

## Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014 – 2019

Santo Domingo de Guzmán, República Dominicana, septiembre 2014



### MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES VICEMINISTERIO DE ÁREAS PROTEGIDAS Y BIODIVERSIDAD DIRECCIÓN DE ÁREAS PROTEGIDAS



Proyecto Reingeniería del Sistema Nacional de Áreas Protegidas con el fin de lograr la sostenibilidad financiera

Sociedad Ornitológica de la Hispaniola

Fondo de Alianzas para Ecosistemas Críticos

#### Autoridades:

**Dr. Bautista Rojas**  
Ministro de Medio Ambiente y Recursos Naturales

**Ing. José Enrique Báez Ureña**  
Director de Áreas Protegidas

**Lic. Ángel Daneris Santana**  
Viceministro de Áreas Protegidas y Biodiversidad

**Jonathan Delance**  
Coordinador del Proyecto Reingeniería del SINAP

#### Equipo Técnico de Seguimiento

Jorge Brocca, Coordinador  
Isabel Bonelly  
Clara Fernández  
César Abrill  
Andrew Rothman

#### Consultora

Lic. Lourdes Russa, M.Sc.

“El Fondo de Alianzas para Ecosistemas Críticos es una iniciativa conjunta de la Agencia Francesa para el Desarrollo, Conservación Internacional, el Fondo Mundial para el Medio Ambiente, el Gobierno de Japón, la Fundación John D. y Catherine T. MacArthur y el Banco Mundial. La meta fundamental es asegurar que, la Sociedad Civil se dedique a conservar la Diversidad Biológica”

## INDICE

<b>INTRODUCCION</b>	<b>5</b>
<b>MARCO CONCEPTUAL</b>	<b>6</b>
Documentos técnicos	9
<b>CAPITULO I. RESUMEN EJECUTIVO</b>	<b>10</b>
1. RESUMEN EJECUTIVO	11
<b>CAPITULO II. ATRACTIVOS ECOTURISTICOS</b>	<b>13</b>
2. ATRACTIVOS ECOTURÍSTICOS	14
2.1. Inventario de los Atractivos Ecoturísticos de la Sierra de Bahoruco	14
2.2. Zonificación turística de la Sierra de Bahoruco	17
<b>CAPITULO III. PRODUCTOS ECOTURISTICOS</b>	<b>19</b>
3. PRODUCTOS ECOTURÍSTICOS	20
3.1. Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco	21
3.1.1. Sub-programa de productos y/o actividades ecoturísticas	22
3.1.1.1. Day Tours	22
3.1.1.2. Expediciones	26
3.1.1.3. Excursiones y Circuitos	32
3.1.2. Sub-programa de Comercialización	36
3.1.3. Sub-programa de Facilidades	38
3.1.4. Sub-programa de Capacitación	38
3.1.5. Sub-programa de Gestión Operativa	39
<b>CAPITULO IV. ANALISIS DE MERCADO</b>	<b>42</b>
4. ANALISIS DE MERCADO	43
4.1. Generalidades	43
4.2. Consideraciones de la Demanda	43
4.2.1. Mercado focal susceptible	44
4.2.1.1. Clasificación de los observadores de aves	44
4.2.1.2. Perfil del observador de aves promedio	45
4.2.2. Otros mercados susceptibles	46
4.3. Consideraciones de la Oferta	46
4.4. Competencia cercana y similar al Programa de Desarrollo	47
<b>CAPITULO V. PLAN DE MERCADEO Y PROMOCIÓN</b>	<b>48</b>
5. PLAN DE MERCADEO Y PROMOCION	49
5.1. Imagen de Marca	49
5.1.1. La imagen	49
5.1.2. Slogan de la Marca	50
5.1.3. Logo del destino	51
5.1.4. Logo de la Imagen de la Marca	52

5.2.	Objetivos de mercadeo y promoción	53
5.3.	Estrategia de Mercadeo apropiada	55
5.4.	Acciones de Comercialización susceptibles	55
<b>CAPITULO VI. ANALISIS DE VIABILIDAD</b>		<b>57</b>
6.	ANALISIS DE VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA	58
6.1.	Generalidades	58
6.2.	Análisis de Sensibilidad Económica	58
6.3.	Consideraciones Económicas del Proyecto	61
6.3.1.	Proyección de los Ingresos Estimados	61
6.3.2.	Proyección de los Egresos Estimados	62
6.3.3.	Estado de Resultados Estimados Proyectado	63
6.4.	Indicadores Económicos según Estado de Resultados estimados proyectado	64
6.4.1.	Margen de Utilidad Líquida (Breakeven)	64
6.4.2.	Punto de Equilibrio	64
<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>		<b>65</b>
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
<b>ANEXOS</b>		<b>69</b>
<u>ANEXO I.</u>	LINEAMIENTOS DE DESARROLLO Y CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA FISICA DE APOYO NECESARIA: ECOALOJAMIENTO.	70
<u>ANEXO II.</u>	CÁLCULO DE PRECIOS REFERENCIALES POR PRODUCTO ECOTURÍSTICO	83

## INTRODUCCION

El presente Plan de Negocios muestra de manera organizada el proyecto denominado: "Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco"; el cual ha sido formulado mediante una consultoría independiente.

El objetivo de la consultoría es: "Elaborar el Programa de Desarrollo Ecoturístico, el Plan de Mercadeo, Promoción Turística y el Plan de Negocios de la Sierra de Bahoruco, con estrategias de marca que identifique las características del área, en función con sus atractivos turísticos, cuya implementación permita lograr la inserción de la Sierra de Bahoruco dentro de la oferta turística nacional y su posicionamiento en el mercado nacional e internacional."

Siguiendo con los TdR y el Programa de Trabajo planteado, se desarrolló una metodología basada en un diagnóstico situacional, en investigaciones de campo y bibliográficas, así como de talleres de socialización con actores clave tanto en Duvergé como en Pedernales.

Considerando la incalculable belleza natural y cultural del Parque Nacional Sierra de Bahoruco y su posibilidad de inserción en la oferta turística nacional, y tomando en cuenta que, fue declarado por la UNESCO en el año 2002, como el núcleo de la Reserva de la Biosfera Bahoruco-Jaragua-Enriquillo; así como que, cada día más los turistas están más interesados en tener experiencias enriquecedoras en las Áreas Protegidas de la República Dominicana; se precisó identificar los atractivos ecoturísticos focales, complementarios y de apoyo, tanto naturales como culturales.

Posteriormente, se elaboró el Plan de Mercadeo incluido en este Plan de Negocios, como herramientas técnicas que permitirán posicionar la Sierra de Bahoruco en el mercado turístico nacional e internacional. Toda vez que, al captar una visitación de importancia, se contribuirá con la conservación del patrimonio natural y cultural, mediante el desarrollo de actividades ecoturísticas, las cuales generarán recursos económicos directos e indirectos, siendo también la vía más expedita para integrar la comunidad con el área protegida; favoreciendo así, su sostenibilidad ambiental, social, económica y financiera.

## MARCO CONCEPTUAL

El Ecoturismo es una alternativa donde existen lugares con atractivos ecoturísticos de jerarquía, comunidades interesadas en participar, necesidades para encauzar el desarrollo y mercados susceptibles a ofrecer una oferta turística diferente.

Partiendo del eslogan de la Sociedad Internacional de Ecoturismo...“uniendo la conservación, las comunidades y el viaje sostenible”...

Según la Sociedad Internacional de Ecoturismo, los ecoturistas son aquellos que "viajan de forma responsable hacia áreas naturales, conservando el ambiente y mejorando el bienestar de las comunidades locales".

El ecoturismo ha tenido varias definiciones, a partir de su surgimiento en la década de 1980's. Una de las más completas y aceptadas es la definida por la Unión Mundial para la Naturaleza en 1993, cuya definición dice:

“Aquella modalidad turística ambientalmente responsable, consistente en viajar a, o visitar áreas naturales relativamente sin disturbar, con el fin de disfrutar, apreciar y estudiar los atractivos naturales (paisaje, flora y fauna silvestres) de dichas áreas, así como cualquier manifestación cultural (del presente y del pasado) que pueda encontrarse en el lugar, a través de un proceso que promueva la conservación. Causa bajo impacto ambiental y cultural y propicia un involucramiento activo y socioeconómicamente benéfico para las poblaciones locales” (Ceballos-Lascuráin 1996).

El desarrollo del ecoturismo implica una serie de premisas básicas, tales como:

- El bajo impacto ambiental: Implica un turismo cuidadosamente reglamentado y practicado por personas realmente interesadas en la naturaleza, dispuestas a causar los menores disturbios posibles y respetuosos de las costumbres locales. La zonificación de las áreas naturales es una de las técnicas más adecuadas, para reducir impactos y consiste en delimitar las áreas más frágiles con acceso restringido y permitir en otras, la interacción con la naturaleza, mediante el uso de senderos de interpretación, debidamente diseñados.
- La conservación de la biodiversidad: El ecoturismo contribuye a atraer la atención sobre especies en peligro de extinción y/o amenazadas, inclusive endémicas, a través del fomento de su conservación; es el caso de las especies de aves de la Sierra de Bahoruco, las cuales son de gran importancia, tales como: la cúa (*Coccyzus ruficularis*), el papagayo (*Priotelus roseigaster*), el barrancolí (*Todus angustirostris*), entre otras. Asimismo, la observación de la jutía (hutía de la Hispaniola o *Plagiodontia aedium*) o el solenodonte o almiquí paradójico (*Solenodon paradoxus*).

Igualmente, ocurre en las playas donde desovan tortugas marinas y que pueden ser protegidas, con la observación de los visitantes bien entrenados, sin que entorpezca el desove de las tortugas.

- Desarrollo de actividades educativas y científicas: La habilitación para el ecoturismo en áreas naturales, incrementa considerablemente el interés hacia la flora y fauna y sus múltiples interacciones.
- Beneficio económico: Los consumos en diferentes tipos de alojamientos, comidas, transportes, servicios de guianza o guiatura, compra de artesanía y el pago por concepto de ingreso a los parques nacionales y otras categorías de áreas protegidas son los ingresos generados del ecoturismo, tanto directos como indirectos. Cabe destacar que, el pago de servicios ecoturísticos se realiza generalmente con mucho tiempo de anticipación a la utilización de los mismos, por lo que se considera favorable desde el punto de vista económico.
- Mejoramiento de las áreas naturales: Los ingresos económicos obtenidos mediante el ecoturismo, deben reinvertirse en parte para la conservación y uso sostenible de las áreas que son visitados por los ecoturistas.
- Combinaciones del ecoturismo con otras formas de turismo: El agroturismo, el etnoturismo y el turismo de aventura son modalidades del turismo sostenible, que pueden combinarse con el ecoturismo y esta diversidad en la oferta ha demostrado atraer a un número mayor de turistas.
- Beneficios para las comunidades locales: Las comunidades locales son las más susceptibles a beneficiarse del desarrollo del ecoturismo; pues esta actividad presupone interés y mejor comprensión de parte de los visitantes hacia las poblaciones locales, incluyendo pueblos indígenas y su modo de vivir.

Los atractivos para el desarrollo del ecoturismo se determinan de acuerdo a:

- La presencia de un atractivo natural y/o cultural virgen o relativamente virgen, es decir auténtico;
- La determinación del tipo de atractivo: focal, complementario y/o de apoyo;
- El factor o Efecto "Wow";
- Una comunidad local con verdadera intención de participar activamente en el desarrollo de la actividad.

Entre las actividades más susceptibles a implementar en el desarrollo del ecoturismo son:

- Observación de flora y fauna, con especial énfasis en aves y especies endémicas
- Recorridos por senderos de interpretación de la naturaleza
- Caminatas
- Recorridos en caballos o mulos
- Deportes de aventura
- Ciclismo de montaña
- Escalada
- Espeleología
- Kayac
- Canotaje
- Visita a áreas de producción de alimentos, especialmente agricultura orgánica o biotecnología agroalimentaria.
- Visita a comunidades locales
- Visita a talleres artesanales
- Termalismo
- Snorkeling y buceo

Los prestadores del servicio turístico deberán cumplir con los requisitos para operar según lo dispongan tanto el Ministerio de Turismo como el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales. En tal sentido, se consideran prestadores de servicio turístico, tomando como base la Ley Orgánica de Turismo de la República Dominicana No. 541, los siguientes:

- Empresas de transporte turístico terrestre, marítimo y aéreo
- Establecimientos de alojamiento y hospedaje
- Establecimientos de gastronomía, bares y negocios similares
- Agencias de Viajes y de Turismo, Tour Operadoras
- Guías de turismo, guías choferes y similares
- Establecimientos de ventas de regalos y souvenirs
- Diversiones y entretenimientos de toda índole
- Organizadoras de espectáculos y eventos
- Oficinas de Representaciones Turísticas
- Empresas de servicios especializados de turismo

Asimismo, cabe destacar que, en República Dominicana y especialmente por encontrarse la Sierra de Bahoruco en la zona fronteriza; existen dos leyes de exenciones fiscales, una la Ley 158-01 de Incentivo Turístico y la Ley No. 28-01 que crea la Zona Especial de Desarrollo Fronterizo. Las empresas prestadoras de servicios turísticos pueden calificar a los beneficios de las leyes antes mencionadas, siguiendo lo establecido en sus reglamentos.

Cabe señalar que, el Ministerio de Turismo a través de la Dirección de Planeación y Proyectos emitió la Resolución 05/2012, la cual afecta el desarrollo turístico de la Sierra de Bahoruco y sus alrededores, con especial énfasis en la Provincia de Pedernales, la Provincia de Barahona y las de apoyo al turismo.

Por otra parte, el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales cuenta con el “Reglamento Especial para las Concesiones Ecoturísticas en el Sistema Nacional de Áreas Protegidas” y el “Manual de Procedimientos para el Establecimiento y Monitoreo de las Concesiones Ecoturísticas en el Sistema Nacional de Áreas Protegidas”, los cuales deben seguirse para la operación ecoturística en áreas protegidas en la República Dominicana.

Toda operación ecoturística debe estar basada en los lineamientos ecoturísticos y directrices ambientales, socio-culturales y económicas; es una actividad técnica especializada, auténtica y planificada; en la cual se debe proveer calidad en los servicios y debe propiciar una experiencia satisfactoria tanto para el visitante como para el lugar visitado.

### **Documentos técnicos**

Un programa de desarrollo ecoturístico es un documento técnico, que se utiliza como un instrumento de planificación del uso ecoturístico de los recursos de un área protegida. Basado en estudios e investigaciones sobre los atractivos naturales y culturales del área y de su contexto, planifica el desarrollo de la actividad ecoturística en el área protegida a mediano plazo, contemplando diferentes actividades y proyectos necesarios para su puesta en marcha.

Un plan de mercadeo y promoción es un documento escrito en el que de una forma estructurada se definen los objetivos comerciales a conseguir en un periodo de tiempo determinado y se detallan las estrategias y acciones que se van a acometer para alcanzarlos en el plazo previsto.

Ahora bien, un plan de negocio es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o una iniciativa, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración, para la planificación de la empresa y complementariamente, es útil para convencer a terceros, tales como: bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio.

