

Financiamiento Sostenible para las Áreas Protegidas:

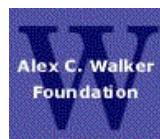
TARIFAS DE ENTRADA TURÍSTICA

en la Reserva Eduardo Avaroa, Bolivia



2004

En colaboración con:



Agradecimientos

El autor desea expresar su agradecimiento al personal de SERNAP de La Paz y Uyuni, especialmente Julio Maldonado, Director; Juan Rene Alcoba, Consejero de Turismo; y Álvaro Báez, Director de La Reserva Eduardo Avaroa. 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.

El presente informe fue posible gracias al generoso apoyo de la Fundación Alex C. Walker. Esta publicación fue posible, en parte, gracias al apoyo brindado por la Oficina LAC/RSD/EHR, Central para Latinoamérica y el Caribe, Agencia de los Estados Unidos de Norteamérica para el Desarrollo Internacional, bajo los términos de la donación No. EDG-A-00-01-00023-00. Las opiniones aquí vertidas son propiedad de los autores y no reflejan necesariamente la opinión de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.

Autor: Andy Drumm

Fotografía de portada: Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa, Bolivia © Omar Rocha

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
	Metodología.....	4
	Observaciones.....	5
III.	RESULTADOS.....	6
	1) Niveles de tarifas y estructura.....	6
	2) Recaudación de tarifas y administración de ingresos.....	15
	3) Percepciones de actores clave.....	18
IV.	RECOMENDACIONES PARA TARIFAS BASADAS EN TURISMO EN LA RESERVA EDUARDO AVAROA.....	21
	1) El sistema de cobro de la REA.....	21
	2) Otros mecanismos generadores de ingresos basados en el turismo.....	24
	3) Recomendaciones a todo el sistema.....	25
	4) Próximos pasos.....	25
V.	REFERENCIAS.....	27
VI.	APÉNDICES.....	28
	Apéndice 1: Mapa e Ubicacion de La Reserva.....	28
	Apéndice 2: Taller de Consulta con los Operadores Turísticos de Uyuni.....	29
	Apéndice 3: Participantes en los Talleres de Consulta.....	31
	Apéndice 4: Evaluacion de Amenazas: Resultados del Proceso de Planificacion de Conservacion en Sitios para la Reserva Eduardo Avaroa.....	34
	Apéndice 5: Ejemplos de Tarifas Aplicadas en Otras Paises.....	35
	Apéndice 6: Formulario Registro de Visitantes.....	36
	Apéndice 7: Nómina de Agencias.....	37
	Apéndice 8: Encuesta de Evaluacion para las Comunidades Locales.....	39
	Apéndice 9: Ejemplo del Formo de la Encuesta Valuacion Contingente.....	40

I. RESUMEN EJECUTIVO

La Reserva Eduardo Avaroa recién completó un programa piloto de tarifas de entrada de cuatro años. Este informe evalúa este experimento y hace recomendaciones para modificaciones que fortalecería el sistema y para su ampliación a todo el Sistema Boliviano de Áreas Protegidas.

La Reserva Eduardo Avaroa (REA) es el área protegida más visitada del sistema boliviano, con más de 40.000 visitantes extranjeros en 2003. Este nivel de visitas representa tanto una amenaza significativa a la biodiversidad como una oportunidad de generar ingresos muy necesarios para el manejo de la Reserva y el desarrollo sustentable de la comunidad local.

Esta evaluación buscó identificar estrategias de manejo que redujeran las amenazas y maximizaran la generación de ingresos para la conservación. Incluyó un examen de tres aspectos del programa piloto de tarifas de entrada:

- 1) Niveles de tarifas y estructura
- 2) Recaudación de tarifas y administración de ingresos
- 3) Percepciones de actores clave

Se realizaron estudios de sensibilidad al precio que muestran que se pueden cobrar tarifas de entrada considerablemente más altas sin causar un impacto significativo en el número de visitantes. El aumento podría ser mayor si se presta atención a tres asuntos básicos de manejo del turismo de manera inmediata: mantenimiento de los caminos, letrinas y calidad del hospedaje.

Con el fin de mejorar la seguridad, la recaudación de tarifas debe realizarse fuera de la Reserva y, en lo posible, debe ser delegada a los operadores turísticos. Durante el programa piloto se perdieron más de US\$100.000 para la conservación debido a que se mantuvo un nivel de tarifa fijo en Bolivianos en vez de cobrar la tarifa en dólares de Estados Unidos, como es la norma en otros países.

El ingreso generado debe destinarse principalmente a inversiones en el manejo del turismo en la REA y no debe sustituir la asignación de presupuesto mínimo de SERNAP, necesaria para garantizar la funcionalidad básica de la Reserva.

Todos los actores clave están de acuerdo que son necesarias o deseables tarifas más altas a fin de facilitar las mejoras en el manejo del turismo de la Reserva. El sistema básico se debe aplicar después de realizar evaluaciones breves, en cada una de otras cinco áreas protegidas bolivianas, comenzando con Amboró y Madidi.

Se deben introducir mecanismos adicionales basados en el turismo, que incluyan concesiones, donaciones y tarifas anuales por licencias a operadores turísticos, al mismo tiempo que el nuevo régimen de tarifas de entrada en octubre de 2004.

Se estima que la implementación de estas recomendaciones resultará en ingresos de un millón de dólares para el sistema de áreas protegidas en 2005. Aproximado US\$800.000 para la Reserva Eduardo Avaroa, comparado con US\$160.000 en 2003, así como aproximadamente US\$200.000 en nuevos ingresos para las otras áreas protegidas participantes.

II. INTRODUCCIÓN

Las visitas a las áreas protegidas naturales está aumentando rápidamente en todo el mundo y Bolivia no es ninguna excepción. Por consiguiente, esta corriente de turismo creciente ha sobrepasado la capacidad de las áreas protegidas para mantenerse dentro de niveles sustentables, por lo que se identifica al turismo cada vez más como una amenaza a la biodiversidad. Para evitar la pérdida de la valiosa biodiversidad causada por presiones relacionadas con el ecoturismo, y a fin de tener acceso a los beneficios que el turismo puede generar para las áreas protegidas, es esencial que tengan la suficiente capacidad en términos de infraestructura, personal y sistemas de administración en el lugar.

Como es el caso en muchos países en vías de desarrollo, el gobierno boliviano no ha podido financiar la inversión necesaria para instalar esta capacidad en la áreas que enfrentan estas presiones por las visitas. Sin embargo, a diferencia de otros países, Bolivia no ha implementado aún un sistema completo de mecanismos de generación de ingresos con base en el turismo que por lo menos cubra los costos que estas visitas causan a las áreas protegidas. Por consiguiente, el Servicio Nacional de Áreas Protegidas (SERNAP) se está privando de una fuente de ingresos significativa, que podría contribuir a las tan necesitadas inversiones que darían como resultado:

- Mejor capacidad de administración de AP
- Reducción de las amenazas a la biodiversidad
- Mejor calidad en cuanto a la experiencia de los visitantes
- Mayor inversión en oportunidades de desarrollo sostenible para las comunidades locales.
- Un perfil nacional e internacional más elevado de las AP
- Mayores oportunidades de empleo para los habitantes locales
- Función mejorada de la educación ambiental

El proceso de Planificación para las Áreas de Conservación realizado para la Reserva Eduardo Avaroa (REA) en 2002 identificó al turismo como una amenaza crítica a la conservación (ver Tabla 1 en el anexo).

Las respuestas a una encuesta llevada a cabo en las áreas protegidas a principios de los 1990 sugirieron que alrededor de la mitad de todas las áreas protegidas del mundo cobraban tarifas de entrada en ese momento (Giongo, Bosco-Nizeye y Wallace 1994) y es muy probable que esta porción haya crecido en los años siguientes (Lindberg y Halpenny 2002). Reconociendo la necesidad urgente de fondos para hacer frente a estas amenazas relacionadas con el turismo, y dado que la REA es el área protegida más visitada de Bolivia, se introdujo un sistema de cobro piloto a la Reserva en setiembre de 1999. Este sistema piloto fue introducido en virtud de la Resolución Administrativa del Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificación No. 039/99 de fecha 23 de agosto de 1999, la cual se basó en las recomendaciones del documento: “Planificación Estratégica del Sistema de Cobro para la Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa”, Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificación, SERNAP 1999.

Cuando se introdujo el sistema de cobro en 1999, este documento estimaba el crecimiento de visitantes en los próximos diez años en un 12% anual. Pero en realidad, ¡la REA ha alcanzado los niveles estimados para el año 2008 en el año 2003! Claramente, el establecimiento de una capacidad

de administración turística adecuada en la Reserva es mucho más urgente ahora que cuando empezó el piloto.

Se había anticipado que este sistema piloto de cobro generaría experiencias y lecciones que facilitarían su aplicación en otras áreas protegidas dentro del sistema boliviano (SNAP).

Este informe presenta una evaluación de este sistema de cobro piloto y realiza recomendaciones para la consolidación de lecciones aprendidas en un nuevo sistema para el sitio. Como surgen implicaciones para el sistema de áreas protegidas en su totalidad, también se presentan recomendaciones para un sistema de cobro a nivel de todo SNAP.

Metodología

La metodología básica para establecer los términos de referencia para este estudio se resume en un documento preparado por SERNAP y acordado con TNC (SERNAP 2000). Esto divide el proceso en tres partes:

- 1) Niveles de tarifa y estructura
- 2) Recaudación de tarifas y administración de ingresos
- 3) Percepciones de actores clave

1) Niveles de tarifa y estructura

Se estableció una tarifa única de Bs. 30 para la entrada a la REA para todos los visitantes mediante la Resolución 039/99. Con la finalidad de evaluar la aceptación de esta tarifa y evaluar con mayor precisión el mercado potencial, TNC contrató un pequeño equipo de encuestadores encargados de la implementación de encuestas como parte de un estudio de sensibilidad al precio, utilizando análisis de valuación contingente y de comportamiento contingente. Ochenta visitantes fueron entrevistados en la encuesta piloto efectuada en abril de 2002. Posteriormente se hicieron algunos ajustes o cambios a los cuestionarios. Un total de más de 400 visitantes fueron entrevistados en la encuesta principal. Las entrevistas fueron llevadas a cabo en la REA y en Uyuni y San Pedro de Atacama, puntos principales de entrada y salida de la Reserva. Las encuestas fueron diseñadas en colaboración con el Dr. Kreg Lindberg, antes de la Universidad de Colorado, quien también se hizo cargo del análisis estadístico de los resultados. Los resultados se presentan en forma de gráfico más adelante.

Además, se analizaron varias estructuras de tarifas en otras áreas protegidas de América Latina para poder comparar e indicar cómo el programa piloto de la REA podía ser modificado para rendir sus máximos beneficios.

2) Recaudación de tarifas y administración de ingresos

Se realizaron consultas con el equipo de SERNAP ubicado en La Paz, Uyuni y en la propia Reserva, para describir y evaluar cómo se implementa y administra el sistema de cobro.

3) Percepciones de los actores clave

Además de las consultas realizadas al personal de SERNAP, se llevó a cabo una reunión con representantes de Quetena Grande y Quetena Chico y también se preparó un cuestionario escrito para solicitar más respuestas de los líderes de las comunidades. De igual manera, se realizaron consultas con los operadores de turismo y con los representantes de las asociaciones hoteleras. En

agosto de 2003 se llevó a cabo un taller para presentar los resultados de los estudios de valuación y comportamiento contingentes y se recolectaron las impresiones de los operadores de turismo. Participaron 26 operadores de turismo basados en Uyuni.

Observaciones

El diseño del sistema piloto se basó en el informe preparado por LT & T Consultores (1999) que fue solicitado por SERNAP con apoyo de TNC y USAID y en el Plan de Ordenamiento Turístico Mínimo, Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa (SERNAP 1999). El marco legal fue establecido mediante la Resolución Administrativa No. 039/99 de fecha 23 de agosto de 1999.

El programa piloto fue diseñado inicialmente para un lapso de varios meses mientras se continuaban realizando más investigaciones. En la realidad, tuvo una duración de cuatro años. Sin embargo, es importante observar que el equipo de SERNAP – REA hizo un excelente trabajo en establecer la tarifa como una norma aceptada por los visitantes y la industria turística y en evaluar y mejorar constantemente la eficiencia de la administración de este sistema de cobro.

