
- 2º Masificación
- 3º Legislación

- Intrusismo laboral
- Otros municipios
- Baja calidad, visitante verano
- Poco conocimiento de la zona a nivel internacional
- Intrusismo laboral.
- Tren a otros municipios

### 1º OPORTUNIDADES

Hacen referencia a situaciones o eventos externos que podemos aprovechar y convertirlos en fortalezas.

- 1º Recursos Naturales
- 2º Turismo de Calidad e Internacional
- 3º Financiación Externa

- Transporte
- Carril bici
- Sitio donde los empresarios pueden ofrecer sus productos y actividades
- Embalse navegable
- Pagina Web más moderna
- Comunidad de Madrid
- Actividades deportivas de más de un día
- Aeropuerto Internacional

# DESARROLLO DE LAS JORNADAS **EcoTULLER**

## JORNADA 2ª - ESTABLECER OBJETIVOS Y SEGMENTAR MERCADO. REFLEXIÓN

- ▶ En esta jornada se segmentó el tipo de turismo al que nos queremos dirigir.
  
- ▶ Se estableció un debate por mesa para reflexionar sobre la contestación a las siguientes preguntas:
  - ❖ ¿Estas oportunidades le interesan a este público?
  - ❖ ¿Estas fortalezas despiertan el interés de este público?
  - ❖ ¿Estas debilidades pueden hacer que este público pierda interés?
  - ❖ ¿Estas amenazas evitan que este público venga?

1) 1  
2) 11  
3) 6

	INTERIOR EXTERIOR	EDAD	TIPO	GASTO	NOCLIO FAMILIAR AHIJOS JUBILADOS	DURACION
L-V ☒ ☁	I: 11 EN: 5 EI: 3	20-30: — 31-40: 7 41-54: 6 +55: 6	CULTURA: 2 NATURAL: 4 COMPRADO: 2 GASTRONOMIA: 2 DEPORTIVO: 1	20€ 1 40€ 10 60€ 4 80€ 2 +80€ 2	N.F. 11 A 7 J 1	1/2d — 1d — 2d+ —
S-D ☒ ☁	I: — EN: 16 EI: 3	20-30: — 31-54: 8 +55: 4	CULTURA: 5 NATURAL: 9 GASTRONOMIA: 1 DEPORTIVO: 2	20€ 9 40€ 8 60€ 1 80€ 1 +80€ 1	N.F. 12 A 6 J 1	1/2d — 1d 10 2d+ 9
L-V ☒ ☀	I: 7 EN: 5 EI: 6	20-30: — 31-54: 13 +55: 5	CULTURA: 1 NATURAL: 2 COMPRADO: 2 GASTRONOMIA: 2 DEPORTIVO: —	20€ 7 40€ 7 60€ 9 80€ 4 +80€ 4	N.F. 11 A 3 J 4	1/2d — 1d 6 2d+ 13
S-D ☒ ☀	I: — EN: 13 EI: 5	20-30: — 31-54: 8 +55: —	CULTURA: 4 NATURAL: 11 GASTRONOMIA: 1 DEPORTIVO: 1	20€ 3 40€ 11 60€ 3 80€ 1 +80€ 1	N.F. 11 A 7 J —	1/2d — 1d 2 2d+ 16
PUENTES y FESTIVOS ☀	I: — EN: 4 EI: 3	20-30: — 31-40: 16 41-54: — +55: 1	CULTURA: 5 NATURAL: 9 GASTRONOMIA: 1 DEPORTIVO: —	20€ 2 40€ 8 60€ 2 80€ 2 +80€ 5	N.F. 11 A 5 J —	1/2d — 1d 2 2d+ 16
		$\frac{16}{5} + \frac{16}{11} + \frac{16}{13}$ $\frac{16}{5} + \frac{16}{11} + \frac{16}{13}$	$\frac{16}{5} + \frac{16}{11} + \frac{16}{13}$ $\frac{16}{5} + \frac{16}{11} + \frac{16}{13}$			

## SEGMENTACIÓN ACORDADA

### ▶ SEGMENTO SÁBADOS Y DOMINGOS:

- ❖ Turismo externo nacional.
- ❖ 31/54 años.
- ❖ Turismo en Familia.
- ❖ Turismo basado en la naturaleza.

### ▶ SEGMENTO DE LUNES A VIERNES:

- ❖ Público Interno.
- ❖ 31/54 años.
- ❖ Actividades en Familia.
- ❖ Actividades basadas en COMPRAS y NATURALEZA.

### ▶ SEGMENTO PUENTES Y FESTIVOS:

- ❖ Turismo externo nacional.
- ❖ 31/54 años.
- ❖ Turismo en Familia.
- ❖ Turismo basado en la naturaleza CON PERNOCTA.



# DESARROLLO DE LAS JORNADAS **EcoTULLER**

## JORNADA 3ª - OBTENER INICIATIVAS PUBLICAS Y PRIVADAS.

- ▶ Mediante lluvia de ideas se propusieron iniciativas basadas en el DAFO y dirigidas al público objetivo de cada sección.
- ▶ Estas iniciativas se agruparon y ordenaron por orden de prioridad mediante votación en las diferentes sub-mesas.
- ▶ Se llevaros las 3 primeras de cada mesa para cada cuadrante del DAFO y se votaron a nivel general.

## JORNADA 4ª - ORDENAR INICIATIVAS - ESTABLECER COMITÉ SEGUIMIENTO.