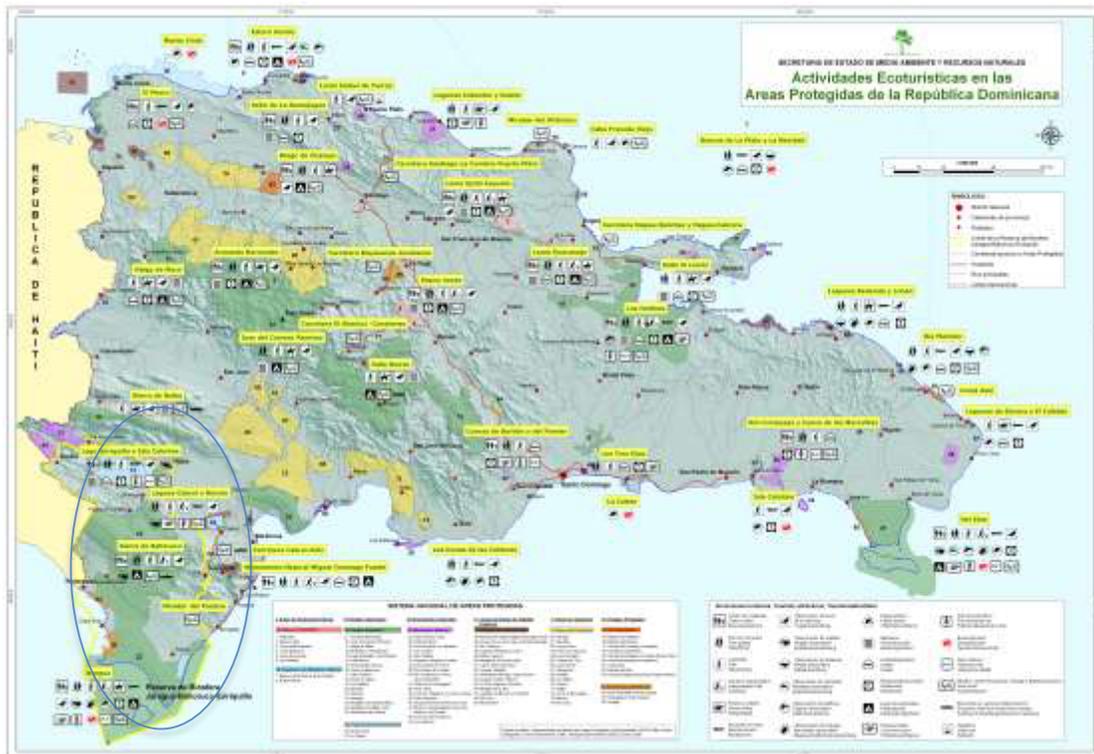
En este caso, el plan de negocios se presenta como el modelo más adecuado para implementar el Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco elaborado, validado técnicamente y socializado con los actores clave de los principales puntos focales del polígono identificado.

Es decir, el plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la puesta en marcha del Programa; el cual deberá constantemente ser renovado y actualizado.

## CAPITULO I. RESUMEN EJECUTIVO

## 1. RESUMEN EJECUTIVO

- Entidad responsable: Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales  
Viceministerio de Áreas Protegidas y Biodiversidad,  
Departamento de Ecoturismo
- Organización coordinadora: Sociedad Ornitológica de la Hispaniola
- Proyecto: **“PROGRAMA DE DESARROLLO ECOTURISTICO DE LA SIERRA DE BAHORUCO”**
- Ubicación: Todo lo que comprende el área de influencia de la Sierra de Bahoruco: Parque Nacional Sierra de Bahoruco, Reserva Biológica Loma Charco Azul, Monumento Natural Padre Miguel Forte y las otras áreas protegidas aledañas
- Localización del proyecto:



Status del proyecto:	Implementación del ecoturismo en áreas protegidas
Modalidad de comercialización:	Venta de Day Tours, Expediciones, Excursiones y Circuitos especializados
Modalidad de operación:	Operadores locales interesados, siguiendo lineamientos y directrices ecoturísticas
Tiempo estimado de desarrollo:	10 años

## CAPITULO II. ATRACTIVOS ECOTURÍSTICOS

## 2. ATRACTIVOS ECOTURÍSTICOS

Los atractivos ecoturísticos son el componente principal de todo producto ecoturístico y la materia prima es la naturaleza. No obstante, es preciso entender que, la naturaleza no es el producto. El producto a comercializar es, la experiencia en la naturaleza y los servicios asociados.

El Sistema Nacional de Áreas Protegidas, por sus valores naturales, históricos y culturales pueden aportar la materia prima para el desarrollo de diferentes modalidades de turismo sostenible, especialmente el ecoturismo.

La categorización de atractivos ecoturísticos utilizada en este documento es la propuesta por Báez y Acuña (1998), que los define en tres categorías: focales, complementarios y de apoyo.

### 2.1. Inventario de los Atractivos Ecoturísticos de la Sierra de Bahoruco

Según la investigación realizada en el Diagnóstico Situacional y la validación con los actores locales clave de Duvergé y Pedernales, los atractivos ecoturísticos para la Sierra de Bahoruco son los siguientes:

- a. "Atractivos focales: son los atractivos distintivos del patrimonio natural y/o cultural que se encuentran dentro del área a desarrollar. Son rasgos intrínsecos de singularidad que mejor caracterizan al sitio y el motivo fundamental sitio y el motivo fundamental por el que los turistas querrán visitarlo"

En la página siguiente, se presenta el cuadro con los atractivos focales de la Sierra de Bahoruco:

Nombre	Tipo de atractivo	Localización	Breve descripción
Hoyo de Pelempito	Focal	Parte occidental de la Sierra de Bahoruco	Mayor depresión geológica 8 km <sup>2</sup> entre montañas. Cueva de los retratos (Enriquillo 19 años viviendo, a las aves le cortaban el pico para que no avisaran) Cañada de Ambasmones, entrando por Polo o por El Pino.
Sendero Bosque de Ensueño	Focal	Reserva Biológica Loma Charco Azul	Bosque de transición: seco y latifoliado. Habitat favorito de la cúa. Observación de aves .
Sendero Ecológico Rabo de Gato	Focal	Puerto Escondido	Combinación de ecosistemas conformados por zonas de bosques secos y mixtos. Observación de aves.
Loma del Toro	Focal	Hace frontera con Haití, entre El Aguacate y Los Arroyos	2,367 msnm (montaña más elevada de la Sierra). Anidan el Diablotín
Loma El Codo	Focal	Pueblo Viejo	Toma de Observación El Codo Monte J, observatoria de aves migratorias y endémicas, hutía.
Orquideas	Focal	Sabana del Alcajé, Zapoten, Los Arroyos, Loma de Toro, Pueblo Viejo, Charco Colorado, El Aceitillar	166 especies (52%), 32 son endémicas (10%). Bosque latifoliado húmedo
Flora endémica	Focal	A largo de la sierra, a partir de los 1200 msnm	Pino criollo, sabina endémica, tabebuia crispiflora
Aves	Focal	En toda la sierra	Cúa, Barancoí, Cotorra, Perico, Pájaro Bobo, Zorzal de la Selle, Diablotín, Paloma coronita, cao, cuervo, jilguero
Fauna endémica	Focal	En toda la sierra y en tierras bajas	Iguanas, reptiles, anfibios, jutías, solenodontes y murciélagos
Reptiles endémicos	Focal	En toda la sierra	Iguana rinoceronte, anolis bahoruquense, jicotea
Mamíferos terrestres endémicos	Focal	En toda la sierra	Solenodonte y jutía, lechuzas, torico
Aguas Azufradas de La Zurza	Focal	Entre Duvergé y Jimaní	Manantial de aguas azufradas, Barro medicinal
Playas de mar	Focal	Trudiyé , Playa Blanca, Bahía de Las Águilas. Las otras de Barahona: Los Patos, San Rafael, Paraíso, Cienega, Pedernales	Playas diversas
P.N. Jaragua	Focal	Reserva de la Biosfera	Bahía de las Águilas, Tortugas marinas
Lago Enriquillo	Focal	Al norte de la Sierra de Bahoruco	Lago hipersalino por debajo del nivel del mar. Cueva taina "Las Caritas". Cocodrilo americano y iguana rinoceronte.
Laguna de Cabral	Focal	Al noreste de la Sierra de Bahoruco	Humedal de agua dulce. Sitio Ramsar
Isla Cabrito. Casa/refugio de Enriquillo	Focal	En el centro del Lago Enriquillo	Anida Iguana Rinoceronte
Laguna de Oviedo	Focal	Al sureste de la Sierra de Bahoruco	Refugio de Flamencos y otros.
Cuevas-algunas verticales	Focal	Area de transición entre P.N. Sierra Bahoruco y Jaragua	Curva de Cabo Rojo-Hoyo, La Altigracia, Trou Nicolás, La Colmena, Las Caritas, La Colonia y otras en Hoyo de Pelempito.
Monumento Natural Miguel Domingo Fuerte	Focal	Bahoruco Oriental	Cachote, Arbol Timacle

- b. "Atractivos complementarios: son elementos del patrimonio natural y/ o cultural que se encuentran en un área determinada, pero que no poseen el grado de importancia o singularidad en cuanto a la atracción turística como los atractivos focales. Constituyen motivos de interés adicional y valor agregado para el turista, contribuyendo a una experiencia turística de mayor riqueza y diversidad, induciendo una permanencia mayor en el área. También, ayuda evitar concentraciones excesivas de turistas en un solo lugar y propiciar dispersión en el desplazamiento de los visitantes".

En la página siguiente, se presenta el cuadro con los atractivos complementarios de la Sierra de Bahoruco:

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019

Nombre	Tipo de atractivo	Localización	Breve descripción
Loma de Charco Azul	Complementario	Reserva Biológica de C.A.	600 msnm aprox. Habitat Cúa
Zapotén	Complementario	Al oeste del P.N. Sierra, parte de la frontera	Bosque húmedo impactado. Aves endémicas, Zorzal de Bricknell y de la Sella
Charco de la Paloma	Complementario	En el centro del P.N.	Reserva de orquídeas
Area de observación del papagayo (Trogar)	Complementario	Carretera Aceitillar subiendo por la antigua mina (mas o menos 2000 msnm)	Orquídeas, observación de papagayo, sabina, vistas panorámicas
Villa Aida	Complementario	Próximo Loma del Toro	Muy bajas temperaturas; enero y febrero. Observatorio de aves. Se dice que se congeló un guardo , Aseradero de Danilo Trujillo y se extraía trementina de la resina del pino
Charco Colorado	Complementario	Vecino a Polo	Depósitos naturales de agua, bosque latifoliado, observación de aves
La Hoz de Palo	Complementario	Palo, se sube por las cuevas a la derecha	1700 msnm, vistas de panorama se ve toda la región , bajada a Las Auyamas.
Mariposas	Complementario	Sendero del Bosque de Ensueño, El Aceitillar, Valle , El Olivar, en camino de Oviedo, Sabana Sanson	Observación de mariposas
Miradores / Polo Magnético	Complementario	Camino de Las Mercedes al Aceitillar	Vista a Bahía de Las Aguilas y el pueblo, tiene señalización y una caseta
Restos de corales antiguos	Complementario	Canal de la Colonia, Baitoa, Turumote, camino a Las Mercedes.	Se dice que, los indígenas hacían trueque de mariscos por alimentos y por ello, presencia de muchos caracoles
Turumote	Complementario	Próximo a la Cerro de La Tuna	Creencia de rezo con piedras en la cabeza, para que no ocurra terremotos. Cueva de las Abejas y la Cueva de Jinagoza hay carifas
Escalera de gigantes	Complementario	Detrás de Pelempito, por Las Mercedes. Cerca de Cabo Falso, Isla Beata, P.N. Jaragua	Terrazas de origen marino, levantadas por las edades de hielo
La aguita	Complementario	Camino a Mencia o antes de llegar destacamento de Barano	Manantial de agua
Mercado internacional con Haití	Complementario	Pedernales urbano	Lunes y viernes
Ríos	Complementario		Piscinas naturales de agua dulce. Las Damas, Manantial Los Berros, Los Cocas, Bayla, Baitoa, Cabeza de Agua, Chorera, La Caobita, Guayabalito, Balneario Las Neveritas, Piscina del Segundo Puente, Salto de Las Damas; las pozas de Yengan a Ver, los Arroyos, Los Patos; Río Pedernales, Río Mulito, Río Aguas Negras, Dique Derivador
Asentamientos aborígenes	Complementario	Puerto Escondido, Piedra Pedernales	Según comentario popular, se dice que fue el último refugio de los taínos, donde se levantó Enriquillo; se estima había una población de 500,000 taínos. Posible existencia de un cementerio indígena, por el camino viejo hay carifas
Bosque Seco	Complementario	Puerto Escondido	
Bosque Húmedo	Complementario	Los Arroyos, Zapotén	
Bosque Latifoliado	Complementario	Rabo de Gato	
Bosque de coníferas	Complementario	Loma del Toro	
Vistas panorámicas	Complementario	Las dos vertientes	
Fincas agrícolas	Complementario	Los Arroyos y los Olivares, Mencia, Aguas Negras, La Altigracia : Las Mercedes	Aguacate, naranja, papa, china, Berenjena, ajos, ajo, auyama, habichuela, zanahoria, lechoza
Polo Magnético	Complementario	Polo/ Aceitillar	Enigma de atracción
Cantos de Hacha	Complementario		Manifestación cultural
Batido de las habichuelas	Complementario		Canto de los haitianos cuando cosechan habichuelas
Toques de palos y atabales	Complementario		Manifestación cultural
Recitales de copla y décimas. Peñico riapiáo	Complementario		Manifestación cultural
Pesca	Complementario	Lago Enriquillo	Cultivo en jaulas de filapia y vijaca
Mina de Latimar	Complementario	Barahona	Piedra endémica de República Dominicana
Minas de Sal, Yeso, Caliche, Dolomite	Complementario	Paitillar, 3 km Duvergé	
Mina de Bauxita	Complementario	Pedernales	
Laguna Limón	Complementario	Entre la Reserva Biológica Loma Charco Azul y Lago Enriquillo	Río de Haití, cataratas, manglares
Charco Largo	Complementario	Mella	Susuesto yacimiento de petróleo
Antigua Prisión de Trujillo	Complementario	Pedernales	Edificación histórica
Cerro de Coquen	Complementario		Mágico religioso, vista panorámica
Puerto cimarrón	Complementario	Puerto Escondido	Caza controlada
Estatua Indio Enriquillo	Complementario	Duvergé	
Monumento del Catón	Complementario	Duvergé	
Jalao, Gualimón, pan de batata, furones	Complementario	Duvergé	Dulces típicos

**Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019**

- c. “Atractivos de apoyo: los constituyen aquellos elementos artificiales (instalaciones y servicios) que proporcionan al visitante diferentes satisfacciones, pero nunca constituirán el motivo total (principal) por el cual los turistas visitan el área. Aquí se incluyen los alojamientos, restaurantes, centros de interpretación, miradores, servicios de paseos a caballo, etc. Siempre se agregan después de escoger los atractivos, para dar apoyo a los atractivos focales y complementarios”.