III. RESULTADOS

1) Niveles de tarifas y estructura

Objetivos de las tarifas

Existen varios objetivos, incluyendo:

- *Recuperación de costos*, que incluyen la generación de ingresos suficientes para cubrir parte o todos los costos de financiamiento del turismo (por ej. construcción y mantenimiento de un centro de visitantes, señalización, monitoreo de impactos).
- *Generación de “utilidades”*, con los excedentes de ingresos, luego de cubrir los costos, destinados a financiar actividades tradicionales de conservación (en el destino o en otros sitios).
- *Generación de oportunidades para los negocios locales*, destinando las tarifas para mejorar el sitio o la calidad de la experiencia.
- *Provisión de las mayores oportunidades para aprendizaje y apreciación* de los recursos naturales, que puede incluir tarifas bajas para visitantes nacionales.
- *Manejo de visitantes*, para reducir congestión y/o daños ambientales, que podría incluir tarifas lo suficientemente altas para influir en el comportamiento de los visitantes.

Con estos objetivos en mente, se deben determinar los niveles de las tarifas evaluando los tres criterios siguientes:

1. El valor justo de mercado
2. Niveles de tarifa comparables en otras áreas protegidas
3. El costo real del área protegida de proporcionar oportunidades de turismo de calidad.

1.1) El valor justo del mercado

Se realizaron encuestas a los visitantes con el propósito de determinar el valor justo del mercado. Antes de presentar el análisis de los resultados, es útil cuantificar las cifras de visitantes y los montos logrados en el SISCO hasta ahora:

a) Nivel de visitantes

El número de visitantes en la REA aumentó continuamente desde que se inició el registro. Parte del aumento es probablemente producto de la mejora en el control realizado por el personal de la Reserva en los últimos años. Sin embargo, se espera que el flujo de visitantes siga creciendo en los próximos años. Además de la alta calidad de los recursos naturales de la Reserva, está ubicada en la principal ruta terrestre que une el sur de Bolivia con el norte de Chile. Se espera que con el desarrollo de las instalaciones y la implementación de mejoras en la capacidad de manejo del turismo, la calidad de la experiencia de los visitantes aumente. Esto llevará a elevar el perfil de la Reserva y a la

apertura del mercado más allá del perfil de mercado dominante actual y al incremento de la demanda.

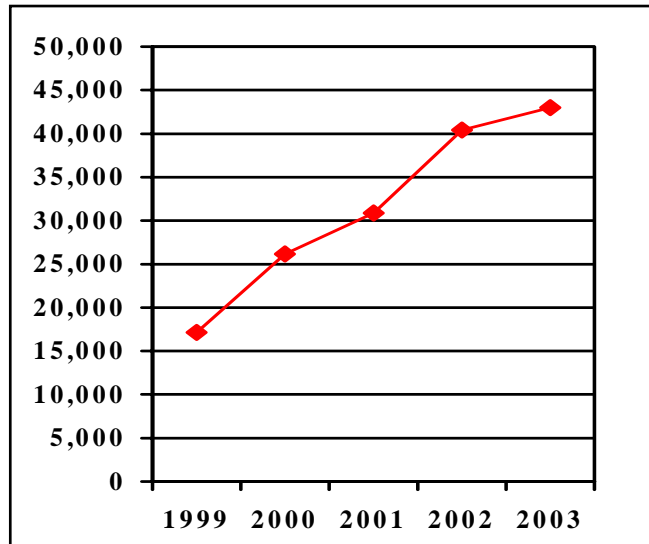


Figura 1. Flujo de visitantes a la Reserva Eduardo Avaroa 1999-2003*
* Fuente: SERNAP; los datos de 2003 fueron estimados en agosto de 2003

b) Ingresos del programa piloto de tarifas

En la etapa piloto, se estableció la tarifa de entrada a la REA en Bs. 30 por persona, que en ese tiempo equivalía a US\$ 5. La figura 2 muestra los ingresos reales convertidos a dólares. A pesar que el número de visitantes aumentó significativamente, el crecimiento de los ingresos ha sido más modesto y en realidad han empezado a caer. Esto se debe a que mientras que la tarifa permaneció constante en Bs. 30, el valor en dólares se depreció.

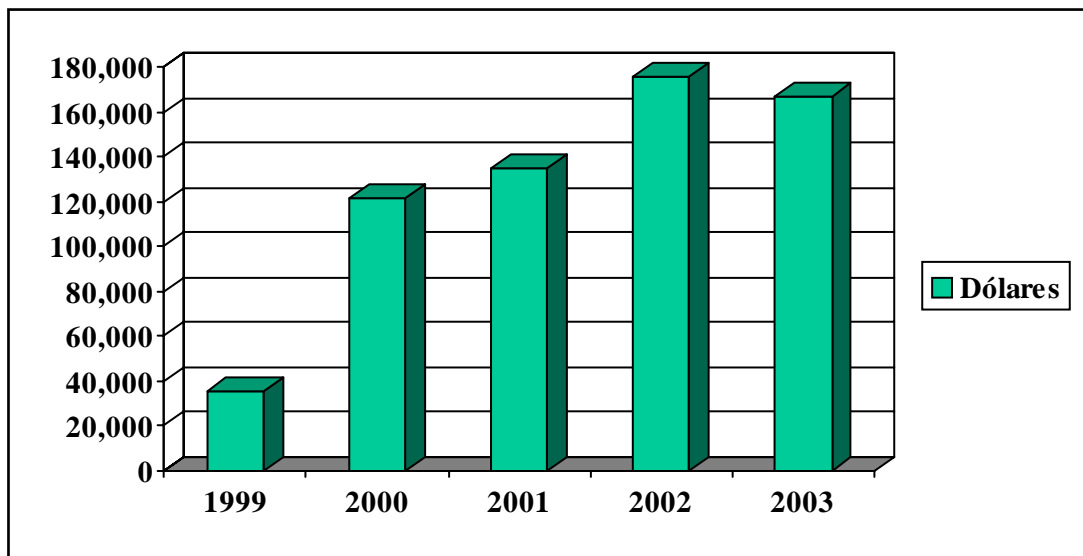


Figura 2. Ingresos actuales generados en la etapa piloto

c) Perfil del visitante

Las encuestas a los visitantes también generaron información demográfica, ayudando a establecer un perfil de los visitantes a la REA. A continuación se presentan estos resultados. El mercado europeo, particularmente el británico, es por lejos el principal mercado, con presencia importante del mercado israelí temporalmente. En la actualidad, Norteamérica no es un mercado importante (figura 3). Aunque todos los grupos de edades están representados, la gran mayoría de los visitantes están en el grupo de 18 a 29 años, e incluye estudiantes universitarios y estudiantes recientemente graduados (figura 4). Los niveles de ingreso están más dispersos en los diferentes rangos; sin embargo, casi la mitad gana menos de US\$ 20.000 anualmente. Es interesante notar que el otro 50% gana salarios promedio o más altos.

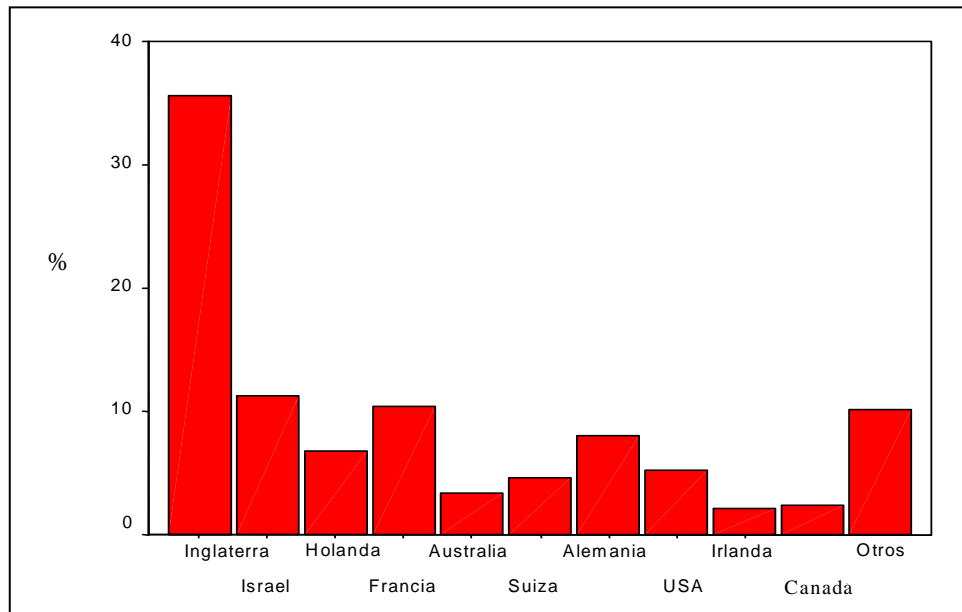


Figura 3. Países de origen de los visitantes a la Reserva Eduardo Avaroa (2003)

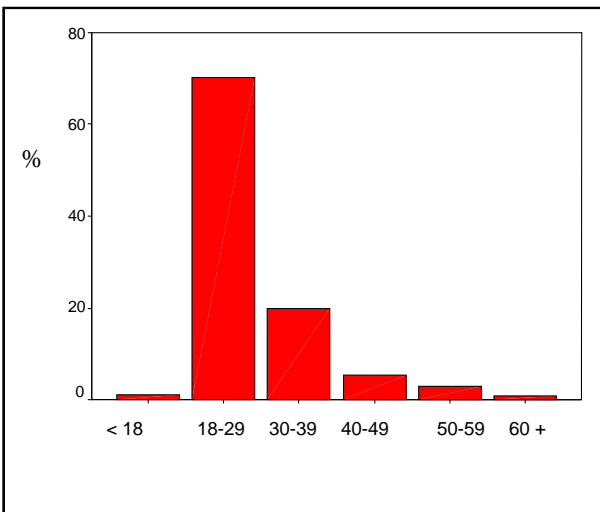


Figura 4. Grupo de edades de los visitantes

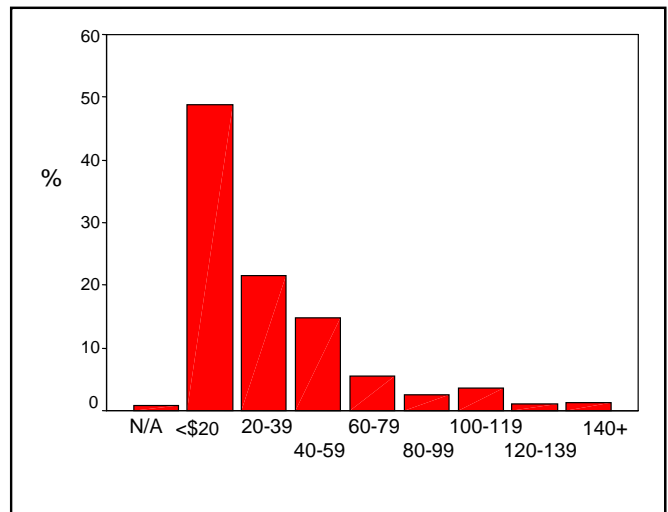


Figura 5. Ingresos anuales de los visitantes (\$1,000 USD)

Hay una distribución 50 – 50 en el género de los visitantes (figura 6). El nivel de educación de los visitantes a la Reserva es bastante alto, siendo muchos de ellos graduados o post graduados.

