

OBLIGACIONES Y COMPROMISOS PARA LOS SOCIOS DE GALICIA DESTINO SOSTIBLE

Los empresarios que voluntariamente quieran adherirse al Club de producto deberán al menos:

- Cumplir los requisitos en alguno de estos dos escenarios:
 - Cumplir los requisitos habilitantes del bloque de sostenibilidad y del bloque de otros requisitos.
 - Cumplir los requisitos del bloque de sostenibilidad y del bloque de otros requisitos marcados como obligatorios y el 25% de los valorables.
- Estar dispuestos a acometer, de forma progresiva, medidas que redunden en mejorar la oferta y hacer más sostenible su negocio, procurando resultados que incidan en la sostenibilidad del modelo turístico y en la calidad de los servicios ofertados a través del Club.
- Estar dispuestos a formarse para conocer en profundidad las características del Club de Producto y cómo contarlo a sus clientes, independientemente del tipo de negocio que regenten (restaurante, alojamiento, agencia de viaje...).
- Facilitar de forma sistemática información básica de las reservas y visitas de turistas que se consiguen gracias al Club de Producto.
- Participar en la financiación del Club mediante las cuotas o procedimientos que se establezcan.
- Mostrar el distintivo del Club de Producto Turístico Sostenible "Galicia destino sostenible" y comunicar adecuadamente su significado, interna y externamente.
- Trabajar en red con el resto de empresarios y entidades que componen el Club.
- Estar dispuestos a ser auditados durante el proceso de adhesión o con posterioridad, por personal designado por el Club de Producto.
- Firmar una declaración responsable vinculante de cumplimiento de los requisitos descritos en los puntos anteriores.

La pertenencia al Club **no supone que los empresarios renuncien** a productos turísticos que ya estén funcionando, sobre todo si éstos están muy consolidados y son rentables desde el punto de vista socioeconómico. En cualquier caso, la participación en el Club supone una apuesta por un **modelo de turismo diferente** que puede llegar a ser transferible y con un alto efecto demostrativo y sensibilizador para otras empresas inmersas en otras estrategias de desarrollo turístico.

La pertenencia al Club **no supone exclusividad**, es decir, que cada empresario podrá desarrollar sus propias estrategias para participar en otros Clubes o vender su oferta por otros medios, además de los que el Club le pueda facilitar.

Estos requisitos y compromisos deben **mantenerse durante todo el tiempo en el que se pertenezca al Club de Producto**. El **no cumplimiento** de estos implicará la **expulsión del Club**.