Nombre	Tipo de atractivo	Localización	Breve descripción
Centro de visitantes Villa Barrancolí	De apoyo	Puerto Escondido	Paneles de información
Campamento Barrancolí	De apoyo	Puerto Escondido	Cabañas rústicas (8) de Kate Wallace. Area de picnic.
Centro de Visitantes Puerto Escondido	De apoyo	Puerto Escondido	Terraza de información, salón de reuniones, biblioteca pequeña. Paneles y murales de información . Finca experimental de aguacate
Centro de Visitantes Hoyo de Pelempito	De apoyo	Hoyo de Pelempito	Paneles de información, salón de reuniones, baños
Hoteles	De apoyo	Pedernales	Aproximadamente 200 habitaciones, de mediana a baja categoría
Hoteles	De apoyo	Duvergé	De baja categoría, algunas habitaciones en casas
Casa Bonita Village	De apoyo	Bahoruco	Hotel Boutique de lujo
Hoteles	De apoyo	Barahona	Hoteles diversos de mediana a baja categoría
Torre de Observación	De apoyo	Loma del Codo	Torre de observación de aves
Zapotén	De apoyo	P.N.Sierra Bahoruco	Casa de guardaparques, con baños. Posible área de camping.
Centro El Jiguero	De apoyo	Bahoruco Oriental	Paseo a caballo Polo a Cachote
Platón	De apoyo	Bahoruco Oriental	
Casa de Tarzán	De apoyo	Bahoruco Oriental	Baño de río y canopy

**2.2. Zonificación turística de la Sierra de Bahoruco**

Esta metodología de zonificar el área de desarrollo, permite visualizar la cercanía de los atractivos, su clasificación y jerarquía; de manera de lograr crear productos ecoturísticos con características particulares. Siendo el polígono de desarrollo, el siguiente:

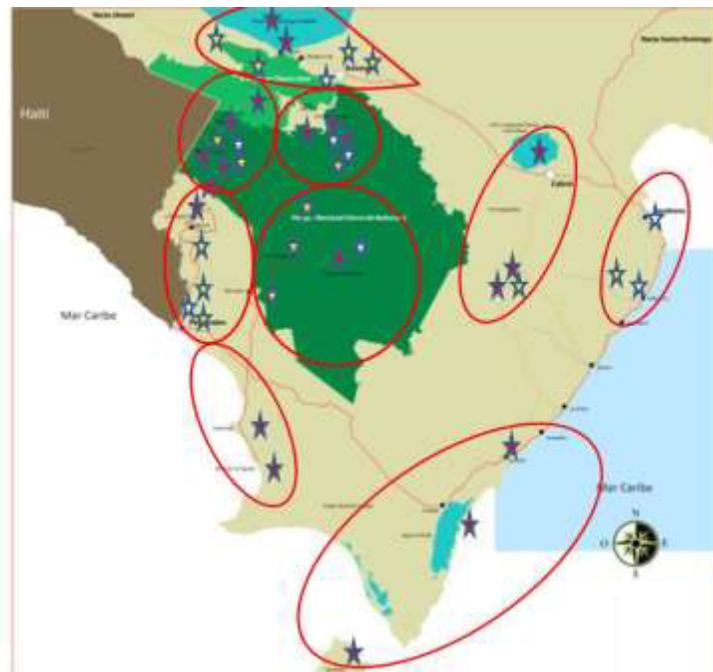


### Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019

Los atractivos ecoturísticos focales están indicados en el mapa con una estrella de fondo rojo; los atractivos ecoturísticos complementarios con una estrella de fondo amarillo y los de apoyo, con una estrella de fondo blanco.



Agrupando los atractivos según su localización y conectividad, se evidencian 9 zonas, de las cuales 6 de ellas, tienen facilidad de vincularse; tomando como centros de distribución turística básicamente: Puerto Escondido, Duvergé, Pedernales y Barahona.



## CAPITULO III. PRODUCTOS ECOTURÍSTICOS

### 3. PRODUCTOS ECOTURÍSTICOS

Un producto turístico es un conjunto de servicios, de bienes materiales e inmateriales que junto con los atractivos naturales y culturales de un lugar, se ofrecen al turista con el propósito de satisfacer sus expectativas.

Los productos ecoturísticos deben seguir directrices ambientales, socio-culturales, económicas y tecnológicas.

Por tanto, el ecoturismo requiere de servicios de calidad que complementen la naturaleza, debiendo tener el mismo nivel de calidad que el sitio natural o el ecosistema visitado. Además, estos servicios deben reflejar el ambiente natural, ayudar a conservarlo, respetar sus condiciones y limitaciones naturales. Sin embargo, es un desafío pues lo más importante es la naturaleza, que el mismo visitante, a diferencia del turismo convencional.

Las operaciones de ecoturismo desarrolladas en áreas protegidas deben ser adecuadamente manejadas y de acuerdo a los planes de manejo establecidos por el Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales. Estos planes de manejo facilitan el monitoreo y atienden las necesidades de manejo y protección de los valores naturales del sitio. La operación apropiada de un producto ecoturístico en un área protegida se convierte en una aliada de la conservación de dicha área.

Es necesario que las áreas naturales donde haya actividad turística tengan previamente un plan de manejo que las ordene, de acuerdo con los objetivos de conservación que se hayan fijado para ellas, según su categoría de manejo. Los componentes claves de un producto atractivo de ecoturismo son:

- Que el área natural cuente con un adecuado plan de operaciones y manejo.
- Disponer de un folleto sucinto y atractivo que describa con transparencia lo que se ofrece.
- Tener en cuenta otros atractivos cercanos que puedan relacionarse.
- Contar con una administración integrada por personas profesionales y que conozcan el producto y el negocio.
- Documentar los éxitos y proporcionar referencias.
- Invitar a escritores y operadores de viajes a visitar el lugar, para difundir la noticia.
- Trabajar de conjunto con las autoridades locales y nacionales para promover el lugar.
- Un término sobre el que se ha discutido mucho en los últimos tiempos, relacionado con el turismo en áreas naturales es la capacidad de carga. La capacidad de carga de un sitio está dada por la cantidad de visitantes por día, por semana, por mes; los parámetros de estadía, las condiciones de operación. Estos datos a la vez ayudan a determinar el ingreso esperado por el ecoturismo. También sirven para definir las pautas de operación a seguir por los operadores del turismo.

Adicionalmente a la capacidad de carga, existen otras metodologías para evaluar los impactos turísticos sobre el área protegida, tal como: el límite aceptable de cambio (LAC); de igual manera, podría analizarse además, las técnicas de Visitor Impact Management (VIM) y Visitor Experience and Resource Protection (VERP) utilizadas comúnmente en los parques nacionales de los Estados Unidos de América.

Los productos ecoturísticos de la Sierra de Bahoruco se desarrollarán en 3 modalidades: Day Tours, Expediciones y Excursiones/Circuitos. Los mismos incluirán los siguientes componentes:

- Actividades en los atractivos:
  - Senderos de interpretación de la naturaleza
  - Observación de aves, flora, fauna, vida silvestre
  - Caminatas, Cabalgatas, recorridos en bicicletas
- Traslados:
  - Típico o propio del lugar
- Alojamiento:
  - Ecolodge o Ecoalojamientos
  - Posadas o Estancias
  - Campamentos fijos o móviles
- Servicios de alimentos y bebidas:
  - Menú auténtico del lugar
- Guiatura especializada:
  - Guías baquianos
  - Guías ecoturísticos
  - Guías especializados
- Recuerdos o souvenirs:
  - Productos innovadores que recuerden el lugar visitado, concebidos para el viajero de hoy; los cuales no produzcan impactos negativos

### **3.1. Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco**

Luego de analizar la vocación ecoturística del área en estudio y las alternativas de desarrollo ecoturístico; se presenta a continuación el Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco, el cual abarca las modalidades de productos ecoturísticos susceptibles a comercializar, los aspectos operativos a considerar, los precios de comercialización estimados para cada producto y los lineamientos de diseño para una planta física de apoyo requerida.

### 3.1.1. Sub-programa de productos y/o actividades ecoturísticas

Los productos ecoturísticos de la Sierra de Bahoruco se comercializarán y se podrán en el mercado nacional e internacional, bajo estas modalidades:

- Day Tours (viaje o excursión de un día, entre 7 u 8 horas),
- Expediciones (viaje colectivo que se realiza con un fin determinado, pudiendo contemplarse pernoctas a cielo abierto),
- Excursiones/Circuitos (recorrido o travesía a zonas naturales o rurales, que tiene uno o más fines, generalmente implica pernoctas en el/los destinos)

Los productos ecoturísticos han sido diseñados según la vocación ecoturística de la Sierra de Bahoruco y su área de influencia; cuya connotación principal es la observación de aves y la vida silvestre. No obstante, su potencial permite la realización de otro tipo de actividades para alcanzar a otros nichos de mercado.

En tal sentido, además de la observación de aves, es factible realizar las siguientes actividades ecoturísticas; pudiendo utilizar los mismos itinerarios:

- Observación de fauna: jutía, solenodonte, iguanas, cocodrilos, entre otros.
- Observación de flora: orquídeas, coníferas, entre otras.
- Deportes de aventura extremos, tales como: parapente sin motor, canoing, mountain bike.
- Fotografía de especies y panorámicas.
- Bienestar asociado a las aguas termales, spa en manantiales de agua.

Los itinerarios de los productos ecoturísticos preliminares de la Sierra de Bahoruco se han clasificado según las dos vertientes: norte y sur, los cuales se presentan a continuación:

#### 3.1.1.1. Day Tours

##### - Itinerarios de Day Tours de la Vertiente Norte:

#### I. 1N. Sendero Ecológico Rabo de Gato

- |        |  |
|--------|--|
| 6 a.m. | Después del desayuno, salida desde el Centro de Visitantes Puerto Escondido hacia Villa Barrancolí               |
| 7 a.m. | Inicio recorrido a pie por el Sendero Ecológico Rabo de Gato. Refrigerio a media mañana.                         |
| 12 m.  | Almuerzo en Villa Barrancolí   |
| 2 p.m. | Caminata hacia el Balneario Las Damas, para disfrutar de un baño refrescante. Refrigerio con ensalada de frutas. |
| 3 p.m. | Regreso a Duvergé/Puerto Escondido   |

## II. 1N.Sendero Bosque de Ensueño (Reserva Biológica Loma Charco Azul)

- 6 a.m. Después del desayuno, salida desde el Centro de Visitantes Puerto Escondido hacia la Estación La Placa
- 7 a.m. Inicio recorrido a pie por el Sendero Bosque de Ensueño (3,500 m). Refrigerio a media mañana.
- 12 m. Almuerzo tipo lunch en la Estación La Placa
- 2 p.m. Regreso pasando por la finca de aguacates.

## III. 1N.Despertar de las Aves en Zapotén y Loma del Toro

- 4 a.m. Después de un café, salida en vehículo 4x4, desde el Centro de Visitantes Puerto Escondido hacia Zapotén
- 6 a.m. Llegada, refrigerio e inicio de caminata por la vía, subiendo hacia la Loma del Toro; para observar el despertar de las aves
- 10 a.m. Desayuno tipo lunch en la Estación de Guardaparques de Zapotén
- 11 m. Regreso hacia Puerto Escondido/Duvergé, pasando por la finca de aguacates.

## IV. 1N.Hoyo de Pelempito, por el centro de la Sierra de Bahoruco

- 6 a.m. Después del desayuno, salida desde el Centro de Visitantes Puerto Escondido hacia el Hoyo de Pelempito, vía Caseta No.1
- 8 a.m. Parada en la Caseta No. 2, para tomar un jugo de frutas naturales
- 10 a.m. Llegada al Centro de Visitantes del Hoyo de Pelempito y apreciar la naturaleza
- 12 m. Almuerzo tipo lunch en el Centro de Visitantes
- 2 p.m. Regreso vía Pedernales

## V. 1N.Balneario La Zurza y Lago Enriquillo

- 8 a.m. Después del desayuno, salida desde el Centro de Visitantes de Puerto Escondido hacia La Zurza
- 9 a.m. Llegada al Balneario La Zurza de aguas azufradas, disfrute de baño Refrigerio. Opción de un masaje relajador, por cita.
- 12 m. Almuerzo en el camino
- 1:30 p.m. Llegada al Centro de Visitantes del Lago Enriquillo, para observar las iguanas y los cocodrilos. Paseo en lancha hacia la Isla Cabrito.
- 4 p.m. Regreso a Duvergé/Puerto Escondido

- **Itinerarios de Day Tours de la Vertiente Sur:**

**VI. 1S.Hoyo de Pelempito, vía Aceitillar**

7 a.m.	Después del desayuno, salida desde Pedernales hacia Peblique.
7:30 a.m.	Llegada a Peblique, sitio de observación de aves e iguanas
8:30 a.m.	Parada en el Mirador Panorámico con vista a Cabo Rojo
9 a.m.	Visita a las minas de bauxita
9:15 a.m.	Parada en La Charca, lugar de observación de aves
10 a.m.	Parada en la Estación de Guardaparques del Aceitillar, para tomar un refrigerio
11 a.m.	Llegada al Centro de Visitantes del Hoyo de Pelempito, recorrido a pie por los senderos de interpretación de la naturaleza
12 m.	Visita al Polo Magnético de La Charca
1 p.m.	Almuerzo tipo lunch en el camino
3 p.m.	Regreso a Pedernales

**VII. 1S.Canote-El Codo-Pueblo Viejo**

5 a.m.	Después de un café, salida desde Pedernales hacia Canote
6:30 a.m.	Parada en Canote, para observación de aves
7 a.m.	Parada en Sabana de Canote, para observar caballos cimarrones
8:30 a.m.	Desayuno. Visita a Caseta Vieja, antiguo aserradero y lugar para la observación de aves, flora y fauna a través de senderos de interpretación.
11 a.m.	Llegada a la Caseta No. 2 El Codo, para la observación de aves y vida silvestre. Almuerzo tipo lunch.
12:30 p.m.	Parada en La Charca, lugar de observación de aves
1 p.m.	Regreso a Pedernales

**VIII. 1S.Los Arroyos-Loma del Toro**

7 a.m.	Después del desayuno, salida desde Pedernales hacia La Agüita
7:40 a.m.	Parada en La Agüita, manantial de agua mineral
9:30 a.m.	Parada en el Acuartelamiento Militar Fortaleza de Los Arroyos del tiempo de Trujillo, para observación de aves y de la naturaleza, vistas panorámicas a Haití. Refrigerio.
11 a.m.	Llegada a la Loma del Toro, para observación de aves y vista panorámica del Lago Enriquillo.
12 m.	Almuerzo en la Estación de Guardaparques
2 p.m.	Visita al Balneario del río Mulito, para baño y observación de aves y orquídeas.
3 p.m.	Regreso a Pedernales.