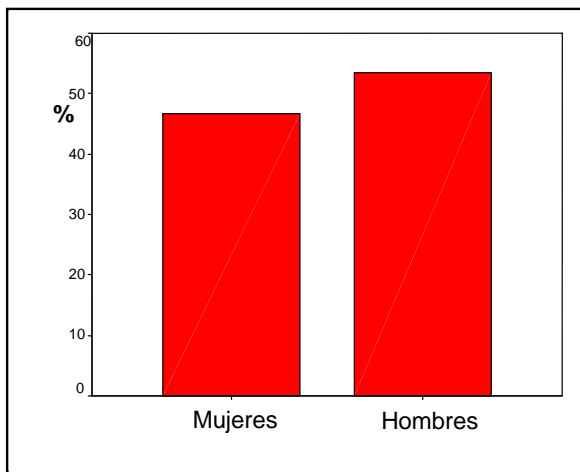


Figura 6. Género de los visitantes

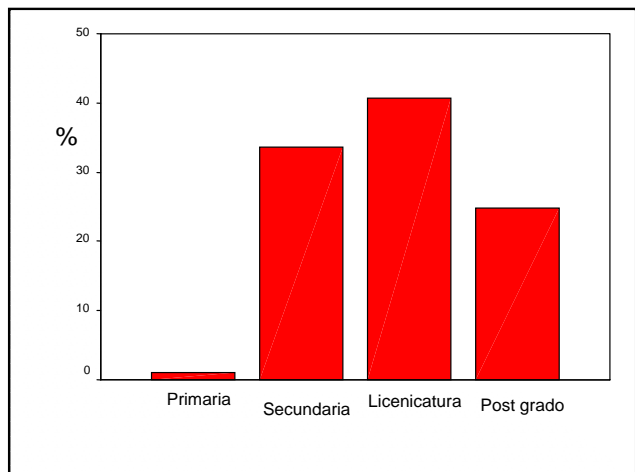


Figura 7. Nivel de educación de los visitantes

Por lo tanto, el perfil de los visitantes de la REA puede describirse como enteramente internacional, principalmente joven, europeo, interesado en la aventura. Muchos tienen ingresos bajos correspondiente a su juventud, aunque muchos tienen alto nivel de educación y tienen potencial de altos niveles de ingreso. Esto se refleja en los niveles de ingreso altos de un segmento significativo de visitantes. Si bien el conjunto de los visitantes puede ser descrito como “mochileros”, en realidad, la diversidad muy limitada de oportunidades de turismo y la modalidad de excursiones única tienden a poner a todos en la misma categoría. En realidad, es posible distinguir a los profesionales jóvenes en viajes de aventura, con alta capacidad de gasto de los “mochileros” con presupuestos bajos. Los primeros podrían gastar más si existieran excursiones y servicios de alojamiento de mejor calidad.

Además, un mejor nivel de calidad en las excursiones y en el alojamiento podría atraer más visitantes de los Estados Unidos, que en este momento están muy mal representados.

d) Valoración contingente

La figura 8 presenta los resultados de las preguntas de valoración contingente (CV) realizadas en la versión de CV de la encuesta, que utilizó el formato de selección dicotómica (sí/no). Casi todos los encuestados estarían dispuestos a pagar US\$ 5 adicionales. Se les preguntó a un número igual de visitantes sobre un incremento específico en la tarifa, representado en el eje horizontal. El eje vertical muestra el porcentaje de los encuestados que respondió que visitaría de todas formas la REA si la tarifa de ingreso incrementara por US\$ x.

Como se esperaba, el porcentaje que continuaría visitando la REA decrece a medida que la tarifa de ingreso aumenta. Sin embargo, la tarifa debería ser incrementada por más de US\$ 30 antes que el nivel de visitas se reduzca a la mitad. Esto es destacable considerando los modestos niveles de ingresos de la mitad de la muestra.

Más del 95% estaba dispuesto a pagar US\$ 5 dólares más que la tarifa actual de Bs. 30 (teóricamente US\$ 5). En otras palabras, todos pagarían US\$ 10 de tarifa de ingreso, 80% pagaría una tarifa de US\$ US\$15 y la mayoría pagaría tarifas de US\$ 25 o US\$ 35.

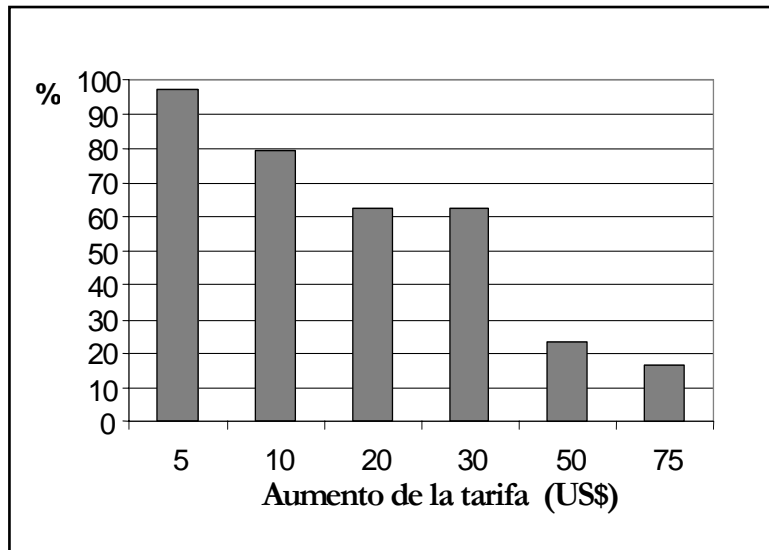


Figura 8. Selección dicotoma CV: respuesta a incrementos en la tarifa

A un número similar de visitantes se les planteó una pregunta abierta. En lugar de responder si visitarían de todas formas la Reserva ante un incremento específico de la tarifa, se pidió a los encuestados que señalen el aumento máximo en la tarifa que estarían dispuestos a pagar para seguir visitando la REA. En este caso, ellos proporcionaron sus propias cifras en lugar de responder a los montos planteados en la versión de elección dicotoma. El 90% señaló que estarían dispuestos a pagar US\$ 5 más que la tarifa actual (un total de US\$ 10) y el 60% señaló que estarían dispuestos a pagar US\$ 15 como tarifa de ingreso.

Los resultados de la pregunta abierta de valoración contingente son comparados luego con los resultados de la versión de elección dicotoma. Esta comparación se presenta en la figura 9. El porcentaje de la pregunta abierta es el porcentaje acumulado tomando la disponibilidad a pagar (DAP) máxima de por lo menos una tarifa tan alta como la indicada; por ejemplo, el 10,7% (11%) de los encuestados señalaron una disponibilidad a pagar máxima de US\$ 4 o menos, por lo tanto el 89% tienen una DAP de US\$ 5 o más.

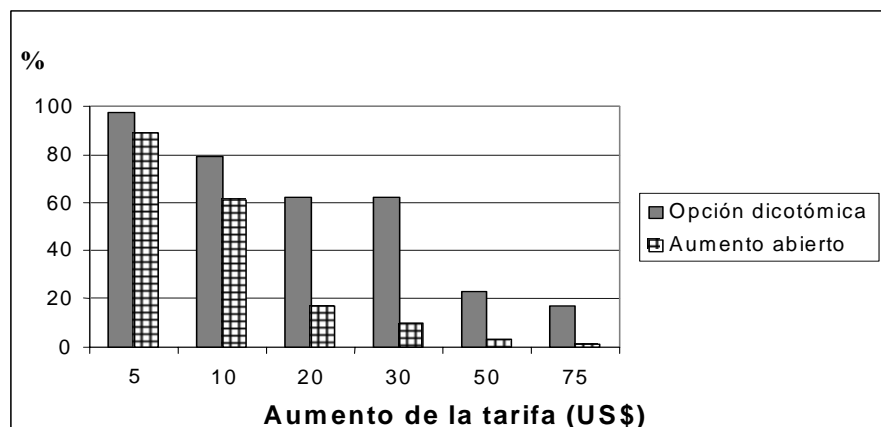


Figura 9. Elección dicotoma y aumento abierto de la tarifa

El gráfico ilustra cómo los resultados de los dos métodos de DAP pueden diferenciarse uno del otro. Es posible que los entrevistados sobreestimaran su DAP en el formato de elección dicótoma (por ej. diciendo sí) pero también es posible que los encuestados subestimaran su DAP en el formato de pregunta abierta (por ej. ellos en realidad estarían dispuestos a pagar más de lo que señalaron).

e) Comportamiento contingente

El método de comportamiento contingente (CB) plantea otra forma de aproximación para estimar la actitud de los visitantes ante las tarifas, considerando cómo los visitantes modificarían su itinerario en respuesta a un aumento dado de la tarifa. En este caso – manteniendo el mismo itinerario, cambiando el itinerario para pasar menos tiempo en la Reserva y cancelando la visita a la REA. En la figura 10 se muestran los resultados básicos de la CB. Son de alguna forma similares a los resultados de la versión de elección dicótoma de la CV comentada anteriormente, aunque el porcentaje de los que mantendrían el mismo itinerario continúa siendo bastante alto aún en las tarifas más altas.

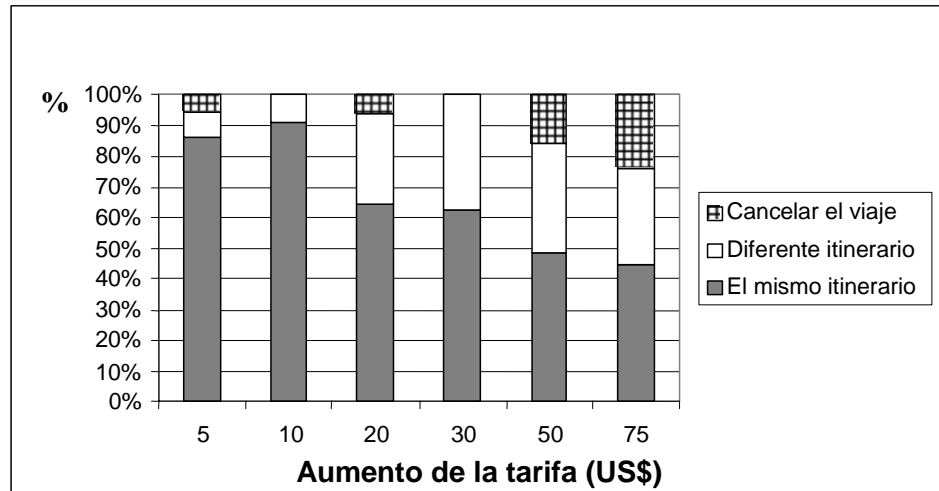


Figura 10. Respuesta del comportamiento ante aumentos en la tarifa

El siguiente es un análisis detallado de los resultados de la CB.

Se calcula la elasticidad multiplicando el coeficiente por el precio. A los actuales US\$ 5, la elasticidad del precio es $5 * -0,12 = -0,060$. En otras palabras, un incremento del 10% en el precio puede generar un 0,6% de reducción de los visitantes.

El efecto de la tarifa en el número de días de visita a la REA es calculado como $e^{(\alpha+\beta X)}$ donde e es la base de los logaritmos naturales y $\alpha+\beta X$ representa la constante y el coeficiente de la tarifa. Esto se presenta gráficamente en la figura 11. Es importante notar que se presenta la tarifa total (incluyendo la tarifa actual de US\$ 5), mientras que los resultados previos (CV + CB) se presentaron para un incremento de la tarifa (excluyendo los US\$ 5 actuales). Este gráfico es similar al del resultado de la CB anterior, pero el modelo “suaviza” la línea y se incorpora el efecto de los cambios de itinerario (un cambio de itinerario representa menos tiempo en la REA, pero no una cancelación de la visita).

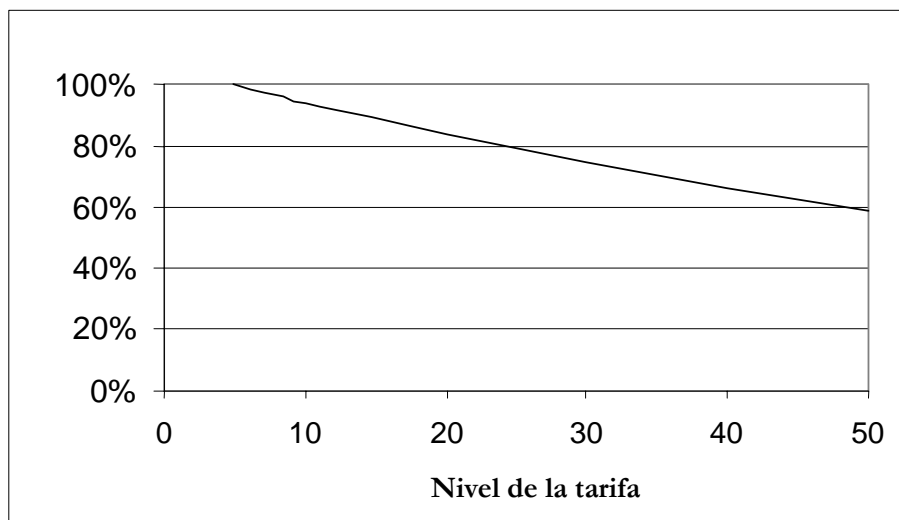


Figura 11. Impactos esperados en los niveles de visitantes en respuesta a alternativas de tarifa

Tabla 1: Proyección teórica de los niveles de visitas e ingresos generados por los diferentes niveles de visitas

NIVELES DE VISITAS	INGRESOS GENERADOS
50,000 (100%)	@ BS.30 = \$214,000
50,000 (100%)	@ \$5 = \$250,000
47,500 (95%)	@ \$10 = \$475,000
45,000 (90%)	@ \$15 = \$675,000
41,000 (82%)	@ \$20 = \$820,000
29,500 (59%)	@ \$50 = \$1,475,000

El monitoreo de las respuestas *reales* a los cambios de tarifas establecidas por la REA permitirá evaluar cuál de los modelos estima/refleja mejor el comportamiento de respuesta. Mientras tanto, podemos comparar los resultados de los modelos para tendencias generales y conclusiones. Por ejemplo, todos nos dicen que la respuesta a un aumento del US\$ 5 será modesta.

1.2) Niveles de tarifa y estructuras comparables en otras áreas protegidas

En la mayor parte de las áreas protegidas en el mundo hay una estructura de tarifas diferenciadas, con tarifas más bajas para visitantes nacionales que para los extranjeros. Esta diferencia reconoce que:

- Los visitantes nacionales ya pagan impuestos, que en una parte se destinan a los sistemas de parques, mientras que los extranjeros no lo hacen.
- La baja capacidad económica de los visitantes nacionales en comparación con los visitantes europeos y norteamericanos.
- Provee mayores oportunidades de acceso para que los visitantes nacionales puedan conocer y aprender de sus propias áreas protegidas.

Las tarifas de entrada pueden ser diferenciadas aún más para distinguir entre adultos y niños y posiblemente estudiantes.

Tabla 2. Algunos ejemplos de tarifas diferenciadas incluyen:

Área Protegida	Extranjeros	Nacionales
PN Galápagos	US\$100	US\$6
Amboseli (Kenya)	US\$27	US\$7 en moneda local
Cotopaxi (Ecuador)	US\$10	US\$2
Annapurna (Nepal)	US\$12	

Una comparación con otras áreas protegidas similares muestra que la tarifa actual de US\$ 5 es bastante baja.

Es importante reconocer que las tarifas por ingreso son sólo uno de una serie de mecanismos de generación de ingresos, que se aplican generalmente en las áreas protegidas en todo el mundo, incluyendo tarifas por uso, licencias, permisos, regalías, concesiones y donaciones. Debe considerarse la aplicación de todos estos mecanismos en la REA y en general en el SNAP.

1.3) El costo real del área protegida de proporcionar oportunidades de turismo

Como objetivo básico, el sistema de tarifas debe por lo menos recuperar los costos en los que incurre el SERNAP para proveer y mantener las oportunidades de turismo en sus reservas. El sistema actual no lo logra por tres razones:

1. En la actualidad, los ingresos están sustituyendo parcialmente parte de la asignación de presupuesto del SERNAP, liberando fondos que el SERNAP invierte en otras áreas. Por lo tanto, los ingresos SISCO no complementan la asignación de presupuesto básica sino que la sustituyen parcialmente;
2. Se generan recursos insuficientes (debido a que sólo existe un mecanismo y la tarifa es baja);
3. El costo de implementar un plan de manejo del turismo necesario no ha sido calculado adecuadamente ni presupuestado.

El punto 1 es abordado en la sección de recomendaciones más adelante. El punto 2 es tratado en la sección “Recaudación de tarifas y administración de ingresos”. El punto 3 es tratado en la siguiente sección.

Como un indicador de los costos que deberían ser cubiertos por las tarifas de turismo, se presentan varios de ellos a continuación:

- **Costos de la recaudación de tarifas**

Inevitablemente, hay costos en la recaudación de tarifas (costos de transacción) y en algunos casos estos costos harán que la recaudación de tarifas no sea viable económicamente. Por ejemplo, algunas áreas recreativas tienen muchas entradas, pocos visitantes y/o costos de inversión en instalaciones para la recaudación altos (Loomis and Walsh 1997). Sin embargo, a menudo existen formas de reducir los costos de recaudación, por ejemplo, vendiendo boletos o pases por medio de empresas de turismo u otros negocios y usando un sistema de “honor”, con la aplicación de control en el sitio.

La información existente indica que los costos de recaudación del Servicio Nacional de Parques y Servicio Forestal de los Estados Unidos son el 20% de los ingresos por tarifas (Lindberg y Halpenny 1999).

- **Definición de las zonas de uso turístico y los sitios de visita en la Reserva**
- **Implementación de Límite Aceptable de Cambio, método de control de los impactos de los visitantes** (Trópico obtuvo algunos fondos para este trabajo)
- **Señalización**
Son necesarios postes de señales más claros y en mayor número (con mejores distancias a diversos puntos tanto cercanos como lejanos) en los cruces de caminos. Debe informarse que sólo pueden utilizarse los senderos (levemente) marcados.
- **Mantenimiento de caminos** (en coordinación con autoridades regionales)
Asegurarse que el camino principal recibe suficiente mantenimiento de manera regular para no convertirse en una tabla de lavar mortal que los conductores deben evitar por seguridad y comodidad.
- **Infraestructura nueva**
 - Los escondederos en las orillas de la Laguna Colorada y su mantenimiento. Esto detendrá el constante efecto de yo-yo que los vehículos que llegan tienen sobre los flamencos, forzándolos a moverse adentro y afuera de sus bebederos con cada nueva carga de turistas. La construcción de muros en forma de abanico saliendo a cada lado de estos edificios les permitirá a los autos detenerse y a las personas bajar sin ser vistas por las aves (éstas no tienen miedo del tránsito que pasa, sólo del que se detiene y deja bajar a la gente). Estos edificios tendrán un impacto en el paisaje, pero son necesarios. La clave es que se los ubique justo al borde del agua para que la gente pueda tener una mejor vista desde adentro que desde afuera. De otra manera, el problema seguirá existiendo.
 - Centro de visitantes en Quetena
 - Letrinas. Debe haber una serie de letrinas solares ubicadas estratégicamente a lo largo del circuito de excursión. Estas no deben estar ubicadas en o cerca de los puntos de interés, sino más bien escondidas en los lugares menos interesantes, que luego se convierten en paradas por derecho propio.
 - Destacar un mayor número de paradas y puntos de interés en la reserva con el fin de diversificar y alargar la excursión promedio. Al destacar más paradas, los operadores se benefician porque pueden ofrecer opciones más largas y menos apuradas y hacer más dinero recorriendo una distancia menor.
 - Campamentos de carpas. De menor impacto que las construcciones de adobe o bloque e igualmente cómodas.
- **Información interpretativa y guías para los visitantes**
- **Sistema anual de licencias a operadores turísticos**
- **Programa de certificación de guías naturalistas**

El costo de implementar estos componentes de un plan de manejo de turismo necesita ser determinado pero, en 1999, Trópico estimó que el costo anual de un plan de este tipo es de US\$ 105.000. Esto debe considerarse como un nivel de inversión mínimo en los siguientes cinco años a fin de establecer el nivel mínimo necesario de manejo de turismo para reducir las amenazas relacionadas con el turismo a niveles aceptables y aumentar la calidad de la experiencia de los visitantes y las oportunidades de generación de ingresos para los operadores turísticos, incluidas las comunidades locales.

2) Recaudación de tarifas y administración de ingresos

El personal administrativo del SERNAP en la REA ha logrado un éxito considerable en administrar el sistema de recaudación de tarifas a pesar de las condiciones dificultosas. Con gran habilidad y dedicación han logrado la colaboración de la industria turística y de los turistas para el funcionamiento adecuado del sistema. Con el tiempo han realizado además mejoras al modelo original para aumentar la eficiencia. Por lo tanto, han sido responsables de recaudar más de US\$ 150.000 al año para el SERNAP en los pasados cuatro años.

Este hecho es más destacable aún si se considera que este esfuerzo no ha representado ningún aumento tangible en el presupuesto de operaciones de la REA, sino que ha sido utilizado por el SERNAP a nivel nacional. Sin embargo, el flujo de ingresos actual no provee ningún incentivo tangible a nivel de la Reserva, lo que es necesario para maximizar la eficiencia en el largo plazo.

Además, el sistema de tarifas no está actualmente consagrado en ninguna norma oficial del gobierno. Frente a presiones de otros programas de SERNAP, municipalidades locales y otras instituciones, es imprescindible que se cree el marco legal apropiado lo antes posible para asegurar su futuro siguiendo las directrices recomendadas en este informe.

Recaudación de tarifas

Inicialmente, las tarifas se recaudaban en la oficina de Uyuni y a través de depósitos bancarios realizados por los turistas o los operadores turísticos y los guardaparques sólo controlaban en los puntos de ingreso que todos los turistas lleguen con sus boletos (SERNAP 1999b). Sin embargo, el sistema de depósito en el banco era complicado e inconsistente, lo que contribuyó a que un número importante de visitantes llegara a los puntos de control sin el boleto necesario para ingresar. Esto generó dificultades a los guardaparques que se vieron obligados a no permitir el ingreso y obligar a los turistas a que regresen el viaje de ocho horas hasta Uyuni, o permitir el ingreso sin que realicen el pago, o cobrar la tarifa sin los documentos de respaldo adecuados. Por consiguiente, el personal administrativo de la REA se vio forzado a crear alternativas más viables.

El sistema actual de recaudación incluye la producción de boletos numerados con tres partes, que son enviados en un sistema riguroso de control a los tres principales puestos de ingreso de turistas: Laguna Colorada, Sulor y Laguna Verde. Además, se mantiene un stock en la oficina de SERNAP en Uyuni y en la oficina nueva en Tupiza.

Varios “cobradores”, o contadores de campo, han sido contratados para manejar la recaudación de tarifas en los puestos de control. Periódicamente, un cobrador, acompañado por un guardaparque por seguridad, regresa con sumas de dinero considerables para depositar en Uyuni.

Ocasionalmente, algunos visitantes han solicitado información sobre el destino del dinero recaudado. La administración de la REA ha tomado algunas medidas para atender esta necesidad de información con una campaña de afiches.

Existe colaboración por parte de los operadores de turismo y de los turistas en el pago de las tarifas. Ahora es un requisito establecido y aceptado para visitar la REA.

El sistema actual presenta varios aspectos negativos:

- Riesgo considerable para el personal de campo de la REA y los ingresos del SERNAP, tanto en los puestos de control como en el traslado desde ellos hasta Uyuni.
- Altos costos administrativos en la recaudación de tarifas que podrían ser utilizados en otros aspectos del manejo de la Reserva.
- Guardaparques obligados a proveer seguridad a los cobradores.

Finalmente, el plan original (SERNAP 1999b) intentó vincular la recaudación de tarifas con estrategias de manejo de visitantes, mediante el requisito de una autorización escrita de la REA para ingresar. Esto no ha sido implementado. El manejo de visitantes es un aspecto clave del plan de manejo turístico que debe ser desarrollado de forma separada.

Implicaciones del tipo de moneda

La tarifa original fue establecida en Bs. 30 que era el equivalente de US\$ 5, pero la recaudación sólo se realiza en Bolivianos. Sin embargo, Bs. 30 se ha devaluado ahora a menos de US\$ 4, reduciendo en términos reales el valor de los recursos generados.

La figura 12 compara los recursos reales generados en el programa piloto en la primera columna con los ingresos potenciales si la tarifa se hubiera mantenido en US\$ 5.

Se han “perdido” recursos por un total de US\$ 103.137 en los 4 años del programa piloto.

Además de la pérdida neta del ingreso potencial, hay una pérdida de poder de compra al trabajar con Bolivianos en vez de dólares.