## IX. 1S. Bahía de las Águilas y Hoyo de Pelempito

- 8 a.m. Después del desayuno, salida desde Pedernales hacia Cabo Rojo.
- 9a.m. Pequeña parada para observar Cabo Rojo
- 9:30 a.m. Llegada a la Cueva de Cabo Rojo, para tomar una lancha con destino a Bahía de las Águilas
- 10 a.m. Llegada a Bahía de las Águilas, para disfrutar de un baño de playa. Refrigerio.
- 12:30 m. Regreso a la Cueva de Cabo Rojo en lancha, para almorzar en Restaurante del lugar.
- 2 p.m. Salida hacia el Hoyo de Pelempito y apreciar la diferencia del clima y paisaje.
- 3 p.m. Llegada al Centro de Visitantes del Hoyo de Pelempito, recorrido a pie por los senderos de interpretación de la naturaleza. Refrigerio.
- 4 p.m. Paso por el Polo Magnético de La Charca
- 4:30/5 p.m. Llegada a Pedernales

### 3.1.1.2. Expediciones

#### - Itinerarios de Expediciones de la Vertiente Norte:

#### VII. 2N. Expedición a Loma del Toro desde Puerto Escondido/Duvergé (2 días/ 1 noche)

##### Día 1:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde el Centro de Visitantes Puerto Escondido hacia la Estación La Placa
- 10 a.m. Llegada a La Placa, para realizar el recorrido a pie por el Sendero Bosque de Ensueño, a través de la Reserva Biológica Loma Charco Azu. Refrigerio.
- 12 m. Almuerzo tipo lunch en la Estación La Placa
- 2 p.m. Llegada a la Estación de Guardaparques de Zapotén. Descanso
- 5 p.m. Refrigerio. Caminata por la vía, para observar las aves y vistas panorámicas.
- 7 p.m. Regreso a la Estación de Zapotén, para cenar
- 8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

##### Día 2:

- 5 a.m. Despertar con café
- 6 a.m. Caminata hacia Loma del Toro, para observación de aves y llegar a la cumbre de la montaña más alta de la Sierra de Bahoruco.
- 9 a.m. Desayuno en la Estación de Guardaparques de Loma del Toro
- 11 m. Regreso a través del bosque de coníferas y observación de orquídeas.
- 1 p.m. Almuerzo en Zapotén y descanso
- 3 p.m. Salida hacia Puerto Escondido/Duvergé

### VIII.2N. Expedición al Hoyo de Pelempito desde Puerto Escondido/Duvergé (2 días/ 1 noche)

#### Día 1:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde Pedernales por Peblique  
10 a.m. Llegada a la Caseta No.2 El Codo, para realizar el recorrido a pie y observación de orquídeas. Refrigerio.  
12m. Llegada al Centro de Visitantes de Hoyo de Pelempito. Almuerzo y descanso  
4 p.m. Refrigerio. Caminata por los senderos de interpretación de la naturaleza, para observar las aves y vistas panorámicas. Opciones: visitas a las cuevas y/o paseos en caballo.  
7 p.m. Regreso al Centro de Visitantes, para cenar  
8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

#### Día 2:

- 5 a.m. Despertar con café  
6 a.m. Caminata por los senderos de interpretación del Hoyo de Pelempito, para observación de aves.  
9 a.m. Desayuno el Centro de Visitantes Hoyo de Pelempito y descanso  
11 m. Paso por el Polo Magnético de La Charca  
1 p.m. Almuerzo en el camino.  
3 p.m. Regreso a Puerto Escondido/Duvergé, por la misma vía del día anterior.

**IX. 2N. Expedición a Cachote en el Monumento Natural Padre Miguel Fuerte desde Puerto Escondido/Duvergé (2 días/ 1 noche)**

Día 1:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde el Centro de Visitantes Puerto Escondido vía Cabral.
- 10 a.m. Llegada a Polo, para realizar la Ruta del Café Orgánico en una de las fincas de los caficultores del lugar. Refrigerio
- 12m. Almuerzo en una casa rural de la comunidad de Polo.
- 2 p.m. Salida a pie hacia Cachote, vía río Cortico (posibilidad de hacer canoing en el cañón del río) y Monteada Nueva.
- 6 p.m. Llegada al Centro de Visitantes “Canto del Jilguero”, para alojamiento y cena.
- 9 p.m. Actividad de observación de estrellas.

Día 2:

- 6 a.m. Despertar con café y caminata a observar aves y orquídeas.
- 9 a.m. Desayuno en el Centro de Visitantes “Canto del Jilguero” en Cachote.
- 10 a.m. Opción 1: Caminata hacia La Filipina, para visitar la única mina de Larimar en el mundo; luego llegar a la costa barahonense en transporte, por El Arroyo. Almuerzo tipo lunch en el camino.  
Opción 2: Caminata hacia El Platón, Villa Nizao y Paraíso. Almuerzo tipo lunch en el camino.
- 3 p.m. Llegada a la costa de Barahona, en ambas opciones. Traslado hacia Puerto Escondido en vehículo por Barahona.

Notas:

1. Esta expedición brinda la posibilidad de extensión, en excelentes alojamientos tipo cabaña, tales como: Rancho Platón y Casa Bonita Lodge.
2. Hay otras opciones más económicas de alojamiento.

- **Itinerarios de Expediciones de la Vertiente Sur:**

**X. 2S. Expedición a Loma del Toro desde Pedernales (2 días/ 1 noche)**

Día 1:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde Pedernales hacia La Agüita
- 10 a.m. Parada en La Agüita, manantial de agua mineral
- 10:30 a.m. Parada en el Acuartelamiento Militar Fortaleza de Los Arroyos del tiempo de Trujillo, para observación de aves y de la naturaleza, vistas panorámicas a Haití. Refrigerio.
- 12 m. Llegada a la Estación de Guardaparques de Zapotén
- 1 p.m. Almuerzo en la Estación de Guardaparques de Loma del Toro. Descanso y disfrutar de la naturaleza.
- 5 p.m. Refrigerio. Caminata por la vía, para observar las aves y vistas panorámicas.
- 7 p.m. Regreso a la Estación de Zapotén, para cenar
- 8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

Día 2:

- 5 a.m. Despertar con café
- 6 a.m. Caminata hacia Loma del Toro, para observación de aves, llegar a la cumbre de la montaña más alta de la Sierra de Bahoruco y vista panorámica del Lago Enriquillo.
- 9 a.m. Desayuno en la Estación de Guardaparques de Loma del Toro
- 11 m. Regreso a través del bosque de coníferas y observación de orquídeas. Almuerzo tipo lunch en el camino.
- 3 p.m. Visita al Balneario del río Mulito, para baño y observación de aves y orquídeas.
- 5 p.m. Regreso a Pedernales.

## XI. 2S. Expedición al Hoyo de Pelempito desde Pedernales (2 días/ 1 noche)

### Día 1:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde Pedernales hacia Canote
- 10 a.m. Parada en Canote, para observación de aves
- 10:30 a.m. Parada en Sabana de Canote, para observar caballos cimarrones
- 11 a.m. Visita a Caseta Vieja, antiguo aserradero y lugar para la observación de aves, flora y fauna a través de senderos de interpretación. Refrigerio
- 12m. Llegada al Centro de Visitantes de Hoyo de Pelempito. Almuerzo y descanso
- 4 p.m. Refrigerio. Caminata por los senderos de interpretación de la naturaleza, para observar las aves y vistas panorámicas. Opciones: visitas a las cuevas y/o paseos en caballo.
- 7 p.m. Regreso al Centro de Visitantes, para cenar
- 8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

### Día 2:

- 5 a.m. Despertar con café
- 6 a.m. Caminata por los senderos de interpretación del Hoyo de Pelempito, para observación de aves.
- 9 a.m. Desayuno el Centro de Visitantes Hoyo de Pelempito y descanso
- 11 m. Paso por el Polo Magnético de La Charca
- 1 p.m. Almuerzo en el camino y vista panorámica de Cabo Rojo.
- 3 p.m. Regreso a Pedernales.

## XII. 2S. Expedición a Cachote en el Monumento Natural Padre Miguel Forte (2 días/ 1 noche)

### Día 1:

- 8 a.m. Después del desayuno, salida desde Pedernales-Barahona vía Cabral.
- 10 a.m. Llegada a Polo, para realizar la Ruta del Café Orgánico en una de las fincas de los caficultores del lugar. Refrigerio
- 12m. Almuerzo en una casa rural de la comunidad de Polo.
- 2 p.m. Salida a pie hacia Cachote, vía río Cortico (posibilidad de hacer canoing en el cañón del río) y Monteada Nueva.
- 6 p.m. Llegada al Centro de Visitantes "Canto del Jilguero", para alojamiento y cena.
- 9 p.m. Actividad de observación de estrellas.

### Día 2:

- 6 a.m. Despertar con café y caminata a observar aves y orquídeas.
- 9 a.m. Desayuno en el Centro de Visitantes "Canto del Jilguero" en Cachote.
- 10 a.m. Opción 1: Caminata hacia La Filipina, para visitar la única mina de Larimar en el mundo; luego llegar a la costa barahonense en transporte, por El Arroyo. Almuerzo tipo lunch en el camino.  
Opción 2: Caminata hacia El Platón, Villa Nizao y Paraíso. Almuerzo tipo lunch en el camino.
- 3 p.m. Llegada a la costa de Barahona, en ambas opciones. Traslado hacia Pedernales en vehículo.

### Notas:

1. Esta expedición brinda la posibilidad de extensión, en excelentes alojamientos tipo cabaña, tales como: Rancho Platón y Casa Bonita Lodge.
2. Hay otras opciones más económicas de alojamiento en Barahona y Pedernales.

### 3.1.1.3. Excursiones y Circuitos

#### - Itinerarios de la Excursión de la Vertiente Norte:

#### I. 3N. Excursión “Bahoruco excepcional” desde Puerto Escondido (6 días/ 5 noches)

##### Día 1:

- 9 a.m. Puerto Escondido. Llegada y recepción Villa Barrancolí. Refrigerio
- 10 a.m. Inicio recorrido a pie por el Sendero Ecológico Rabo de Gato
- 12 m. Almuerzo en Villa Barrancolí
- 2 p.m. Caminata hacia el Balneario Las Damas, para disfrutar de un baño refrescante. Refrigerio con ensalada de frutas.
- 4 p.m. Regreso y alojamiento al campamento.
- 7 p.m. Cena.

##### Día 2:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde Puerto Escondido hacia la Estación La Placa
- 10 a.m. Llegada a La Placa, para realizar el recorrido a pie por el Sendero Bosque de Ensueño, a través de la Reserva Biológica Loma Charco Azul. Refrigerio.
- 12 m. Almuerzo tipo lunch en la Estación La Placa
- 2 p.m. Llegada a la Estación de Guardaparques de Zapotén. Descanso
- 5 p.m. Refrigerio. Caminata por la vía, para observar las aves y vistas panorámicas.
- 7 p.m. Regreso a la Estación de Zapotén, para cenar
- 8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

##### Día 3:

- 5 a.m. Despertar con café
- 6 a.m. Caminata hacia Loma del Toro, para observación de aves y llegar a la cumbre de la montaña más alta de la Sierra de Bahoruco.
- 9 a.m. Desayuno en la Estación de Guardaparques de Loma del Toro
- 11 m. Regreso a través del bosque de coníferas y observación de orquídeas. Refrigerio.
- 12 m. Parada en el Acuartelamiento Militar Fortaleza de Los Arroyos del tiempo de Trujillo, para observación de aves y de la naturaleza, vistas panorámicas a Haití. Almuerzo tipo lunch.
- 2 p.m. Visita al Balneario del río Mulito, para baño y observación de aves y orquídeas. Refrigerio
- 4 p.m. Salida hacia Pedernales.
- 6 p.m. Recepción y alojamiento en Pedernales. Cena.

Día 4:

- 7 a.m. Después del desayuno, salida hacia Bahía de Las Águilas en bote para disfrutar un baño de playa. Refrigerio en la playa.
- 12 m. Almuerzo en la playa. Salida hacia Peblique.
- 1 p.m. Llegada a Peblique, sitio de observación de aves e iguanas
- 1:30 p.m. Parada en el Mirador Panorámico con vista a Cabo Rojo
- 2:30 p.m. Paso por las minas de bauxita
- 4 p.m. Llegada al Centro de Visitantes del Hoyo de Pelempito. Refrigerio.
- 5 p.m. Caminata por los senderos para observación de aves y vistas panorámicas.
- 7 p.m. Regreso al Centro de Visitantes, para cenar
- 8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

Día 5:

- 5 a.m. Despertar con café
- 6 a.m. Caminata por los senderos de interpretación del Hoyo de Pelempito, para observación de aves.
- 9 a.m. Desayuno el Centro de Visitantes Hoyo de Pelempito y descanso
- 11 m. Regreso por el Polo Magnético de La Charca. Refrigerio
- 1 p.m. Parada en la Caseta No. 2 El Codo y almuerzo tipo lunch. Lugar para observación de aves y orquídeas.
- 3 p.m. Refrigerio. Salida hacia Puerto Escondido.
- 5 p.m. Recepción y alojamiento en Villa Barrancolí. Cena,

Día 6:

- 9 a.m. Desayuno
- 10 a.m. Fin de los servicios.

- **Itinerarios de la Excursión de la Vertiente Sur:**

**II. 3S. Excursión “Bahoruco inigualable” desde Pedernales (6 días/ 5 noches)**

Día 1:

- 7 a.m. Después del desayuno, salida desde Pedernales hacia Bahía de Las Águilas en bote para disfrutar un baño de playa. Refrigerio en la playa.
- 12 m. Almuerzo en la playa. Salida hacia Peblique.
- 1 p.m. Llegada a Peblique, sitio de observación de aves e iguanas
- 1:30 p.m. Parada en el Mirador Panorámico con vista a Cabo Rojo
- 2:30 p.m. Paso por las minas de bauxita
- 4 p.m. Llegada al Centro de Visitantes del Hoyo de Pelempito. Refrigerio.
- 5 p.m. Caminata por los senderos para observación de aves y vistas panorámicas.
- 7 p.m. Regreso al Centro de Visitantes, para cenar
- 8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

Día 2:

- 5 a.m. Despertar con café
- 6 a.m. Caminata por los senderos de interpretación del Hoyo de Pelempito, para observación de aves.
- 9 a.m. Desayuno el Centro de Visitantes Hoyo de Pelempito y descanso
- 11 m. Regreso por el Polo Magnético de La Charca. Refrigerio
- 1 p.m. Parada en la Caseta No. 2 El Codo y almuerzo tipo lunch. Lugar para observación de aves y orquídeas.
- 3 p.m. Refrigerio. Salida hacia Puerto Escondido.
- 5 p.m. Recepción y alojamiento en Villa Barrancolí. Cena,

Día 3:

- 9 a.m. Puerto Escondido. Llegada y recepción Villa Barrancolí. Refrigerio
- 10 a.m. Inicio recorrido a pie por el Sendero Ecológico Rabo de Gato
- 12 m. Almuerzo en Villa Barrancolí
- 2 p.m. Caminata hacia el Balneario Las Damas, para disfrutar de un baño refrescante. Refrigerio con ensalada de frutas.
- 4 p.m. Regreso y alojamiento al campamento.
- 7 p.m. Cena.

Día 4:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde Puerto Escondido hacia la Estación La Placa
- 10 a.m. Llegada a La Placa, para realizar el recorrido a pie por el Sendero Bosque de Ensueño, a través de la Reserva Biológica Loma Charco Azul. Refrigerio.
- 12 m. Almuerzo tipo lunch en la Estación La Placa
- 2 p.m. Llegada a la Estación de Guardaparques de Zapotén. Descanso
- 5 p.m. Refrigerio. Caminata por la vía, para observar las aves y vistas panorámicas.
- 7 p.m. Regreso a la Estación de Zapotén, para cenar
- 8 p.m. Actividad de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

Día 5:

- 5 a.m. Despertar con café
- 6 a.m. Caminata hacia Loma del Toro, para observación de aves y llegar a la cumbre de la montaña más alta de la Sierra de Bahoruco.
- 9 a.m. Desayuno en la Estación de Guardaparques de Loma del Toro
- 11 m. Regreso a través del bosque de coníferas y observación de orquídeas. Refrigerio.
- 12 m. Parada en el Acuartelamiento Militar Fortaleza de Los Arroyos del tiempo de Trujillo, para observación de aves y de la naturaleza, vistas panorámicas a Haití. Almuerzo tipo lunch.
- 2 p.m. Visita al Balneario del río Mulito, para baño y observación de aves y orquídeas. Refrigerio
- 4 p.m. Salida hacia Pedernales.
- 6 p.m. Recepción y alojamiento en Pedernales. Cena.