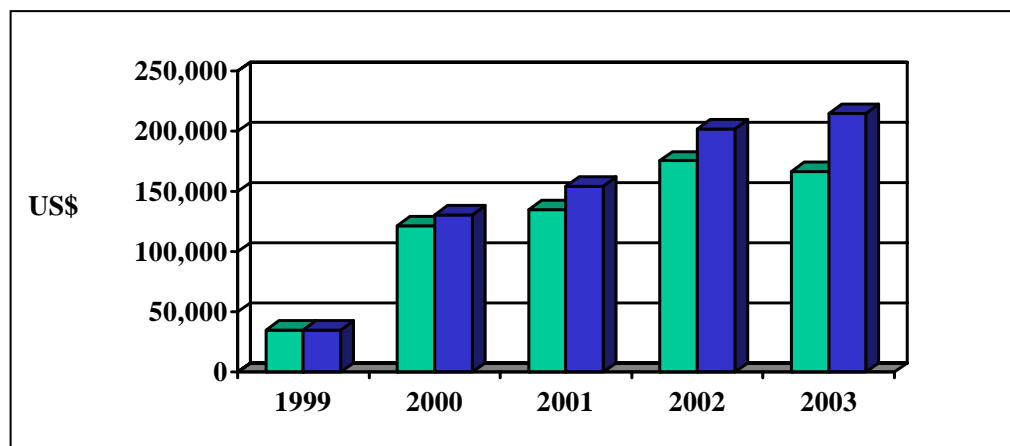


Figura 12. Ingresos actuales generados por el programa piloto de tarifas de entrada e ingresos potenciales si se hubiera cobrado la tarifa en US\$ en vez de Bolivianos

Administración de ingresos

Actualmente los ingresos de SISCO fluyen de la siguiente manera:

Visitante – Cobrador – Administración de la REA en Uyuni – Cuenta bancaria, 13% IVA deducido y presentado antes de efectuar el depósito en la cuenta receptora del Banco de Crédito – Banco Central – por medio de SIGMA (el sistema de contabilidad estatal) – Banco de Crédito (cuenta pagadora) – REA

Además se cuenta con los fondos provenientes de la asistencia internacional: Fuente de Financiamiento Externo. Esto no se relaciona con el sistema de tarifas por entrada.

Del lado de la “demanda”. La administración de la REA registra su requisito de presupuesto anual. La Unidad Central de SERNAP solicita la asignación de una cuota trimestral para la REA. Este presupuesto “ideal” se modifica luego de la siguiente manera:

- Se estima a grandes rasgos el presupuesto mínimo necesario para “proteger” el programa en base al número de guardaparques en un área protegida específica, por ej. 15 guardaparques = un presupuesto de US\$150.000;
- Se realiza la asignación en base a necesidades pasadas y a los fondos multilaterales (GEF) y bilaterales (BIAP – KfW, PASNAP Holanda, fondos de contrapartida – canjes de deuda por naturaleza KfW) disponibles.

Sin embargo, los ingresos SISCO no complementan realmente la asignación del presupuesto básico; más bien, en el sistema actual, se asigna el presupuesto básico, pero las asignaciones de la ayuda internacional a la REA se reducen según los ingresos de las tarifas. De esta manera, la REA se está volviendo en gran parte dependiente casi exclusivamente de los ingresos autogenerados. Evidentemente, esto hace que la REA sea muy vulnerable a las fluctuaciones del mercado turístico y puede llevar a alentar un nivel de visitas más alto que lo que puede ser manejado de manera sostenible a fin de aumentar los ingresos.

El gobierno boliviano contribuye aproximadamente el 2% del presupuesto de SERNAP (US\$137.000 pa). De allí, US\$100.000 va a sueldos en tres áreas, y el resto se utiliza para pagar el alquiler de la oficina de La Paz y parte de la cuenta de seguros.

Distribución

13% IVA – Ministerio de Finanzas

87% SERNAP Unidad Central – REA

De este 87%:

25% – Comunidades

75% – Operaciones de la REA

Sin embargo, alrededor del 25% de los ingresos está destinado a proyectos comunitarios con las comunidades Quetena. En realidad, parecería que se gasta menos que ese monto. Además, no hay un sistema establecido que asegure que estos gastos se invierten en programas compatibles con las metas de conservación de la Reserva.

Como consecuencia de este sistema de asignación, la REA no parece tener ningún beneficio tangible de la implementación del SISCO y no puede demostrarle al sector turístico y a los visitantes ningún beneficio a la Reserva del pago de la tarifa que se realiza. Por lo tanto, existe una situación perversa donde:

- Se están erosionando los valores de biodiversidad de la REA;
- El nivel de confianza en SERNAP y en el sistema de tarifas entre los operadores turísticos y los visitantes es bajo.

3) Percepciones de actores clave

Visitantes

En las 480 encuestas realizadas entre los visitantes está claro que REA tiene un importante valor como destino de ecoturismo, debido principalmente a sus grandes atracciones naturales como los paisajes, lagos, flamencos. Sin embargo, existieron un pequeño número de comentarios que fue realizado por un alto número de los encuestados.

- **Alta preocupación por falta de manejo de impactos del turismo**
- **Alta presencia de excremento humano**
- **Baja calidad de los guías**
- **Inseguridad en las operaciones turísticas**
- **Ausencia de información interpretativa**

La impresión más fuerte de la REA entre los visitantes es una apreciación de sus grandes valores naturales, combinada con una gran insatisfacción y preocupación por la calidad de las operaciones turísticas y de los impactos ambientales negativos de esas operaciones turísticas.

Operadores de turismo

En el taller realizado en setiembre de 2003 participaron 24 personas de 16 empresas operadoras de turismo, de un total de 60 empresas de Uyuni (20 de las cuales se establecieron en el último año). Otras 20 participaron en una consulta en diciembre de 2003. Hay actualmente 89 operadores registrados en Uyuni. Las percepciones principales recogidas en este taller y en entrevistas personales a otros operadores son:

- Existe un fuerte deseo de establecer un diálogo permanente con la Reserva
- El turismo está creciendo, así como el número de empresas operadoras
- Existía un fuerte interés por saber cómo se gastaba el ingreso generado por el SISCO
- Una fuerte percepción que no había beneficios visibles de los gastos realizados en la Reserva.

Comunidades locales

Las comunidades de Quetena Grande y Quetena Chico demostraron niveles variables de hostilidad hacia la administración de la Reserva. Mientras que se expresa satisfacción con los nuevos beneficios recibidos como resultado de la tarifa de ingreso, se expresa un deseo de obtener más. Se desarrolló una relación disfuncional y paternalista entre las comunidades y la REA. Las inconsistencias en el método empleado por la dirección de la REA exacerbó esta relación.

Los líderes de las comunidades tienen una comprensión muy limitada del negocio del turismo, pero han demostrado ser muy resueltos en el desarrollo de hospedaje cerca de Laguna Colorada. Este hospedaje es de muy baja calidad, de manera que genera beneficios económicos mínimos, a la vez que la imagen de la Reserva es afectada y la salud pública y seguridad se ven amenazadas por el diseño, operación y administración pobres.

Sin embargo, en una reunión con el Corregidor y Vicepresidente de Quetena Chico en diciembre de 2003, el autor obtuvo las respuestas positivas siguientes a una lista preparada de seis preguntas (ver Apéndice):

- El sistema de tarifas piloto resultó ser beneficioso para la comunidad
- Se recibieron los siguientes beneficios:
 - Una casa para la maestra de la escuela
 - Una plaza de deportes
 - Un centro médico de 2 habitaciones
 - Cofinanciamiento para el suministro eléctrico que se va a establecer (aproximadamente 12% del costo total)
 - Equipamiento y terminación para el albergue comunitario
 - Salario para un equipo de mantenimiento de caminos de 10 personas por períodos de 10 días
 - Diesel para un tractor para el mantenimiento de caminos
 - Folletos de propaganda para la operación turística comunitaria
- Deseo de apoyo futuro de la REA para:
 - Instalar una antena que les permita el acceso a teléfono celular e Internet, lo que les permitirá tener acceso directo al mercado turístico
 - Un fondo para becas de estudiante que les permita a los estudiantes locales que terminan la escuela secundaria ir a la universidad en Potosí o La Paz
 - Capacitación para los guías
 - Capacitación de negocios para el albergue de Gallajaras
 - Enseñanza de inglés (para el turismo)

Además, el corregidor solicitó que Quetena Chico reciba una proporción más grande del 25% que la actual repartición por mitades con Quetena Grande, ya que son una comunidad más grande.

Si bien expresaron el deseo de que se invierta en la comunidad un porcentaje más alto del ingreso de las tarifas de entrada, por encima del 25% actual, cuando se les preguntó quien debería recibir menos para facilitar el aumento, mostraron inseguridad. Un esfuerzo coordinado para socializar el sistema y mejorar la transparencia va a resultar muy probablemente en un grado más alto de conformidad y apoyo a la REA.

Finalmente, en el tema de la iniciativa conjunta propuesta por BID/Prodem/Fremen para un albergue ecológico se sintieron en duda frente al proyecto, diciendo que se les ha ofrecido mucho pero que no les es claro y les es incierto si esto es real o no.

Personal del SERNAP

El personal de SERNAP en Uyuni y en el campo es un equipo dedicado de conservacionistas que trabajan en condiciones desafiantes. Han internalizado la necesidad de un sistema de tarifas de entrada y han trabajado diligentemente para implementarlo y mejorarlo.

Sin embargo, sienten que no hay beneficios palpables del SISCO para la REA sino que, por el contrario, ha creado más trabajo para el personal de la REA.

Además, la responsabilidad de la dirección actual de la REA de administrar el 25% de los ingresos destinados a inversión en la comunidad resulta ser una fuente constante de dolores de cabeza y actividades que les demandan mucho tiempo. Este dinero debería ser administrado por otra autoridad para relevar a la dirección de la REA de la responsabilidad de ser los encargados de “desarrollar” la comunidad.

IV. RECOMENDACIONES PARA TARIFAS BASADAS EN TURISMO EN LA RESERVA EDUARDO AVAROA

Debe advertirse que la mayoría de los conceptos básicos señalados en el documentos sobre los cuales se basó el programa piloto están bien fundamentados y deberían continuar siendo aplicados. Estas recomendaciones no van a repetir las directrices que deberían mantenerse; más bien van a resaltar áreas específicas que no han sido contempladas en la propuesta inicial o que deben ser modificadas en base a este análisis.

Las recomendaciones están divididas en cuatro partes:

- El sistema de cobro de la REA (SISCO)
- Otros mecanismos generadores de ingresos basados en el turismo
- Recomendaciones a todo el sistema
- Próximos pasos

1) El sistema de cobro de la REA

Se ha propuesto que una nueva Resolución Administrativa sea publicada, que contenga los siguientes ajustes clave para el sistema de cobro de la REA:

- **Aumentar la tarifa de entrada a US\$10-US\$15 para visitantes extranjeros y establecer una tarifa del equivalente de un US\$1 para los visitantes nacionales.** Según los resultados de las encuestas extensas a visitantes, es claro que la mayor parte de ellos están dispuestos a pagar una tarifa más elevada que la actual de Bs.30. Esto es especialmente cierto si ellos pueden ver pruebas de que la tarifa que pagan está siendo usada para proteger la REA. La figura 11 indica que el número de visitantes no se vería seriamente afectado aunque la tarifa fuera US\$20. Sin embargo, aunque ésta sea una tarifa apropiada para cobrar una vez que la inversión en el manejo turístico sea visible, es probable que aumentar la tarifa a este nivel en un futuro cercano causaría algún grado de resistencia en algunos de los visitantes y más desacuerdo oral por parte de los operadores de turismo que tienen miedo de perder la demanda existente.

La tarifa baja para los visitantes bolivianos tiene como finalidad demostrar que la Reserva es accesible a los bolivianos y alentar las visitas para fortalecer el valor de la Reserva en la conciencia de las personas y promover oportunidades de educación ambiental.

Adviértase que se recomienda un mínimo de 6 – 12 meses entre la promulgación de la resolución y la fecha de implementación para que los operadores de turismo ajusten sus precios y presupuestos y para dar tiempo a comunicar el cambio en el mercado a través de guías de turismo y agencias de viajes. Los operadores turísticos locales indicaron que su ciclo de planificación comienza en octubre, por eso se propone que el cambio se introduzca el 1° de octubre de 2004. Esto le permitirá a los operadores turísticos incorporar la nueva tarifa en sus materiales de promoción y dará tiempo a una campaña dirigida de concientización pública.

Con la finalidad de proveer un cierto grado de estabilidad a la industria turística y al equipo de SERNAP, estas tarifas deberían tener una vigencia de tres a cinco años antes de considerarse cualquier modificación. Durante este lapso, deben llevarse encuestas anuales sobre las percepciones de los visitantes (incluyendo el nivel de tarifa) como parte de un programa de monitoreo de impactos.