Día 6:

- 9 a.m. Desayuno
- 10 a.m. Fin de los servicios.

### 3.1.2. Sub-programa de Comercialización

La comercialización de los productos ecoturísticos preliminares diseñados y presentados anteriormente deberá realizarse a través de las agencias de viajes y turismo, tour operadoras especializadas nacionales e internacionales y empresas de representación turística interesadas en promover y vender los mismos.

Para ello, se ha calculado los precios de venta referenciales de cada uno de los productos; tomando en cuenta que la modalidad de estimación es "Todo Incluido" y que, son productos de baja densidad con facilidades y servicios especializados. No obstante, dichos precios pudieran disminuir o incrementarse, dependiendo de los ajustes de mercado unitarios de cada rubro.

Para el cálculo de dichos precios de venta, se han contemplado los siguientes rubros:

- Transporte, sea terrestre o marítimo (en muchos casos son requeridos 4 x 4)
- Todas las comidas y refrigerios indicados en los itinerarios
- Guía de naturaleza especializado en aves
- Tour conductor/chofer (en productos que así lo requieran)
- Pago de entradas y servicios al SINAP
- Seguro de accidentes personales
- Souvenir de un vaso ecológico con la imagen de marca
- Alojamiento en las diferentes modalidades indicadas en los itinerarios

Así como también, del precio de venta por persona se establece según los parámetros regulares de pagos de comisiones, los siguientes porcentajes:

Tour Operadora/Agencia de Viajes comercializadora:	20%
Coordinadora Operacional local:	10%

Por otra parte, se contempla un 1% del precio de venta por persona por cada producto vendido, para la conformación del fondo correspondiente para el Programa Especial de Conservación del Papagayo (especie de ave amenazada de la Sierra de Bahoruco).

En la página siguiente, se presenta un cuadro resumen de los precios de venta referenciales por persona de cada uno de los productos ecoturísticos de la Sierra de Bahoruco.

CALCULO REFERENCIAL (TODO INCLUIDO) DE PRECIOS POR PERSONA							
PRODUCTOS ECOTURISTICOS DE LA SIERRA DE BAHORUCO							
PRODUCTOS ECOTURISTICOS	No. de días	Grado de dificultad	No de personas mínimo	No. Guías	Monto estimado por persona US\$	Monto venta por persona US\$	
<b>Código</b>	<b>Day Tours:</b>						
<u>Vertiente Norte:</u>							
I.1N	Sendero Ecológico Rabo de Gato	1	Bajo	4	1	93,99	<b>94,00</b>
II.1N	Sendero Bosque de Ensueño (Reserva Biológica Loma Charco Azul)	1	Bajo	4	1	115,85	<b>116,00</b>
III.1N	Despertar de las Aves en Zapotén y Loma del Toro	1	Medio	4	2	132,30	<b>132,00</b>
IV.1N	Hoyo de Pelempito, por el centro de la Sierra de Bahoruco	1	Medio	4	2	134,80	<b>135,00</b>
V.1N	Balneario La Zurza y Lago Enriqueillo	1	Bajo	6	1	159,79	<b>160,00</b>
<u>Vertiente Sur:</u>							
VI.1S	Hoyo de Pelempito, via Aceitillar	1	Medio	4	2	135,80	<b>142,00</b>
VII.1S	Canote-El Codo-Pueblo Viejo	1	Medio	4	2	123,31	<b>129,00</b>
VII.1S	Los Arroyos-Loma del Toro	1	Medio	4	2	135,80	<b>142,00</b>
IX.1S	Bahía de Las Aguilas-Hoyo de Pelempito	1	Medio	5	1	191,24	<b>192,00</b>
<b>Código</b>	<b>Expediciones</b>						
<u>Vertiente Norte:</u>							
I. 2N	Expedición a Loma del Toro desde Puerto Escondido (2 días/ 1 noche)	2	Medio	4	2	305,55	<b>306,00</b>
II.2N	Expedición al Hoyo de Pelempito desde Puerto Escondido (2 días/ 1 noche)	2	Medio	4	2	318,04	<b>318,00</b>
III.2N	Monumento Natural Padre Miguel Fuerte desde Puerto Escondido (2 días/ 1 noche)	2	Medio	4	2	346,78	<b>347,00</b>
<u>Vertiente Sur:</u>							
IV.2S	Expedición a Loma del Toro desde Pedernales (2 días/ 1 noche)	2	Medio	4	2	305,55	<b>306,00</b>
V.2S	Expedición al Hoyo de Pelempito desde Pedernales (2 días/ 1 noche)	2	Medio	4	2	318,04	<b>318,00</b>
VI.2S	Expedición a Cachole en el Monumento Natural Padre Miguel Fuerte desde Pedernales (2 días/ 1 noche)	2	Medio	4	2	346,78	<b>347,00</b>
<b>Código</b>	<b>Excursiones/Circuitos</b>						
<u>Vertiente Norte:</u>							
I.3N	Excursión "Bahoruco excepcional" desde Puerto Escondido (6 días/ 5 noches)	6	Alta	4	2	918,32	<b>918,00</b>
<u>Vertiente Sur:</u>							
II. 3N	Excursión "Bahoruco inigualable" desde Pedernales (6 días/ 5 noches)	6	Alta	4	2	918,32	<b>918,00</b>

### **3.1.3. Sub-programa de Facilidades**

Tomando en cuenta, los itinerarios antes diseñados y la situación de facilidades para prestar los servicios operacionales pertinentes, se precisa crear y acondicionar los lugares, de manera de ofrecer un servicio de calidad digno de todo turista nacional o internacional, que opte por conocer y disfrutar las bondades de la naturaleza en la Sierra de Bahoruco.

Después de analizar, la planta física existente para prestar servicios de apoyo y de alojamiento, es de notar la necesidad de contar con por lo menos, un ecoalojamiento de calidad en Puerto Escondido, preferiblemente operado por un organismo relacionado con la conservación y manejo del área, para garantizar la eficiencia en los servicios y la contribución a la conservación del área; a los fines de ofrecer productos diferenciadores, dirigidos a los nichos de mercado susceptibles.

En tal sentido, se presenta en el Anexo I de este documento, los lineamientos básicos para la construcción de un ecoalojamiento, que sirva de centro sede de apoyo al desarrollo de la actividad ecoturística de la Sierra de Bahoruco

### **3.1.4. Sub-programa de Capacitación**

Cuando se inicia un Programa de Desarrollo Ecoturístico es fundamental contar con un personal capacitado y sensibilizada para prestar un adecuado servicio, que cumpla con los lineamientos y directrices de operación ecoturística.

En tal sentido, se deberá implementar un programa de capacitación a los prestadores de servicio turístico y gastronómico existente, a los integrantes de la comunidad local interesados en participar, a los guías baqueanos locales y a todos aquellos que directa o indirectamente se involucrarían en la actividad.

Dicho programa de capacitación se ejecutará a través de cursos, talleres, diplomados y deberá abarcar temas relacionados con el conocimiento de:

- el destino ecoturístico de la Sierra de Bahoruco y sus alrededores;
- la calidad en la prestación del servicio turístico,
- la restauración y la atención al turista;
- guiatúra turística especializada;
- la artesanía y los souvenirs,
- la manipulación de alimentos y seguridad;
- entre otros.

Así como, clases de idiomas: inglés, francés, alemán y otros según la nacionalidad de los turistas potenciales.

Se deberá hacer una alianza estratégica con INFOTEC para la coordinación de cursos especializados y con los Clúster Turísticos de la región, para propiciar la consecución de proyectos de capacitación, ante organismos internacionales.

### **3.1.5. Sub-programa de Gestión Operativa**

La gestión operativa del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco necesita una cara ante terceros; desde el punto de vista comercial, legal e institucional.

Por ello, es necesaria la creación de una División o Coordinación Operativa del Ecoturismo de la Sierra de Bahoruco, que sea supervisada por el Ministerio de Turismo, pero que tenga la potestad legal de realizar alianzas estratégicas con Tour Operadoras, Clubes u otras organizaciones, firmar contratos de operación ecoturística, realizar promoción del destino en eventos, ferias y otras; así como cualquier otra actividad que le permita mercadear los productos ecoturísticos.

Sin embargo, estos productos pueden ser operados por cualquier empresa local o nacional que considere propicio para sus negocios; de igual manera, la comunidad organizada podrá participar en las actividades previstas. Toda actividad ecoturística debe ser llevada a cabo mediante lineamientos y directrices operacionales definidas.

Tomando en cuenta, los lineamientos para el desarrollo del turismo sostenible que se mencionan a continuación, se presentarán las directrices para las operaciones ecoturísticas en las áreas protegidas.

Los lineamientos para el desarrollo del turismo sostenible son:

- Estimular la conservación ambiental y cultural, relacionándola con el aspecto económico,
- Exhortar una adecuada gestión de los residuos sólidos y efluentes;
- Incentivar la implementación de Sistemas de Gestión Ambiental;
- Propiciar la sensibilización y concienciación ambiental, cultural y turística;
- Fomentar la investigación, la capacitación y la educación ambiental;
- Promover el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades locales;
- Concebir globalmente, las circunstancias particulares;
- Impulsar un sistema de planificación y ordenación del territorio adecuado;
- Crear y promocionar productos y servicios turísticos propicios para cada lugar;
- Propiciar en los visitantes experiencias de excelente calidad;
- Incorporar a todos los sectores involucrados en la actividad;
- Estimular la aplicación de normas, directrices y códigos de ética, mediante inventivos;
- Promover la evaluación del proceso de sostenibilidad.

Ahora bien, las directrices ecoturísticas son códigos de conducta desarrolladas para que, la actividad contribuya con los objetivos de conservación de las áreas protegidas.

Hay directrices dirigidas para los turistas y otras, dirigidas a los operadores de la actividad ecoturística, las cuales se dividen en tres aspectos: ambientales, socio-culturales y económicas.

Las directrices ecoturísticas ambientales son:

- Disposición de desechos sólidos (basura) y efluentes líquidos
- Recolección de leña, utilización de combustibles y materiales inflamables
- Uso de cocinas de gas, fogatas, asadores
- Tratamiento de heces fecales
- Ubicación de infraestructuras y plantas turísticas
- Comportamiento en senderos, navegación, buceo y otros
- Protección de especies en peligro y del patrimonio natural, cultural y arqueológico.
- Distancias y otras recomendaciones para la observación y la fotografía de fauna silvestres (no tocarlas o alimentarlas, etc.)
- Manejo de mascotas dentro del área
- Vedas de caza y pesca y otras normativas correlacionadas
- Protección de fuentes de agua
- Tamaños de grupos
- Horarios de visita o de actividades
- Comportamiento al conducir autos o botes
- Comportamiento frente a especies amenazadas
- Protección y limpieza de las fuentes de agua
- Niveles de ruido permisibles de los excursionistas, transportes, aparatos musicales, etc.
- Impactos visuales de los visitantes sobre otros visitantes, o de estructuras en las áreas
- Recolección de plumas, conchas, piedras y otros recuerdos provenientes de la naturaleza
- Compra de recuerdos hechos con materiales naturales

Las directrices ecoturísticas socio-culturales son:

- Costumbres locales y tradicionales
- Creencias religiosas
- Permisos para tomar fotografías
- Vestimentas recomendadas
- Lenguaje
- Invasión de la privacidad
- Respuesta ante mendigos y pordioseros

### Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019

- Mantenimiento de promesas hechas a miembros de la comunidad local
- Uso y abuso de artefactos tecnológicos
- Trueques y negociaciones
- Derechos de las comunidades locales
- Autoridades locales
- Bebidas alcohólicas y cigarrillos
- Propinas
- Liberación de responsabilidades en caso de accidentes, debido al incumplimiento de normas indicadas
- Medidas de seguridad

Las directrices ecoturísticas económicas son:

- Compra de productos locales
- Pago de entradas
- Realización de donaciones a ONG's locales
- Utilización de servicios turísticos locales
- Realización de propinas apropiadas

La operación ecoturística es una labor delicada que demanda de una gran responsabilidad, pues requiere que los productos, actividades o servicios ofertados afecten negativamente lo menos posible y que cuenten con los mejores estándares de calidad; así como que, las facilidades para su implementación cumplan a cabalidad con las exigencias del lugar y que se prevea de un sistema de apoyo y control, capaz de hacerle frente a las emergencias.

## CAPITULO IV. ANALISIS DE MERCADO

## **4. ANALISIS DE MERCADO**

### **4.1. Generalidades**

El mercado ecoturístico, en áreas protegidas o lugares que cobijan atractivos ecoturísticos de cierta jerarquía, ha ido en constante crecimiento, especialmente en las regiones del Caribe, Centroamérica y Suramérica. República Dominicana no escapa de esa realidad y cada día se deberá enfrentar a nuevos desafíos, para entrar en términos de competencia con otros países de la región, que presentan condiciones favorables para el desarrollo del ecoturismo.

Este análisis de mercado se fundamenta en una investigación de campo a la zona en estudio, así como entrevistas a personas clave de la misma o relacionada y a indagaciones bibliográficas o a través del website, brochures o materiales de venta.

Actualmente, República Dominicana no se ha consolidado como un destino ecoturístico, pero su potencial es inmenso; en tal sentido, la zona de estudio comprendida en el área de influencia de la Sierra de Bahoruco tiene una vocación ecoturística alta, especialmente en opciones de desarrollo de actividades relacionadas con: la observación de aves, la observación de la vida silvestre, el montañismo y algunos deportes de aventura.

A continuación, se esboza un breve análisis de mercado en función a la potencialidad del área de estudio y su ámbito de influencia en el programa de desarrollo.

### **4.2. Consideraciones de la Demanda**

Tomando en cuenta que, la observación de aves es una actividad realizada por personas que buscan conocer, distinguir o simplemente observar aves silvestres en situación de libertad, siempre en contacto con la naturaleza y que, es una actividad que ha interesado al ser humano desde siempre, impulsada por dos razones fundamentales: la curiosidad y la necesidad. Ambas razones parecieran ser motivos históricamente instintivos, en la búsqueda de comprender mejor la naturaleza. El interés por el hombre de conocer las características propias de las aves, sus colores, cantos, danzas y comportamientos, responde a la necesidad de identificar el entorno, estudiar la naturaleza, determinar el valor biológico de un área natural y su potencial educativo y turístico, entre otros.

Este interés por la naturaleza lleva inevitablemente a su apreciación, comprendiendo su magnificencia, despertando una preocupación por su conservación.

La observación de aves involucra otras actividades, tales como: caminatas al aire libre, disfrute y contemplación de la naturaleza, realización de actividad física, expresión artística a través del dibujo o la fotografía, completar listas de chequeo, participar en programas de identificación, censos, conservación, adopción, entre otros. Cabe destacar que, es una actividad que se vincula fundamentalmente con el aspecto lúdico-educativo-social. En general, se realiza en grupos de amigos o familiares.