Categoría	Tarifa
Visitante internacional	\$10 ¹
Visitante boliviano	Bs10

- **Autorización para que el pago sea hecho en US\$ o su equivalente en Bolivianos en el día de ingreso a la Reserva.** Las tasas de cambio oficiales serán comunicadas a través de radio desde La Paz o Uyuni, ya sea diaria o semanalmente, mensual o anualmente según sea viable. Esto va a detener las pérdidas ocasionadas al SERNAP por la devaluación de la tasa de cambio, alinear a Bolivia con otros países, proveer consistencia para los visitantes y el equipo del SERNAP y reducir el riesgo de abuso del sistema por parte de operadores de turismo u otros.
- **Autorizar la administración directa de los ingresos a nivel del sitio.** Los ingresos deben ser distribuidos de acuerdo al siguiente esquema:

Administración de la REA	40%
Fondo de emergencias de la REA	10%
Fondo para el Desarrollo Sostenible de las Comunidades – REA	17%
Fondo fiduciario SNAP	20%
Ministerio de Finanzas (IVA)	13%

- 1) 40% va a ser dividido de acuerdo a prioridades
 - a) Implementación del Plan de Administración Turística
 - b) Inversiones de capital y en capacidad de administración de la REA

Debe considerarse US\$105.000 anual como un nivel de inversión mínimo durante los próximos cinco años a fin de:

- **establecer el nivel de manejo del turismo mínimo necesario para reducir las amenazas relacionadas con el turismo a niveles aceptables**
 - **aumentar la calidad de la experiencia de los visitantes y**
 - **aumentar las oportunidades de generación de ingresos para los operadores turísticos incluyendo las comunidades locales.**
- 2) 10% en una cuenta separada de la REA para contingencias y emergencias a ser usada en caso que el ingreso del turismo se vea drásticamente reducido o sea insuficiente para cubrir los costos básicos.

¹ Este debe ser el nivel de tarifa mínimo nuevo. Si se puede avanzar significativamente en encarar las necesidades prioritarias de inversión en el manejo del turismo en la Reserva durante el primer semestre de 2004, entonces la tarifa debe aumentarse a US\$15 para los visitantes internacionales.

- 3) 20% a un fondo fiduciario a nivel nacional para el beneficio del sistema de áreas protegidas y el apoyo a otras áreas protegidas en el sistema que no poseen los medios para generar ingresos. FUNDESNAP podría ser una base apropiada para este fondo, ya que una ONG (que trabaja estrechamente con SERNAP) puede mantener consistencia más fácilmente durante períodos de tiempo largos frente a las prioridades cambiantes del gobierno.
- 4) 17% para la creación de un fondo para el desarrollo de las comunidades. Este fondo va a ser administrado por un comité compuesto por el Director de la Reserva, dos representantes de las comunidades (uno del municipio de San Pablo de Lipez) y un representante de una ONG local. El fondo invertirá en proyectos que beneficiarán a las comunidades locales dentro de la Reserva y en su zona de amortiguamiento, lo que mejorará la compatibilidad de las actividades comunitarias con los objetivos de manejo de la REA. Este fondo también podría ser utilizado como contrapartida para atraer fondos de inversión adicionales de organismos bilaterales.

Parte, aunque no todo, debería dedicarse exclusivamente como gasto en las Quetenas, puesto que se espera que otras comunidades en la zona de amortiguamiento de la REA también se beneficien de esta inversión. Debido a su papel especial en la conservación de la Reserva, la proporción destinada a las Quetenas debería ser hasta el 25% del ingreso neto del SISCO de la REA en el nivel de 2003, lo que concuerda con un acuerdo provisional anterior con SERNAP. Es fundamental que se desarrollen directrices para la inversión de este fondo para asegurar su compatibilidad con las metas de manejo de la REA.

- 5) El actual 13% del Impuesto al Valor Agregado que se devuelve al Ministerio de Finanzas, continuará de esa manera como una contribución del Sistema Nacional de Áreas Protegidas a los fondos centrales del Gobierno.

Esta distribución de porcentajes no debería permanecer fija, sino que debería estar sujeta a cambios realizados por la administración de la REA. Esta distribución debería ser revisada después de cinco años, período en el cual, si la inversión en el manejo del turismo es consistente, debería producir resultados visibles y palpables y, para ese entonces, el turismo debería estar bajo control.

Una tabla que muestra dicha distribución debería ser expuesta de manera visible en lugares públicos, en las oficinas del SERNAP y en el material informativo disponible para los visitantes. Asimismo, los detalles que muestran como se ha invertido este ingreso deberían ser accesibles al público, incluyendo el sector de turismo, para inspirar confianza en el sistema de cobro y apoyar la administración de la Reserva.

Es crucial asegurar que no se espere que la REA sea autosuficiente por su capacidad actual para generar ingresos, ya que el turismo puede oscilar muchísimo por razones fuera del control de Bolivia. La Unidad Central de SERNAP debe continuar financiando el presupuesto mínimo para la protección con el fin de proveer un mínimo de capacidad si las visitas decaen por completo y para evitar una sobredependencia en el turismo.

- **Los puntos de venta de entradas deberían estar relocalizados fuera de la Reserva** (excepto el punto de control de Laguna Verde). Esto reducirá los costos administrativos y los riesgos en cuanto a seguridad del personal y de los recursos. Asimismo, va a mejorar la eficiencia en la recaudación.
- Las entradas deben ser vendidas en la torre del reloj en Uyuni, las oficinas del SERNAP en Uyuni y en Tupiza y además deberían estar disponible para operadores de turismo con licencia en lotes de hasta 50 cada vez con pago por adelantado.
- Las entradas también serán vendidas en el control de Laguna Verde a visitantes que ingresan por Chile, aunque es recomendable que con el tiempo se busque una alternativa para limitar la acumulación de dinero en efectivo en la Reserva por razones de seguridad.
- A los visitantes que llegan al punto de control de la Reserva sin la entrada se les cobrará el doble de la tarifa relevante. Cualquier operador turístico que traiga visitantes a la Reserva sin entrada también deberá pagar una tarifa equivalente a la suma de todas las tarifas cobradas a sus pasajeros en infracción. Dos infracciones de este tipo deben ser sancionadas por la administración de la REA con la posible no renovación de la licencia anual del operador turístico.

2) Otros mecanismos generadores de ingresos basados en el turismo

- **Diseño completo, incluye consultas e implementación del proceso para otorgar licencias anuales a los operadores de turismo**, de conformidad a lo establecido con el artículo 120 de la Regulación
Primer año: Ningún cargo;
Segundo año: US\$200 por compañía más US\$50 por vehículos con cinco asientos.

Este sistema debe ser integrado con un proceso de caracterización posible que se encuentra en discusión actualmente, que crearía dos o tres clases de operaciones basadas en la calidad de interpretación y tamaño del grupo y posiblemente otros criterios tales como la edad del vehículo.

- **Crear un marco legal y regulaciones para fortalecer el negocio de operadores turísticos de la comunidad que proveen hospedaje, alimentos y tiendas de recuerdos.**
 - Crear condiciones que hagan atractivo el uso del albergue de Quetena Chico a los operadores turísticos y a los miembros de la comunidad.
 - Establecer un segundo albergue entre Laguna Verde y Laguna Colorada con manejo de la comunidad y del sector privado de acuerdo con la zonificación y las directrices de SERNAP. El abogado de SERNAP considera que el marco legal de una concesión no es viable social ni políticamente. Sin embargo, se identificó un marco de licencias y se lo está utilizando para facilitar el desarrollo de un proyecto conjunto para un albergue ecológico (BID/PRODEM/Fremen/Quetena Chico) al sur de la Laguna Colorada.

- Mejorar las condiciones de los caminos entre las Quetenas y otros sitios de visita de la REA.
 - Construir un centro de visitantes en Quetena
 - Construir instalaciones para letrinas junto al centro de visitantes
 - Establecer una tienda de recuerdos junto al centro de visitantes.
- **Establecer un mecanismo para solicitar y recibir donaciones- “Amigos de Eduardo Avaroa” o “Amigos de los Parques de Bolivia.”** Esto debería estar administrado por FUNDESNAP y puede basarse en la experiencia desarrollada en Baja California y en las Galápagos con socios de The Nature Conservancy.
 - **Exigir la compra de permisos especiales a los filmadores profesionales que quieran filmar en la Reserva.** Las producciones comerciales deberán pagar una tarifa de US\$500 por día de presencia en la REA y proporcionar un depósito reembolsable de US\$2000, que se devolverá cuando se presenten copias de la película editada al SERNAP.

3) Recomendaciones a todo el sistema

Los ingresos provenientes del turismo pueden dar un importante impulso a la capacidad de manejo y a la protección de la biodiversidad en las áreas protegidas, llevándonos a un reconocimiento internacional, a mejorar las oportunidades de recaudación de fondos y a una mayor demanda de visitantes, que a su vez se convierte en mejores ingresos sin la necesidad de aumentar el número de visitantes.

El sistema y el mecanismo establecido y propuesto para la REA debería ser replicado en las otras áreas protegidas del sistema, donde el nivel de visita de los turistas justifica el cobro de una tarifa. Estas serían actualmente: Amboró, Carrasco, Sajama, Madidi y Cotapata.

4) Próximos pasos

- Realizar evaluaciones comparativas de sistemas de recaudación de tarifas alternativos para la REA –
 - a) Recaudación de SERNAP en US\$;
 - b) Recaudación de SERNAP en Bs. al cambio del día;
 - c) Recaudación realizada por una compañía privada;
 - d) Recaudación realizada por una ONG, por ej. FUNDESNAP;
- Definir un sistema de recaudación de tarifas nuevo;
- Redefinir las prioridades POA del presupuesto de la REA en favor de acciones de manejo del turismo para el 2005;
- Establecer un marco legal de apoyo para el nuevo sistema;
- Identificar fuentes de financiamiento para inversiones nuevas en el manejo del turismo en la REA

- a) Fondos no utilizados de SERNAP (US\$100.000+);
 - b) Préstamo del GEF II;
 - c) Otras;
- Preparar perfiles de las inversiones de los proyectos;
 - Invertir inmediatamente en proyectos visibles y estratégicos de manejo del turismo en la REA, para complementar el POA existente.
 1. Mantenimiento de caminos;
 2. Solución a las instalaciones de letrinas;
 3. Hospedaje de calidad;
 - Clarificar los costos de manejo del turismo y establecer un presupuesto y un calendario para implementar el Plan de Manejo del Turismo;
 - Validar/Actualizar el borrador del plan de manejo del turismo, prestando particular atención a:
 - Zonas de uso turístico;
 - Capacitación en las comunidades Quetena en planificación y manejo de negocios, guía, provisión de servicios, educación ambiental en las escuelas (para esta última, vincularse con aliados del Ministerio de Educación);
 - Desarrollo e implementación de un sistema de monitoreo de impactos (Límites de Cambio Aceptable);
 - Sistema de licencias para operadores turísticos;
 - Licencias y capacitación de guías naturalistas; y
 - Interpretación.
 - Presentar un Plan de Manejo del Turismo actualizado y un sistema de tarifas nuevo a los operadores turísticos de Uyuni (para mediados de febrero) y anunciar la fecha de implementación (octubre de 2004, basado en la retroalimentación surgida de las consultas con operadores turísticos);
 - Preparar una campaña promocional para la REA que incluya los niveles de tarifa nuevos. Los objetivos deben incluir guías de turismo y producción de vídeos para el tren;
 - Facilitar una investigación de mercado para demostrar el impacto de ofertas de excursiones de mayor precio y calidad sobre la demanda.

V. REFERENCIAS

Alcoba, 2003, El Sistema de Cobros por Ingreso de Visitantes en la Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa – BOLIVIA, Case study for Sustainable Finance Stream, World Parks Congress, Durban Sep, 2003

Barracatt, Gabriel, 1999; Resolucion Administrativa No. 38/99; Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificacion (Approval of System-wide SISCO)

Barracatt, Gabriel, 1999; Resolucion Administrativa No. 39/99; Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificacion (Approval of REA SISCO)

Giongo, Bosco-Nizeye and Wallace 1994; A Study of Visitor Management in the World's National Parks and Protected Areas,; College of Natural Resources, Colorado State University, The Ecotourism Society, IUCN, World Conservation Monitoring Center

Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificacion; Unknown date c1996; Proyecto para la Implementacion de un Sistema de Cobros en las Areas Protegidas del SNAP

Lindberg, K, and Halpenny, E., 2001, Protected Area Visitor Fees. University of Oregon.

LT & T Asesores y Consultores, 1999, Estructuracion del Sistema de Cobros en el Servicio Nacional de Areas Protegidas.

SERNAP, 1999a; Plan de Ordenamiento Turistico Minimo; Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa; Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificacion; Uyuni 13 de agosto, 1999

SERNAP, 1999b; Planificacion Estrategica del Sistema de Cobros para la Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa; Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificacion; Uyuni 13 de agosto, 1999

SERNAP, 2002, Criterios Para la Evaluacion Tecnica del Sistema de Cobros por Ingreso de Visitantes de La Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa (SISCO REA)

Tropico, 1999, Estudio Para el Establecimiento del Sistema de Recaudaciones de Recursos Financieros por Turismo en La Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa

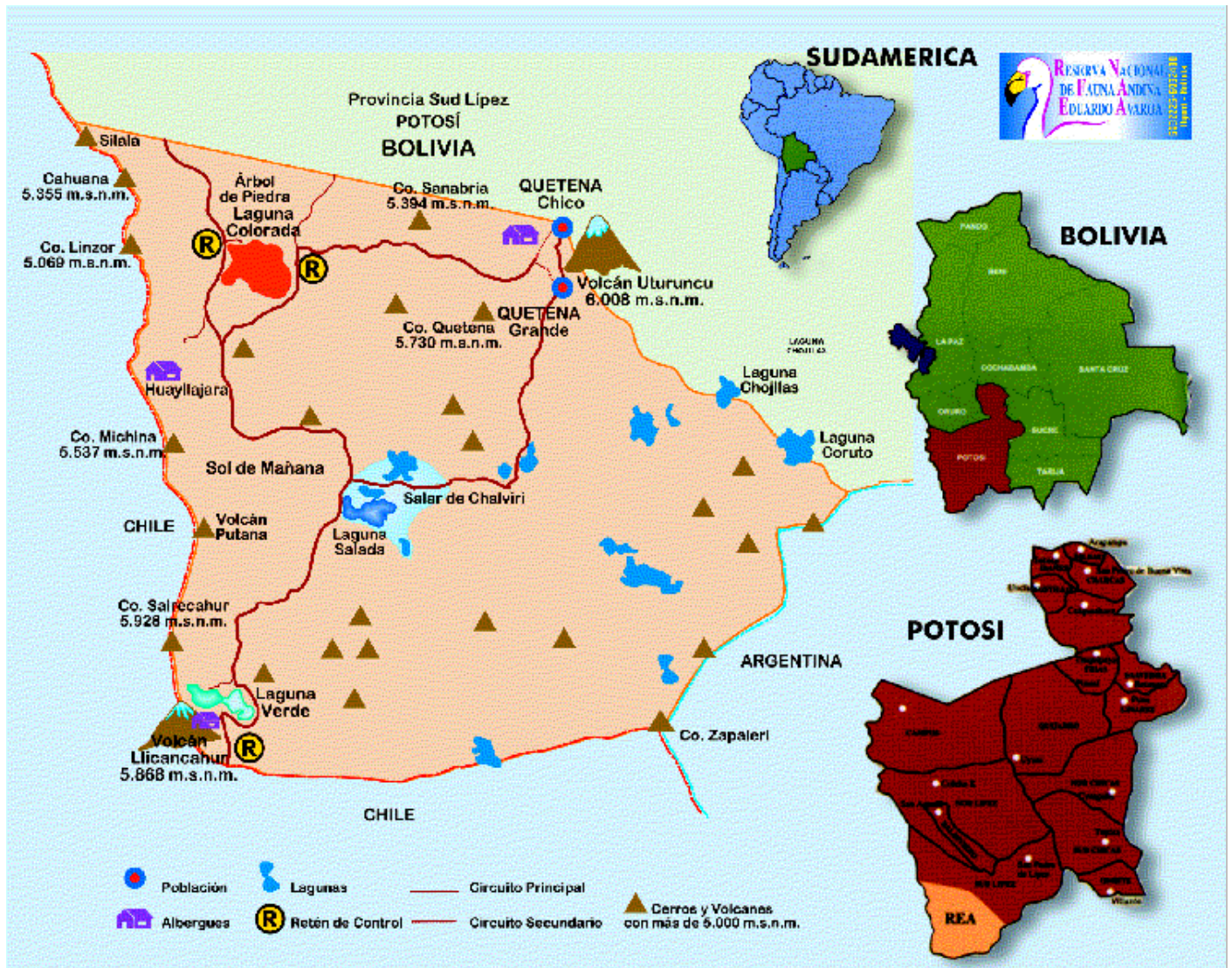
Tropico, 2001, Plan de Ordenamiento del Turismo de la Reserva Nacional de Fauna Andina Eduardo Avaroa

Tropico, 2002, Programa de Turismo REA, Directrices para la Elaboración del Programa

Tufino Zubieta, Dr. Jose Luis. 1999 Estructuracion del Sistema de Cobros en el Servicio Nacional de Areas Protegidas. Informe Consultoria

VI. APÉNDICES

Apéndice 1: Mapa e Ubicacion de La Reserva



Apéndice 2: Taller de Consulta con los Operadores Turísticos de Uyuni

30 de agosto de 2003

Objetivos

- Consultar con los operadores turísticos sobre sus experiencias en relación con el SISCO
- Identificar temas de preocupación de los operadores turísticos
- Generar aportes para la evaluación de SISCO

Metodología

El autor se presentó a sí mismo, a TNC y a los objetivos y metodología del taller y procedió a describir la experiencia de los sistemas de tarifas de usuario en otros países incluyendo las islas Galápagos. Luego, presentó información sobre el crecimiento del turismo en la REA, el ingreso generado por SISCO y cómo se gasta este ingreso.

Después de una discusión y clarificación, se les formuló algunas preguntas clave a los participantes.

Preguntas clave

1. ¿Cuáles han sido las dificultades percibidas por los operadores, asociadas con el cobro de las entradas a los visitantes?
2. ¿Cuáles han sido los beneficios asociados con el cobro?
3. ¿Están de acuerdo con el cobro de una entrada al visitante?
4. ¿Qué recomendaciones harían para mejorar el SISCO?

Después de la consulta de las preguntas clave, se presentó y se discutió el resultado de la encuesta de sensibilidad al precio. Finalmente, se discutieron temas más amplios de interés para los operadores de turismo y se estableció una agenda para una reunión futura.

Resultados

Participaron 24 personas de 16 empresas operadoras de turismo, de un total de 60 empresas de Uyuni (20 de las cuales se establecieron en el último año). Esto pareció ser muy positivo, dado que las invitaciones se habían enviado sólo 24 horas antes. Tres individuos se hicieron oír en especial. Cerca de 12 personas se expresaron realmente durante el curso de la reunión. Se expresó un fuerte deseo de establecer un diálogo regular con la administración de la Reserva. Los operadores estuvieron de acuerdo que el aumento marcado en el número de visitantes a la Reserva se debía en parte a un registro más eficiente de SERNAP, pero que el turismo está creciendo, así como el número de operadores turísticos locales. Había un gran interés en saber cómo se gastaba el ingreso generado por SISCO y una fuerte percepción de que no había beneficios visibles de este gasto en la Reserva. Alvaro Baez, Director de la REA, presentó información sobre los proyectos de inversión en marcha y planificados.

En respuesta a las preguntas clave:

P1.

Los visitantes se ven obligados por SERNAP a pagar la tarifa de entrada en Bolivianos y esto a veces causa quejas de visitantes que quieren pagar en dólares, euros o en moneda chilena o argentina.

P.2

La respuesta unánime tanto inmediatamente como en preguntas de seguimiento fue que no hubo beneficios visibles del SISCO para el turismo.

P.3

Había un consenso general de que se debe cobrar una tarifa de entrada para ayudar a financiar los costos de manejo de la Reserva.

P.4

- Mayor flexibilidad por parte de SERNAP para aceptar otros tipos de moneda en el pago de los boletos.
- Algunos operadores turísticos querían comprar talonarios de boletos para venderlos a sus clientes a fin de simplificar y acelerar el trámite para sus clientes.
- Mayor transparencia sobre como se gastan los fondos del SISCO.
- Se expresó una preocupación por la seguridad de los fondos obtenidos.

En general, se reconocieron las tendencias identificadas en el segmento demográfico en la encuesta de sensibilidad al precio. Un participante expresó que los turistas rechazarían la tarifa de entrada más alta si no se brindaban mejores servicios. No se expresaron opiniones fuertes respecto a la posibilidad de cobrar tarifas más altas.

La consulta en referencia a SISCO acabó y la discusión se abrió a temas más amplios de manejo del turismo.

- La prioridad más alta expresada fue la mejora de caminos
- Necesidad de letrinas
- Servicios médicos de emergencia
- La falta de diálogo entre la administración de la REA y los operadores turísticos fue una fuerte queja. Se solicitó la participación en el Comité de Gestión
- Las condiciones y los servicios de hospedaje lamentables en Laguna Colorada son un problema de importancia. Ellos cuestionaron la base legal que da a los miembros de la comunidad derechos exclusivos para construir albergues en la REA
- Preocupación sobre la apertura de una nueva oficina de SERNAP en Tupiza
- Preocupación de que la Oficina de Información Turística no siempre está abierta
- Necesidad de directrices en el manejo de los residuos
- Interés en participar en el desarrollo de un Plan de Manejo del Turismo
- Acuerdo sobre la necesidad de normas de turismo a ser implementadas en la REA, pero incertidumbre acerca de sus implicaciones.

Apéndice 3: Participantes en los Talleres de Consulta

Presentación SERNAP UNIDAD CENTRAL. DIC 03

NOMBRE:	CARGO:	EMAIL:
Luis Boyan Arce	Jefe Unidad Planificación	luisboyane@hotmail.com
Carlos De Ugarte	Responsable SIG	cdeugarte@sernap.gov.bo
Luis Beltrán	Técnico DMA	lbeltran@sernap.gov.bo
Cristina Zea O'Phetan	Técnica en Seguimiento y Educación	czeaophetan@sernap.gov.bo
Alvaro Bauz Floru	Director REA	alvivette@hotmail.com alvivette@sernap.gov.bo
Fransisco Molina C.	Técnico Planificación	fransiscomoca@hotmail.com fmolina@sernap.gov.bo
Claudia Menacho	Directora Adm. Financiera(SERNAP)	claudiamenacho@yahoo.com
Luis Pabón	FUNDESNAP	lpabon@fundesnap.gov.bo
Ramiro Lizondo	Jefe Unidad Finanzas	mcabezas@sernap.gov.bo
Máximo Liberman	Coordinador Proyecto GEF II	mliberman@sernap.gov.bo
Hans Knoblauch	BIAP	
Marco Ayala	Director Jurídico	

Presentación-Consulta Administracion REA/TROPICO Uyuni, Diciembre 2003

NOMBRE:	CARGO/ INSTITUCIÓN:	EMAIL:
Nicole Hausler	SERNAP	
Alvaro Baez Flores	SERNAP_REA	
Georgina González E.	REA – Responsable OIT	georgige@hotmail.com
Xiomara Sáinz Salinas	Técnica en Turismo REA	xiosainz@hotmail.com
Paola Zurita Gonzáles	TROPICO	paolacva_7@yahoo.com
Norka Montaña A. Cecilia Ayala Aquirre	TROPICO TROPICO/ Coord. PeP – REA	norka_pnol@yahoo.es ceciayala@hotmail.com
Alberto Bazán Ortega	Adm. SERNAP – REA	abazan@sernap.gov.bo
Marcel Estevez	TROPICO	revimar@hotmail.com
Verónica Vargas R.	TROPICO	alvarez_maldenado@ hotmail.com
Manuel Olivera Andrade	TROPICO – Coord. Prog. ERD	ttropico@accelerate.com
Wilber Maygua Pérez	TROPICO – Prog. ERD	wilbur_@hotmail.com