#### **4.2.1. Mercado focal susceptible**

En el mundo existen 78 millones de observadores de aves (BirdLife International 2008). La mayor cantidad de interesados en la práctica de esta actividad se encuentra en los países del hemisferio norte; especialmente en el Reino Unido, Alemania, Holanda, Suiza, Bélgica, Estados Unidos y Canadá. De todos ellos, el mercado anglosajón es el de mayor volumen de aficionados. Sólo en los Estados Unidos existen 48 millones de observadores de aves (USFWS 2007), mientras que en el Reino Unido se contabilizan más de 1 millón de socios en BirdLife International, lo que representa más del 11% del total de la proporción de la población de los países potenciales de Europa.

Todos los observadores de aves, no importa su nacionalidad, son fervientes amantes de la naturaleza, conservacionistas del ambiente y en la mayoría de los casos también practican la fotografía.

##### **4.2.1.1. Clasificación de los observadores de aves**

Se puede clasificar a los observadores de aves según su grado de interés en esta actividad, en tres grupos:

- El entusiasta o comprometido: es el que está dispuesto a viajar para ver aves especiales, se suscribe a revistas especializadas, tiene una lista detallada de aves y considera la observación de aves como una actividad recreativa de primer orden. Suelen pertenecer a un club, participan de viajes de campo frecuentes.
- El activo: es el que generalmente no hace viajes fuera de su casa para observar aves, puede o no pertenecer a un club, participa en viajes de campo, mantiene una lista general de aves y considera la observación de aves importante pero no como una actividad exclusiva.
- El casual: es el que considera la observación de aves al momento de realizar otros viajes o actividades recreativas, no pertenece a clubes ni está suscripto a revistas de aves y considera la observación de aves, como una actividad encantadora pero la práctica de manera irregular.

Otra clasificación basada en la motivación principal del observador de aves para practicar esta actividad, describe tres grupos:

- Estudiosos: son profesionales (ornitólogos, investigadores, científicos, etc.), estudiantes universitarios a término (de ornitología, ecología, biología, etc.) o bien estudiantes en grados o años iniciales (primarios, secundarios, pre-escolar), La motivación principal es de carácter científico.
- Aficionados: son personas que les gusta la observación de aves y pueden a su vez, clasificarse en quienes hacen hobby, llevan registros de sus avistajes y muy probablemente pertenecen a algún club, o bien, quienes simplemente gustan hacer un recorrido de reconocimiento de aves por el mero placer de verlas y reconocerlas. La principal motivación es de tipo recreativo, vinculada al placer de disfrutar de la naturaleza en general.
- De moda: Los que realizan observación de aves por considerarla una actividad ecológica "de moda", son los menos estables en su conducta, son inconstantes respecto a la práctica de la actividad. La motivación principal es el status social.

#### **4.2.1.2. Perfil del observador de aves promedio**

##### Datos socioeconómicos:

- Hombres entre 35-65 años
- Empleados, profesionales y jubilados
- La mayoría tiene una educación superior, son profesionales y/o jubilados con una renta de moderada a alta
- El gasto promedio de estos viajes de observación es de US\$ 4,500
- Viajan frecuentemente con su pareja

##### Hábitos de información:

- Información de Internet
- Valoran la seguridad en los destinos
- Preparan sus viajes recabando mucha información previa y los programan con bastante antelación
- Información suministrada por revistas o clubes especializados a los cuales están suscritos o afiliados

##### Hábitos de uso:

- Utilizan lodges, hosterías y campings
- Requieren guías especializados locales
- Realizan más de dos viajes al año
- Se desplazan en pequeños grupos
- Uso de check list

- Valorar visitar áreas naturales protegidas
- Prefieren viajar en primavera y otoño, escogiendo destinos tranquilos en los que no se produzcan altas concentraciones de otros tipos de turistas.

#### Hábitos de compra:

- Turistas independientes
- Prefieren organizar sus viajes a través de un operador especializado y mantienen fidelidad tanto a su operador como a algunos destinos.
- Contratan a agencias de viajes los servicios básicos
- Duración del viaje: 11 a 15 días

#### **4.2.2. Otros mercados susceptibles**

- Amantes de la naturaleza
- Ciclistas de montaña
- Deportistas de aventura
- Fotógrafos y amateurs

#### **4.3. Consideraciones de la Oferta**

La oferta de la Sierra de Bahoruco ha sido promovida de manera muy débil, lo cual ha podido evidenciarse con las estadísticas de visitas guiadas alrededor de los 300 turistas al año; aun cuando no se lleva un proceso estadístico fiable.

No obstante, mediante una investigación en la web, se identificaron las siguientes asociaciones, empresas o Tour Operadoras, que promocionan la oferta de productos turísticos de Sierra de Bahoruco:

- Caribbean Birding Trail, [www.caribbeanbirdingtrail.org](http://www.caribbeanbirdingtrail.org)
- Todytours: operada por la Sra. Kate Wallace, [www.todytours.com](http://www.todytours.com)
- La Perla del Mar Tours: operado por Casa Bahía de Las Águilas, [www.bahiadelasaguilas.net](http://www.bahiadelasaguilas.net)
- Ecotour Barahona; socio de DOMREP-Tours, [www.ecotourbarahona.com](http://www.ecotourbarahona.com)
- Colonial Tours & Travel; [www.colonialtours.com.do](http://www.colonialtours.com.do)
- Billy&PaulTours: operada por el Sr. Guillermo Peña Pérez, [www.bilypaultours.com](http://www.bilypaultours.com)
- Desde el Medio Tours; [www.desdeelmedio.com.do](http://www.desdeelmedio.com.do)
- Explora Dominicana; [www.exploradominicana.com](http://www.exploradominicana.com)
- The Globe Holidays; [www.theglobeholidays.net](http://www.theglobeholidays.net)
- Destino Hotelero; [www.destinohotelero.com.do](http://www.destinohotelero.com.do)
- De Chepa Travel; [www.dechepatavel.com](http://www.dechepatavel.com)
- Wings Birding Tours; [www.wingsbirds.com](http://www.wingsbirds.com)
- Expedia.ca; [www.expedia.com](http://www.expedia.com)
- Lonely Planet; [www.lonelyplanet.com](http://www.lonelyplanet.com)

#### **4.4. Competencia cercana y similar al Programa de Desarrollo**

La competencia cercana y similar al Programa de Desarrollo se presenta principalmente en la región del Caribe, en:

- Antigua & Barbuda,
- Bahamas,
- Cuba,
- Grenada,
- Jamaica,
- Puerto Rico,
- St. Eustastius,
- St. Lucia,
- St. Maarten,
- Saint Martin.

República Dominicana es representada por la Sociedad Ornitológica de la Hispaniola en Caribbean Birding Trail.

## CAPITULO V. PLAN DE MERCADEO Y PROMOCIÓN

## 5. PLAN DE MERCADEO Y PROMOCION

Todo producto nuevo ecoturístico, por su especificidad y por su introducción al mercado, tiene que vencer la resistencia de los nichos de mercado susceptibles, pues altera los hábitos de compra; por lo que toda acción de mercadeo debe combatir pre-conceptos y pretende educar al público sobre el mismo.

### 5.1. Imagen de Marca

Para ello, se ha creado una Imagen de Marca recoja los elementos constitutivos de la Identidad del destino ecoturístico de la Sierra de Bahoruco. En tal sentido, se ha formulado un Manual de Imagen de Marca que establece las instrucciones del uso adecuado de la misma.

#### 5.1.1. La Imagen

Las aves son las especies más representativas de la Sierra de Bahoruco, tanto por su presencia predominante, especialmente por su endemismo; como por su diversidad.

En tal sentido, luego de las tres (3) imágenes preseleccionadas de las aves más distintivas de la Sierra: Cúa (*Coccyzus ruficularis*), barrancolí picofino (*Todus angustirostris*), papagayo (*Priotelus roseigaster*) o trogón de la Hispaniola; el equipo técnico del Ministerio de Ambiente y Recursos Naturales escogió como imagen: el “Papagayo”, por ser un ave endémica y una especie con una cobertura amplia de superficie en la Sierra. Esta imagen será el elemento de comunicación entre el lugar y el visitante.

Dichas imágenes fueron sugeridas por la Sociedad Ornitológica de la Hispaniola. La imagen fue dibujada por el famoso ilustrador español del Diario ABC de Madrid, Juan Caneba Clavero.



El papagayo (*Priotelus roseigaster*) o trogón de la Hispaniola es una especie de ave de la familia Trogonidae de los trogones y quetzales, endémica de la isla La Hispaniola. Es el ave nacional de Haití, donde es llamado Kalson Wouj.

Su hábitat natural es el de las montañas húmedas subtropicales o tropicales y las áreas que son actualmente bosques altamente degradados. Según el estatus de la IUCN es una especie casi amenazada, por pérdida de hábitat.

Es una de las aves con mayor colorido en la República Dominicana. Los adultos miden aproximadamente 27 a 30 centímetros de longitud. La parte superior es de color verde brillante, mientras que su garganta, barbilla y pecho es gris. Su vientre es rojo, su cola larga es azul oscura con marcas blancas en la parte interior. Los machos tienen finas barras blancas y negras en las alas; mientras que las hembras carecen de ellas y su color rojo en el vientre es menos vivaz. Se alimenta de insectos, frutas y pequeños reptiles.

### 5.1.2. Slogan de la Marca

Al nombre de La Sierra de Bahoruco, le acompaña una frase: **“birds & nature”**. Este slogan desea expresar que, La Sierra de Bahoruco es un lugar para disfrutar la naturaleza, observar una variedad de aves y orquídeas, bosques de coníferas y bellas vistas panorámicas... donde la majestuosidad de la imagen evoque el deseo de conocer tan indescriptible lugar... donde exista una aproximación entre el visitante y la naturaleza...

“Birds & Nature”, quiere decir:

- En español: “Aves y naturaleza”
- En alemán: “Vögel und Natur”
- En francés: “Oiseaux et nature”
- En italiano: “Uccelli e natura”
- En ruso: “птицы и природа” (ptitsy i priroda)
- En chino: “鸟类与自然” (Niǎo lèi yǔ zìrán)
- En japonés: “鳥&自然” (Tori& shizen)
- En coreano: “조류 및 자연” (jolyu mich jayeon)

Generalmente, se acostumbra a escribir el slogan en inglés por ser el idioma universal del turismo y además, porque el nicho de mercado más relevante para los productos susceptibles a desarrollar en la Sierra de Bahoruco son oriundos de Estados Unidos e Inglaterra.

No obstante, si se pretende desarrollar una campaña publicitaria en otro país, puede utilizarse el slogan en los idiomas correspondientes; arriba se hace mención a algunos de ellos.

### 5.1.3. Logo del destino

La Sierra de Bahoruco es un lugar con alta vocación turística, fundamentada por sus atractivos naturales, principalmente por estar inmersa en varias áreas protegidas y su área de influencia por su ubicación geográfica al suroeste de la República Dominicana y en la frontera con Haití. La presencia notable de diversidad de aves, especialmente endémicas, le dan una personalidad única al destino.

La marca debe identificar el lugar, en este caso la Sierra de Bahoruco. La intención es que esta marca del destino, viaje por todo el mundo y sea una imagen que mantenga vivo el recuerdo, bien sea para ir a visitarlo o para regresar.

El Logo de la marca está compuesto por: **“la silueta de la sierra y el sol al atardecer”** en la línea superior, el nombre del destino: **“Sierra de Bahoruco”**, el slogan: **“birds & nature”** (aves y naturaleza) y en la línea inferior, el contorno de la costa caribeña al sur de la sierra.



La forma principal es la propia palabra del lugar, una tipografía sencilla y agradable de formas, da a la marca una fortaleza que transmite el deseo de ir a visitarlo. La sencillez de sus formas le aporta, proximidad y compromiso como valores añadidos; inducido por el verde, de la naturaleza y el azul del mar. Al mismo tiempo la unión de caracteres y detalles personalizados, construyen una tipografía personalizada, que aporta a la marca una identidad propia y modernidad, fundamental para perdurar al paso del tiempo.

El estilo de comunicación visual debe ayudar a transmitir lo que es el destino. Se ha creado para La Sierra de Bahoruco, una imagen que contiene todos los valores que se quieren expresar a través de la marca:

#### **Compromiso por la conservación del ambiente**

Potenciando los atractivos naturales de la Sierra y sus alrededores, desarrollando sensibilidad por la conservación del entorno.

### **Sano disfrute en la naturaleza**

Ofreciendo a los visitantes, un lugar dispuesto para el más sano disfrute de la naturaleza, pretendiendo en todo momento inducir una vocación de servicio, por parte de los prestadores de servicio.

### **Mejor condiciones y calidad de vida de las comunidades**

Con la participación activa de la comunidad local en la actividad ecoturística, se generan oportunidades para mejorar sus condiciones de vida.

### **Experiencia satisfactoria**

Brindando alternativas interesantes para que los visitantes tengan la mejor de las experiencias.

Una marca bien aplicada es la base más sólida sobre la que se genera adhesión, rápida identificación y vinculación con un proyecto de futuro.

#### **5.1.4. Logo de la Imagen de la Marca**

Por lo que, el logo completo se compone de: la imagen, el logo del destino con el slogan, tal como se muestra a continuación:

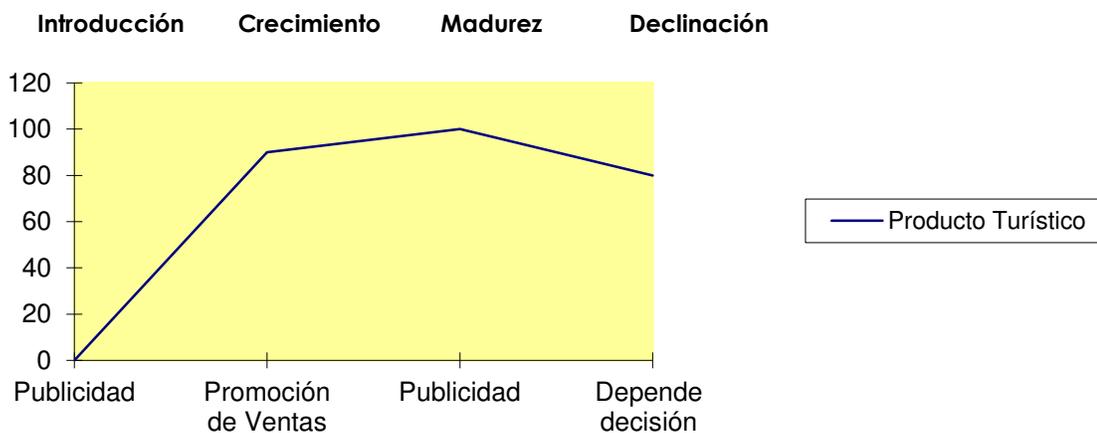


Pudiendo colocarse el logo del destino, encima de la imagen o debajo de la misma.

## 5.2. Objetivos de mercadeo y promoción

La responsabilidad de mercadeo de un producto nuevo debe recaer en un mayor porcentaje en el propio promotor (+ 60%), el cual tendrá que estar a cargo de un personal especializado; y no deberá incurrir dicha responsabilidad exclusivamente sobre terceros en más de un 40%, a los fines de garantizar la proyección adecuada de la imagen y efectividad de la estrategia de mercado propuesta.

El ciclo de vida de un producto en el mercado es el siguiente:



Se precisan acciones de publicidad, de promoción y de relaciones públicas simultáneas.

1.- Dar a conocer la "Sierra de Bahoruco" como un destino ecoturístico con énfasis en la observación de aves, en las ciudades emisoras nacionales e internacionales identificadas, para iniciar las acciones en los mercados prioritarios.

2.- Resaltar en el mercado potencial nacional e internacional, las bondades de los productos, especialmente aquellas que sean diferentes a la competencia, tales como: la diversidad de endemismo, la variedad de otras especies de flora y fauna, las vistas panorámicas, la posibilidad de desarrollar otras actividades en el área cercana, el clima.

3.- Promover los diferentes productos ecoturísticos, mediante los diferentes medios, implementando estrategias comerciales.

4.- Aprovechar las herramientas de marketing de asociaciones y clubes, para promover los productos.

- 5.- Hacer publicidad en revistas especializadas.
- 6.- Mejorar la presencia en la web, para promover los productos.
- 7.- Hacer alianzas estratégicas de comercialización con Asociaciones, Organizaciones y Clubes nacionales e internacionales.

Mercado Meta:

1. Mercado nacional: Procedencia: Punta Cana-Bávaro, Santo Domingo, Puerto Plata, Samaná, Bahayibe, Santiago, Puerto Plata.
2. Mercado internacional: Procedencia: EEUU, Canadá, Reino Unido, Alemania, Holanda, Suiza, Bélgica, Brasil, Ecuador, Argentina, Costa Rica, Trinidad Tobago, Perú, Chile, Colombia, Venezuela y otros.
3. Mercado Corporativo: Empresas ubicadas en las anteriores ciudades o países/ Embajadas, Cámaras de Comercio y Organizaciones Internacionales con sede en el país.

Clasificación de Mercados:

1. Prioritarios: Punta Cana-Bávaro/ Puerto Plata/Santo Domingo/ EEUU/Canadá/Reino Unido
2. Secundarios: Samaná y Bayahibe/ Alemania, Holanda y resto de países de Europa/ Países de Latinoamérica y Centroamérica.
3. De Oportunidad: Rusia/ Países Árabes

### 5.3. Estrategia de Mercadeo apropiada

1. La publicidad crea la demanda, su medición es a largo plazo, los esfuerzos deben ser sostenidos.
2. La promoción estimula la demanda, su medición es a corto/mediano plazo, los esfuerzos varían dependiendo resultados.
3. Las Relaciones Públicas refuerzan la demanda, su medición es a largo plazo, deben ser constantes.

Para cualquiera de los casos, debe evitarse la dispersión de esfuerzos, por lo que se precisa enfocar directa y organizadamente los mercados potenciales, a los fines de convertirlos en demanda real y por consiguiente, demanda efectiva. Es necesario desarrollar, un Plan de Marketing adecuado; considerando que el mercadeo de un proyecto localizado en un destino vacacional, debe basarse de acuerdo al manejo de la estacionalidad: temporadas pico y temporadas bajas.

Se recomienda realizar los esfuerzos de promoción, según el comportamiento habitual de la demanda, para no desperdiciar recursos.

El esfuerzo promocional debe ser de la manera siguiente:

- Esfuerzo Comercial: a través de las Tour Operadoras Especializadas locales, regionales e internacionales; Sistemas de Distribución Global (GDS) y comercialización directa.
- Esfuerzo Corporativo: a través de contactos con empresas e instituciones directamente.
- Esfuerzo Mixto: ambos contactos.

### 5.4. Acciones de Comercialización susceptibles

1. Realizar una campaña publicitaria específica dirigida a captar la atención de los mercados identificados.

- 1.1. Elaborar un Plan Creativo ajustado
- 1.2. Elaborar un Plan de Medios

2. Realizar una campaña de Promoción de Ventas que logre cautivar los mercados potenciales identificados.

2.1. Preparar el material promocional tanto informativo como de ayuda de ventas: folletos, carpetas, material POP con la Imagen de Marca (vaso ecológico, mochilas, gorras, poloshirt, camisetas, entre otras), tarjetas de presentación, CD's, presentación Macromedia o Power Point, pósters, invitaciones especiales, etc.

2.2. Contactar a las Asociaciones, Clubes y Revistas especializadas relacionadas con los mercados meta.

2.3. Revisar y actualizar la Página Web.

2.4. Realizar Fam Trips (viajes de familiarización con Tour Operadoras o GDS e incorporación de Periodistas: 10-15 agentes + 2 periodistas o también, adicionalmente Press Trip con periodistas especializados.

2.5. Contratar publicidad en revistas especializadas.

2.6. Contratación de GDS conocidos, tales como: Expedia, Travelocity, Kayak, Despegar, TripAdvisor.

2.7. Manejar las redes sociales, tales como: Facebook, Twitter.

3. Llevar a cabo acciones de Relaciones Públicas

3.1. Contactar a los medios de comunicación Social, para hacer reportajes y promociones del proyecto, de cobertura local y regional.

3.2. Contactar con medios de comunicación Social de cobertura nacional e internacional.

4. Implementar la campaña de promoción de ventas

4.1 Realizar visitas promocionales en los países y ciudades origen del target deseado, a través de ferias y/o eventos.

4.2. Preparar al personal de ventas

4.3. Contratar al gerente o supervisor de ventas con experiencia en productos ecoturísticos, pero con preferencia de la nacionalidad origen del target de mercado más susceptible al proyecto.

5. Se necesita formar una empresa tour operadora local, que sea la que coordine las operaciones y comercialice los productos, además de que se afilie a los diferentes clubes, asociaciones, revistas y otros relacionados, así como a las Cámaras de Comercio de los países potenciales; a los fines de estrechar los nexos comerciales de los países que representan los principales mercados para el proyecto y aprovechar las oportunidades de negocios que dichas Cámaras acostumbra a organizar.

6. Esta empresa también deberá tener la capacidad de solicitar al Ministerio de Ambiente las concesiones ecoturísticas y/o los acuerdos de co-manejo en ciertas zonas de la Sierra de Bahoruco, y firmar los documentos pertinentes.

## CAPITULO VI. ANALISIS DE VIABILIDAD

## **6. ANALISIS DE VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA**

### **6.1. Generalidades**

Un Análisis de Viabilidad Económica es un bosquejo informativo, de carácter breve que ayuda a los promotores de una propuesta, a tomar la decisión para abocarse a llevar a cabo un proyecto definitivamente.

Generalmente, los recursos de los que se dispone para evaluar la viabilidad económica vienen determinados por supuestos de un proyecto o de una idea, por lo que en realidad se lleva a cabo un análisis de rendimiento o rentabilidad interna.

Para que un nuevo programa goce de plena viabilidad, debe cumplir con los requisitos establecidos al momento de hacer el estudio y complementarlo con la necesidad a ser cumplida o llevada a cabo. Debe cumplir con los objetivos que se establecen, que sea coste eficiente y debe sobrepasar en calidad, cantidad y otros aspectos relacionados a sistemas actuales si algunos.

### **6.2. Análisis de Sensibilidad Económica**

Un análisis de Sensibilidad Económica se basa en simulaciones de escenarios probables, mediante los cuales se busca observar los cambios en los resultados del modelo, obtenidos con relación a las variaciones de sus principales variables.

Partiendo del punto de equilibrio, se puede maniobrar sobre las variables que lo componen, con el objeto de programar las utilidades convenidas.

Existen cuatro formas de aumentar la utilidad de un negocio, a partir de la base dada por el punto de equilibrio:

1. Buscar disminución de los costos fijos;
2. Aumentar el precio unitario de la venta;
3. Disminuir el costo variable por unidad;
4. Aumentar el volumen producido.

Este análisis permitirá visualizar tres (3) escenarios de comercialización y a su vez, en cada uno de ellos, tres (3) posiciones de mercado: óptima, buena y regular, relacionadas con el volumen de captación de participantes.

Para el análisis respectivo, se partirá de la visitación turística conocida al momento para el Parque Nacional Sierra de Bahoruco, es de 300 personal al año.

Posición de Mercado:

Regular:	Visitación anual estimada: 450 personas, es decir un incremento del 50%.
Buena:	Visitación anual estimada: 600 personas, es decir un 100% de incremento.
Óptima:	Visitación anual estimada: 1200 personas, es decir un 400% de incremento.

Además para cada escenario de comercialización, se estimarán los indicadores económicos de rentabilidad y punto de equilibrio; los cuales facilitarán las decisiones y resultados esperados.

Los escenarios de comercialización se indican a continuación:

**I.1. Escenario de Comercialización I**

En este escenario se plantea, la comercialización de un 50% Day Tours; un 30% de Expediciones y un 20% de Excursiones Circuitos.

**I.2. Escenario de Comercialización II**

En este escenario se plantea, la comercialización de un 60% Day Tours; un 25% de Expediciones y un 15% de Excursiones Circuitos.

**I.3. Escenario de Comercialización III**

En este escenario se plantea, la comercialización de un 70% Day Tours; un 20% de Expediciones y un 10% de Excursiones Circuitos.

Escenarios de captación de la demanda				
	Day Tours	Expediciones	Excursiones Circuitos	PROMEDIO
<b>REGULAR</b>				
Escenario I	50%	30%	20%	100%
No.	225	135	90	150
Escenario II	60%	25%	15%	100%
No.	270	113	68	150
Escenario III	70%	20%	10%	100%
No.	315	90	45	150
<b>PROMEDIO</b>	<b>270</b>	<b>113</b>	<b>68</b>	<b>450</b>
<b>BUENO</b>				
Escenario I	50%	30%	20%	100%
No.	300	180	120	200
Escenario II	60%	25%	15%	100%
No.	360	150	90	200
Escenario III	70%	20%	10%	100%
No.	420	120	60	200
<b>PROMEDIO</b>	<b>360</b>	<b>150</b>	<b>90</b>	<b>600</b>
<b>OPTIMO</b>				
Escenario I	50%	30%	20%	100%
No.	600	360	240	400
Escenario II	60%	25%	15%	100%
No.	720	300	180	400
Escenario III	70%	20%	10%	100%
No.	840	240	120	400
<b>PROMEDIO</b>	<b>720</b>	<b>300</b>	<b>180</b>	<b>1.200</b>

### 6.3. Consideraciones Económicas del Proyecto

A los fines de proyectar económicamente un panorama promedio, tomando en cuenta los escenarios de captación de la demanda, se presenta a continuación una Proyección de la Demanda a 10 años.

PROYECCION DE LA DEMANDA																
	Monta venta por persona US\$	% Aceptación	REGULAR	BUENA	OPTIMA	Promedio AÑO 1	Promedio AÑO 2	Promedio AÑO 3	Promedio AÑO 4	Promedio AÑO 5	Promedio AÑO 6	Promedio AÑO 7	Promedio AÑO 8	Promedio AÑO 9	Promedio AÑO 10	
<b>Day Tours:</b>																
Sendero Ecológico Robo de Cota	94,00	15	40	54	108	67	73	77	84	93	102	107	113	118	124	
Sendero Bosque de Ensueño (Reserva Biológica Loma Charco Azul)	116,00	15	40	54	108	67	73	77	84	93	102	107	113	118	124	
Desperar de las Aves en Zapotén y Loma del Toro	132,00	20	54	72	144	90	98	103	113	124	136	143	150	158	166	
Hoyo de Pelempito, por el centro de la Sierra de Bahoruco	135,00	20	54	72	144	90	98	103	113	124	136	143	150	158	166	
Bahoruco La Zurza y Lago Frías	160,00	5	14	18	36	23	25	26	28	31	34	36	38	40	42	
Hoyo de Pelempito, vía Acadilla	142,00	15	40	54	108	67	73	77	84	93	102	107	100	105	110	
Canofe-E Codo-Pueblo Viejo	129,00	5	14	18	36	23	25	26	28	31	34	36	38	40	42	
Los Arroyos-Loma del Toro	142,00	5	14	18	36	23	25	26	28	31	34	36	38	40	42	
Bahía de las Águilas-Hoyo de Pelempito	192,00	15	30	54	108	64	69	73	80	88	97	102	107	112	118	
<b>Expediciones:</b>																
Expedición a Loma del Toro (2 días/ 1 noche)	306,00	40	45	60	120	75	81	85	94	103	114	119	125	132	138	
Expedición al Hoyo de Pelempito (2 días/ 1 noche)	318,00	40	45	60	120	75	81	85	94	103	114	119	125	132	138	
Monumento Natural Padre Miguel Fuerte (2 días/ 1 noche)	347,00	20	23	30	60	38	41	43	47	52	57	60	63	66	69	
<b>Excursiones/Circuitos</b>																
excursión " 16 días/ 5 noches)	918,00	40	40	60	120	73	80	84	92	101	111	117	123	129	135	
Excursión "Bahoruco Inigualable" (6 días/ 5 noches)	918,00	40	40	60	120	73	80	84	92	101	111	117	123	129	135	

#### 6.3.1. Proyección de los Ingresos Estimados

Para determinar los ingresos estimados, se dedujeron las cifras prorrateando la cantidad de visitantes estimados por año en función al promedio obtenido estimado de aceptación del mercado por producto.

En este sentido, se deduce que la visitación promedio de arranque sería de 775 turistas.

Este dato permite calcular el volumen de ingresos por año, según la inferencia del promedio de productos y los escenarios de la demanda.

Para el presente Análisis de Sensibilidad, se ha previsto un escenario de negocios basado en la captación de la demanda susceptible considerando una tasa de crecimiento de un 5%, con excepción de los años 4,5 y 6 que se prevé un incremento del 10%, pues ya los productos habrán llegado a posicionarse en el mercado, y posteriormente, regresará la tasa a un 5%.

Asimismo, cabe destacar que no se ha contemplado un aumento del precio de venta de los productos; a los fines de este análisis se ha dejado el precio congelado.