Presentacion-Consulta Actores inc ONGs nivel nacional (en SERNAP) Dic 03

PARTICIPANTES

NOMBRE:	INSTITUCIÓN:	EMAIL:
Jorge Cardenas R.	MAGRI TURISMO	jorge@magri-amexpress.com.bo
Rodrigo Grisi	CANOTUR	rodrigo@magri-amexpress.com.bo
Rosse May Urguita B.	Viceministerio de Turismo	rossurba@hispavista.com
Pamela Herrera M.		agathaii@hotmail.com
Mercedes Villca Sanjines	UMSA	mevisa@bolivia.com
Jazmin Caballero	America Tours WCS	jmiranda@ceibo.entelnet.bo
Cándido Pastor	Cons. International	cpastor@conservation.org
Patricia Ergueta	TROPICO	tropico@accelerate.com

Apéndice 4: Evaluación de Amenazas: Resultados del Proceso de Planificación de Conservación en Sitios para la Reserva Eduardo Avaroa

Principales amenazas activas en el sitio	Lagunas saladas	Bofedales	Flamencos	Areas deserticas	Roquedales	Calificación global de amenaza	Puntuación total
Gasoducto (potencial)	-	-	-	Muy Alto	Bajo	Alto	3.02
Transito desordenado de vehiculos	Bajo	-	-	Muy Alto	-	Alto	3.02
Turismo no planificado	Bajo	-	Bajo	Alto	Bajo	Medio	1.09
Introduccion de trucha	-	Alto	-	-	-	Medio	1.00
Proyecto geotermico en Laguna Colorada	Medio	-	Medio	-	-	Medio	0.40
Asentamientos humanos	-	Medio	-	-	-	Bajo	0.20
Transporte de productos quimicos y petroquimicos	Medio	-	-	-	-	Bajo	0.20
Actividades mineras	Bajo	-	Bajo	-	-	Bajo	0.06
Pastoreo no sostenible	-	Bajo	-	-	-	Bajo	0.03
Mal manejo de basura	-	Bajo	-	-	-	Bajo	0.03
Extraccion no sostenible de thola	-	-	-	-	-	Bajo	0.03
Pastoreo de chivos	-	-	-	-	-	Bajo	0.03
Concesiones de uso de agua	-	-	-	-	-	Bajo	0.03
Captaciones de agua	-	-	-	-	-	Bajo	0.03
Aguas residuales	-	-	-	-	-	Bajo	0.03
	-	-	-	-	-	-	0.00
Estado de amenaza para los objetos focales y el sitio en su totalidad	Medio	Medio	Bajo	Muy Alto	Bajo	Alto	

Apéndice 5: Ejemplos de Tarifas Aplicadas en Otras Países

Example #1: Galápagos National Park charged a tiered fee structure, as of 1998:

Galápagos National Park	
Category	US\$
Foreign tourist (non-resident)	100
Foreign tourist under 12 years	50
Foreign tourist of a member country of the Andean Community or Mercosur	50
Foreign tourist of a member country of the Andean Community or Mercosur under 12 years	25
Citizen or resident of Ecuador	6
Citizen or resident of Ecuador under 12 years	3
Foreign tourist non-resident attending a national academic institution	25
National or foreign children under 2 years	No fee

Source: Government of Ecuador, 1998

Example #2: Yellowstone National Park in the US charges the following entrance fees, as of April 2001:

- Private, non-commercial vehicle: \$20 for 7 days or \$40 annual.
- Individual (e.g., hike or bicycle): \$10 for 7 days or \$40 annual.
- Snowmobile or motorcycle: \$15 for 7 days or \$40 annual.
- Commercial vehicle: per-entry, rates vary by type of vehicle from \$25 and \$10 per person for a sedan to \$300 for a motorcoach (bus).
- (Lindberg and Halpenny 1999)

Apéndice 6: Formulario Registro de Visitantes

REGISTRO DE INGRESO DE TURISTAS A LA RESERVA NACIONAL DE FAUNA ANDINA "EDUARDO AVAROA"					
Nombre de la Agencia				Placa y Color Vehículo	
Nombre del Chofer				No. Licencia	
Nombre del Guía				No. Registro	
Retén de Control				Fecha de Ingreso	
No.	Nombre y Apellido First and Family Name	Sexo Sex	Nacionalidad Nationality	No. Pasaporte Passport Number	Número de Factura Ticket Number
OBSERVACIONES					

Apéndice 7: Nómina de Agencias

NÓMINA DE AGENCIAS QUE INGRESARON A LA R.E.A. PUESTO DE CONTROL FLAMENCO CORRESPONDIENTE AL MES DE ENERO, 2002

No.	Nombre Agencia	FECHAS																															TOTAL INGRESOS			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31				
1	AMANECER							1		2						1					2															6
2	ANDREA	1			1		1		1	1		1	1					1							2				1					1		12
3	BRAULIO EXP.																				1															1
4	BRISA															1												1								2
5	COLQUE	1		2	5	4	7	2	4	2	3	3	3	1	4	2	4	6	1	3	6	5	4	4	5	3	3	4	3	4	3	4	3	4	105	
6	CORDILLERA										2			1				1	1		1			2	2										10	
7	CRISTAL										2				1					1				2									1		7	
8	DAYANA	1															1		1													1			4	
9	DESIERTO															1				1		1	1												4	
10	ESMERALDA				1			2		1									1		1	1													7	
11	EURO	1			1	1			1	1		2	2	3		2	2		2		3	1	4			1	1	3				1		32		
12	JULIET	1						1						1	2				1	1	1	1				2		1						12		
13	KANTUTA					1						1																							2	
14	LA PAZ TOURS																										1								1	
15	LICANCABUR					2	2		1								1			1		1		2							1			11		
16	LIPEZ								1																										1	
17	NO IDENTIFICADO		1	1																															2	
18	NUEVO MILENIO																																1		1	

Apéndice 8: Encuesta de Evaluación para las Comunidades Locales

Evaluación del Sistema de Cobros a visitantes (SISCO) en la Reserva Eduardo Avaroa (REA)

La REA es, desde 1999, la base de un programa piloto para generar ingresos económicos para el manejo de la Reserva. Por acuerdo entre SERNAP, las comunidades de Quetena Grande y Quetena Chico, y el Municipio de San Pablo de Lipez, se destina 25% de los fondos recaudados a proyectos de desarrollo sustentable en las comunidades.

Ahora, con el afán de evaluar este programa piloto del SISCO, una organización internacional – The Nature Conservancy está en proceso de consultar con los actores locales sobre cuáles han sido los impactos del SISCO.

A continuación se encuentra un cuestionario a los dirigentes de cada comunidad, a quienes les solicitamos su colaboración en la evaluación respondiendo a las siguientes preguntas.

1. Ha sido beneficioso el SISCO para su comunidad?
Si responde SI, por favor pase a pregunta número 2
Si responde NO, por favor pase a pregunta número 4

2. De qué manera ha sido beneficioso?

3. Qué proyectos se han podido implementar en su comunidad a través del apoyo de SERNAP con recursos del SISCO?

4. Ha sido negativo para su comunidad, la implementación del SISCO?

Si responde SI, favor indicar cómo?

5. Está de acuerdo que el aporte de SERNAP a su comunidad sea usado para inversiones en :
 - i) Establecer fuentes de energía sustentable?
 - ii) Educación y Capacitación?
 - iii) Desarrollo en proyectos productivos sustentables y compatibles con los objetivos de la REA?
 - iv) Otras cosas? – favor de indicar cuáles?

6. Favor use este espacio y otra hoja si desea para añadir cualquier comentario adicional sobre el SISCO.

Apéndice 9: Ejemplo del Formo de la Encuesta Valuacion Contingente

Interviewer use only

Date _____ Interviewer _____ Survey No.
_____ Version CV-1

Self completed _____ OR Administered by interviewer _____ Location

Tour Operator: _____

Reserva Eduardo Avaroa Visitor Survey



**Conducted by
The Nature Conservancy**

This survey is **voluntary**, **anonymous**, and completely **confidential**. Please answer all of the questions. If anything is unclear, please ask the interviewer who gave you the survey. Thank you for your participation!

1. Please circle the appropriate number to indicate whether you are completing this survey as an individual or as a couple or family. If you are a couple/family, please write how many people are in your family group.

1) As an individual

2) As a couple/family – there are _____ of us traveling together as a couple/family

(for the following questions, when we say "you" or "I" we are referring to your family group)

2. Next, we'd like to find out more about your current trip. By "trip," we mean the period from when you left your home (usual place of residence) to when you will return home.

How many days will you spend...	
a. in total on this trip	
b. in Latin America	
c. in Bolivia	

3. During the days you are spending in Bolivia, are you traveling as part of a tour package (booked with an operator or travel agent), traveling independently, or some of both?

1. I am traveling as part of a tour package for the whole time in Bolivia

2. I am traveling independently for the whole time in Bolivia

3. For some of the time in Bolivia I am traveling as part of a tour package and for some I am traveling independently. Please write how many days you are spending:

a. as part of a tour package _____ days **and** b. traveling independently _____ days

4. Approximately how much money will you spend in total for your time in Bolivia – including airfare (if you are flying to/from Bolivia), accommodation, food, souvenirs, and other expenses? If you are traveling as part of a tour package, include both the cost of the package and the cost of any items not included in the package – if the package covers travel both in Bolivia and elsewhere, please estimate how much of the cost is for the Bolivia portion.

Please specify the amount and currency (for example, US\$, euros, pounds, or bolivianos).

Individuals:

I will spend approximately: _____

Couples/families:

We will spend approximately: _____ per person
Or

We will spend approximately: _____ total for _____ persons

5. In question 2, you wrote how many days you will spend in Bolivia and in Latin America as a whole. In the following table, please write how many days in total *during this trip* you will spend in Eduardo Avaroa Reserve, how many days in other Bolivian nature reserves or parks, and how many days in nature reserves or parks outside of Bolivia. (If you do not know the exact number of days, please write your best estimate.)

a. Eduardo Avaroa	
b. Other nature reserves or parks in Bolivia	
c. Nature reserves or parks in other countries	

6. In Eduardo Avaroa, the Bolivian Park Service charges visitors US\$5 (€5) per person to pay for protecting the reserve (the fee is only paid once, regardless of how many days you stay). The Park Service may decide to charge a higher fee – with money being used to improve visitor services and facilities. For example, the income would be used to build and maintain a visitor center and to train local naturalist guides.

This fee would increase the cost of your visit, as operators would add it to your tour price. We would like to know how this would affect your trip. Please assume that the fee changes only at Eduardo Avaroa – not at other parks.

If the trip price had been US\$10 (€10) higher than what you paid, would you still have come to the reserve? (Please circle the appropriate number.)

Yes, I would still have come to Eduardo Avaroa.

No, I would not have come to Eduardo Avaroa (I would have gone elsewhere or not visited parks).

Lastly, we'd like to learn more about the characteristics of people that visit Eduardo Avaroa Reserve. All responses are confidential, and we will not ask your name or anything else to identify you.

For questions 7 through 10, please answer only for yourself, even if you are completing the survey as a couple or family.

7. Where do you live? (Please circle the appropriate number.)

- | | |
|--|----------------|
| 1. United Kingdom | 4. France |
| 2. Germany | 5. Netherlands |
| 3. United States | 6. Switzerland |
| 7. Another country – please write the name of your country _____ | |

8. What is your gender?

1. Female 2. Male

9. What is your age?

1. Under 18 years 4. 40 - 49 years
2. 18 - 29 years 5. 50 - 59 years
3. 30 - 39 years 6. 60 years or over

10. What is your highest level of completed education?

1. Primary school
2. High school (diploma)
3. Undergraduate college/university (e.g., Bachelors)
4. Graduate (e.g., Masters or Ph.D.)

11. What is your pre-tax income per year *from all sources*? Those answering as *individuals* should circle the number that shows their individual income. *Couples/families* should circle the number that shows their combined household income.

a. If you know your annual income in US\$ (US dollars) or in € (euros), please circle the relevant number from this list:

1. Less than 20,000 5. 80,000 to 99,999
2. 20,000 to 39,999 6. 100,000 to 119,999
3. 40,000 to 59,999 7. 120,000 to 139,999
4. 60,000 to 79,999 8. 140,000 or above

b. If you do not know your income in US\$ or €, please write the name of the currency and the amount in the following spaces:

Currency name: _____

Amount: _____

Thank you for completing this survey!

If you have any further comments about the Eduardo Avaroa Reserve, your guide, or other aspects of your visit, please write them on the back of this page. When you are finished, please hand the survey back to the interviewer.

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)