PRODUCTOS	Monio venta por persona US\$	Promedio Visitantes/Producto	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 1	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 2	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 3	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 4	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 5	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 6	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 7	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 8	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 9	Ingresos anuales promedio US\$ AÑO 10
<b>DAY TOURS</b>												
<b>Vertiente Norte</b>												
Sendero Ecológico Rabo de Gato	94,00	67	6.329,33	6.867,33	7.210,69	7.931,76	8.724,94	9.597,43	10.077,30	10.581,17	11.110,23	11.665,74
Sendero Bosque de Ensueño (Reserva Biológica Loma Charco Azul)	116,00	67	7.810,67	8.474,57	8.898,30	9.788,13	10.766,95	11.843,64	12.435,82	13.057,61	13.710,49	14.396,02
Despertar de las Aves en Zapotén y Loma del Toro	132,00	90	11.880,00	12.889,80	13.534,29	14.887,72	16.376,49	18.014,14	18.914,85	19.860,59	20.853,62	21.896,30
Hoyo de Pelempito, por el centro de la Sierra de Bahoruco	135,00	90	12.150,00	13.182,75	13.841,89	15.226,08	16.748,68	18.423,55	19.344,73	20.311,97	21.327,56	22.393,94
Bañeario La Zurza y Lago Enriqueño	160,00	23	3.626,67	3.934,93	4.131,68	4.544,85	4.999,33	5.499,27	5.774,23	6.062,94	6.366,09	6.684,39
<b>Vertiente Sur</b>												
Hoyo de Pelempito, vía Aceñillar	142,00	67	9.561,33	10.374,05	10.892,75	11.982,02	13.180,23	14.498,25	15.223,16	14.200,00	14.910,00	15.655,50
Canote-El Codo-Pueblo Viejo	129,00	23	2.924,00	3.172,54	3.331,17	3.664,28	4.030,71	4.433,78	4.655,47	4.888,25	5.132,66	5.389,29
Los Arroyos-Loma del Toro	142,00	23	3.218,67	3.492,25	3.666,87	4.033,55	4.436,91	4.880,60	5.124,63	5.380,86	5.649,90	5.932,40
Bahía de Las Aguilas-Hoyo Pelempito	192,00	64	12.288,00	13.332,48	13.999,10	15.399,01	16.938,92	18.632,81	19.564,45	20.542,67	21.569,80	22.648,29
<b>EXPEDICIONES</b>												
<b>Vertientes Norte/Sur</b>												
Expedición a Loma del Toro (2 días/ 1 noche)	306,00	75	22.950,00	24.900,75	26.145,79	28.760,37	31.636,40	34.800,04	36.540,05	38.367,05	40.285,40	42.299,67
Expedición al Hoyo de Pelempito (2 días/ 1 noche)	318,00	75	23.850,00	25.877,25	27.171,11	29.888,22	32.877,05	36.164,75	37.972,99	39.871,64	41.865,22	43.958,48
Monumento Natural Padre Miguel Fuente (2 días/ 1 noche)	347,00	38	13.070,33	14.161,31	14.890,38	16.379,41	18.017,36	19.819,09	20.810,05	21.850,55	22.943,08	24.090,23
<b>EXCURSIONES/CIRCUITOS</b>												
Excursión "Bahoruco excepcional" (6 días/ 5 noches)	918,00	73	67.320,00	73.042,20	76.694,31	84.363,74	92.800,12	102.080,13	107.184,13	112.543,34	118.170,51	124.079,03
Excursión "Bahoruco Inigualable" (6 días/ 5 noches)	918,00	45	67.320,00	73.042,20	76.694,31	84.363,74	92.800,12	102.080,13	107.184,13	112.543,34	118.170,51	124.079,03
<b>TOTALES</b>		<b>775</b>	<b>264.299,00</b>	<b>286.764,42</b>	<b>301.102,64</b>	<b>331.212,90</b>	<b>364.334,19</b>	<b>400.767,61</b>	<b>420.805,99</b>	<b>440.061,97</b>	<b>462.065,07</b>	<b>485.168,32</b>

### 6.3.2. Proyección de los Egresos Estimados

Los egresos estimados corresponden a la estimación de costos en los cálculos de precios de cada producto. Los egresos operacionales corresponden a los gastos específicos para el ofrecimiento del servicio ecoturístico.

En este sentido, el costo operacional tendrá un aumento de un 2% anual, debido a una estimación de la inflación y en función a la captación de la demanda.

### 6.3.3. Estado de Resultados Estimados Projectado

El Estado de Resultados estimados proyectado a 10 años, es el siguiente:

ESTADOS DE RESULTADOS ESTIMADOS PROYECTADO										
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD ECONOMICA										
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>Tasa de crecimiento</b>	0,00	0,05	0,05	0,10	0,10	0,10	0,05	0,05	0,05	0,05
Demanda supuesta potencial en la zona (Visitantes promedio)	775	814	854	940	1.034	1.137	1.194	1.254	1.317	1.382
<b>Ingresos Estimados anuales:</b>										
Venta bruta de Productos	264.299,00	286.764,42	301.102,64	337.837,16	371.620,87	408.782,96	429.222,11	448.863,21	471.306,37	494.871,69
<b>Total Ingresos Estimados</b>	<b>264.299,00</b>	<b>286.764,42</b>	<b>301.102,64</b>	<b>337.837,16</b>	<b>371.620,87</b>	<b>408.782,96</b>	<b>429.222,11</b>	<b>448.863,21</b>	<b>471.306,37</b>	<b>494.871,69</b>
<b>Egresos Estimados anuales:</b>	0,00	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Costo operacional	182.366,31	201.824,80	211.916,04	237.769,79	261.546,77	287.701,45	302.086,52	315.909,93	331.705,42	348.290,69
Sub-total 1	182.366,31	201.824,80	211.916,04	237.769,79	261.546,77	287.701,45	302.086,52	315.909,93	331.705,42	348.290,69
Programa Especial de Conservación (1%)	2.642,99	2.867,64	3.011,03	3.378,37	3.716,21	4.087,83	4.292,22	4.488,63	4.713,06	4.948,72
Comisión Tour Operadora (20%)	52.859,80	57.352,88	60.220,53	67.567,43	74.324,17	81.756,59	85.844,42	89.772,64	94.261,27	98.974,34
Sub-total 2	55.502,79	60.220,53	63.231,55	70.945,80	78.040,38	85.844,42	90.136,64	94.261,27	98.974,34	103.923,05
<b>Total Egresos Estimados</b>	<b>237.869,10</b>	<b>262.045,32</b>	<b>275.147,59</b>	<b>308.715,59</b>	<b>339.587,15</b>	<b>373.545,87</b>	<b>392.223,16</b>	<b>410.171,20</b>	<b>430.679,76</b>	<b>452.213,75</b>
<b>UTILIDAD BRUTA ANUAL (EBITDA)</b>	<b>26.429,90</b>	<b>24.719,09</b>	<b>25.955,05</b>	<b>29.121,56</b>	<b>32.033,72</b>	<b>35.237,09</b>	<b>36.998,95</b>	<b>38.692,01</b>	<b>40.626,61</b>	<b>42.657,94</b>
<b>Impuesto sobre la Renta 29% (*)</b>	7.664,67	7.168,54	7.526,96	8.445,25	9.289,78	10.218,76	10.729,69	11.220,68	11.781,72	12.370,80
<b>UTILIDAD NETA ANUAL</b>	<b>18.765,23</b>	<b>17.550,56</b>	<b>18.428,08</b>	<b>20.676,31</b>	<b>22.743,94</b>	<b>25.018,33</b>	<b>26.269,25</b>	<b>27.471,33</b>	<b>28.844,89</b>	<b>30.287,14</b>

Cabe señalar que, los prestadores de servicio turístico que decidan operar alguno de estos productos, son susceptibles de calificar a CONFOTUR, para la exoneración del Impuesto sobre la Renta, por estar ubicado en un polo de desarrollo turístico. No obstante, a los efectos de este análisis se incluye como dato financiero, a razón del 29% de la Utilidad Bruta Anual.

#### **6.4. Indicadores Económicos según Estado de Resultados estimados proyectado**

Un Análisis de Viabilidad, se realiza con estimaciones y proyecciones obtenidas en campo y otras remitidas por el promotor del proyecto y no con, informes técnicos precisos del proyecto definitivo elaborados por el equipo de profesionales responsables del mismo; ya que el mismo está en una fase preliminar. Un estudio de este tipo, contribuye a la toma de decisiones, sin necesidad de hacer inversiones de alto alcance.

Es importante hacer notar que, los Indicadores Económicos a presentar son solo indicativos de una proyección susceptible, pero no se fundamentan en cifras verdícas, aunque pueden estar muy cerca de la realidad.

En tal sentido, los Indicadores Económicos se basan en el Estado de Resultados Estimados Proyectado a 10 años, antes presentado.

##### **6.4.1. Margen de Utilidad Líquida (Breakeven)**

El flujo de efectivo proyectado presenta un nivel medio de **utilidad líquida** para los diez (10) años de proyección, ubicándose en un nivel promedio de **6.22 %** sobre los ingresos totales; ya descontado el pago del ISLR. Si fuese alcanzado el beneficio fiscal de la exoneración, el margen de utilidad bruta sería **8.76%** sobre los ingresos totales estimados. Lo cual determina que, el proyecto deberá ser dirigido con un control operacional económico y financiero exhaustivo, a los fines de poder absorber cualquier imprevisto en los costos y gastos.

##### **6.4.2. Punto de Equilibrio**

El análisis del punto de equilibrio es una técnica de administración financiera, que se ha aplicado a una vasta gama de problemas administrativos. Se argumenta de que, ciertos costos varían en proporción directa con el resultado, mientras otros permanecen fijos sea cual fuere el nivel de resultados que se experimenten. Se define, como "el volumen o el nivel de operación, para el cual los ingresos totales y los costos totales (fijos y variables), son exactamente iguales.

Para el proyecto en estudio, este indicador de PUNTO DE EQUILIBRIO en promedio para los diez (10) años de proyección, se ubicó en un **80%**; es decir que, el proyecto debe obtener ingresos en promedio mínimos por el orden de US\$ 305,936.00, para equiparar o absorber los costos y ubicarse en una situación económica en que, no hay ni pérdida ni ganancia.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### ▪ **Sobre la localización del Proyecto:**

La ubicación del proyecto en las provincias de Independencia, Pedernales, Barahona y sus adyacencias, así como localizarse en la zona fronteriza con Haití, pone en evidencia dos circunstancias: una, la lejanía a los polos turísticos de mayor envergadura de la República Dominicana y a la ciudad capital y la otra; la presencia de varias categorías de áreas protegidas.

La clave es saber manejar las circunstancias e implementar el Programa de Desarrollo propuesto, de manera que, se resalten los verdaderos atributos del proyecto, menospreciando las debilidades del mismo.

Tomando en cuenta, la alta vocación ecoturística del área seleccionada del proyecto, el mismo debe ser desarrollado con sólidos fundamentos de sostenibilidad y por ende, bajo impacto y mínima densidad.

### ▪ **Sobre el producto:**

El producto susceptible a desarrollar en el área seleccionada debe estar enmarcado en la actividad ecoturística y si hubiera otra, debe estar sujeta a lineamientos de sostenibilidad ambiental, socio-cultural y económica. Aun cuando, no se diseñaron diferentes tipos de productos ecoturísticos con énfasis en la observación de aves, saliendo de la vertiente norte como de la sur; se prevé que podrían crearse otros productos dirigidos a segmentos de mercado diferentes, pudiendo utilizarse los mismos itinerarios.

Los productos ecoturísticos diseñados son: 9 Day Tours, 5 de la Vertiente Norte y 4 de la Vertiente Sur; 6 Expediciones de 2 días y 1 noche, 3 originándose en la Vertiente Norte y 3 en la Vertiente Sur; 2 Excursiones/Circuitos de 6 días/5 noches, 1 partiendo de cada vertiente.

### ▪ **Sobre la demanda potencial:**

La demanda de productos ecoturísticos principalmente en áreas protegidas, con alto endemismo y con un atractivo focal en diversidad de aves, es susceptible a un perfil de observadores de aves, en su más amplio espectro.

Los observadores de aves son un mercado en constante crecimiento mundial y el área donde se pretende implementar el proyecto tiene mucho potencial. En tal sentido, es importante prepararse para atender a esta demanda específica, la cual tiene requerimientos especializados y exigentes, Generalmente, no tiene objeción a precios elevados, siempre y cuando los servicios sean de calidad y la experiencia satisfactoria.

- **Sobre la oferta:**

La oferta de productos ecoturísticos para la Sierra de Bahoruco ha sido muy tímida y débil presencia en la web. Notándose, más bien una oferta del destino más no de productos concretos.

Esto se traduce en la poca visitación turística, pese al alto potencial que mantiene la Sierra de Bahoruco.

- **Sobre la competencia:**

La competencia similar y cercana de la Sierra de Bahoruco se presenta en las demás islas de la región caribeña; que han sabido promover productos a segmentos de mercado específicos. No obstante, en la República Dominicana, también hay otras áreas protegidas que tiene alta vocación ecoturística, en las cuales pueden ser concebidos productos complementarios y conformar multidestinos nacionales,

De igual manera, puede aprovecharse la labor realizada por la competencia y hacer sinergias con los otros destinos del Caribe, para conformar productos y promover multidestinos regionales.

- **Sobre la Estrategia de Marketing:**

A parte de la importancia del desarrollo de un producto notable, es vital la formulación de una estrategia de marketing direccional, enfocada e innovadora; la cual debe estar enmarcada en un Plan de Marketing y Comercialización; donde la estructura de ventas también juegue un papel transcendental, para generar acciones puntuales, que contribuya de manera sustancial a la venta de los productos ecoturísticos, en un tiempo efectivo.

Igualmente, es conveniente la creación de la empresa operadora local, debidamente autorizada y con las concesiones ecoturísticas de lugar. Mientras tanto, es necesario sea establecida la División Coordinadora para la implementación del proyecto y que canalice las inquietudes y propuestas puntuales de los actores clave interesados en participar.

Es necesario entender que, la estrategia de marketing debe tener proyección internacional, por lo que se precisa tener una cara responsable para firmar acuerdos y alianzas estratégicas.

▪ **Sobre el análisis de viabilidad económica:**

La viabilidad económica del proyecto es positiva, tomando en consideración las proyecciones de ingresos y egresos estimadas y basándose en los precios referenciales de venta.

Estos precios de venta pueden ser modificados, en la medida que sean ajustados los costos unitarios; a pesar de que son servicios especializados y de muy baja densidad, lo que encarece el producto, a diferencia de otros de carácter masivo y tradicional.

La comercialización fundamentada en tour operadoras especializadas merma la utilidad, pues las comisiones regulares oscilan entre un 20% y un 25%. Por lo que, afecta un poco la rentabilidad.

Sin embargo, es viable la obtención de beneficios fiscales por dos leyes aplicables en la zona, una la Ley de CONFOTUR y la otra, la de la Zona Fronteriza; por lo que las empresas operadoras podrán optar por dichas resoluciones, siguiendo el procedimiento correspondiente.

El alcance del número base meta no es imposible de lograr, en la medida que se lleven a cabo las acciones de publicidad, promoción y relaciones públicas planteadas en el plan de promoción y mercadeo.

Finalmente, el Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco es viable ambiental, socio-cultural y económicamente; siempre y cuando se lleve a cabo siguiendo los lineamientos y directrices ecoturísticas.

**ANEXOS**

## **ANEXO I. LINEAMIENTOS DE DESARROLLO Y CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA FISICA DE APOYO NECESARIA: ECOALOJAMIENTO.**

### **I.1 CONDICIONES DE BASE**

#### **I.1.1 Consideraciones ambientales**

Es importante tener en cuenta que, Puerto Escondido como poblado en la zona de amortiguamiento del Parque Nacional Sierra de Bahoruco tiene particularidades de sensibilidad ambiental que deben ser consideradas, para el desarrollo de un ecoalojamiento.

#### **I.1.2 Necesidades de Infraestructura**

Para ejecutar el proyecto, deberá acometerse entre otras, las obras de infraestructura que permitan la convivencia en el lugar, tales como:

- a) Vías internas de comunicación y áreas de servicio
- b) Tanque de almacenamiento de agua, estimar 250 litros por huésped por noche.
- c) Generación de energía mediante tecnologías alternativas, especialmente la solar; así como instalación de planta eléctrica de emergencia
- d) Calentamiento de agua, puede ser con paneles solares
- e) Gas Industrial
- f) Separación de las instalaciones sanitarias (aguas grises y aguas negras), recirculación de las aguas servidas y planta depuradora.
  - f.1 Aguas grises (lavamanos y duchas) van a depuradora, para luego ir a los tanques de los inodoros (negras)
  - f.2 Las aguas negras se desviarán hacia la Planta de Tratamiento de Aguas Negras, mediante macrofitas
  - f.3 Construcción de Planta de Tratamiento de Aguas Negras.
- g) Incorporación de elementos de agua para imitar arroyos
- h) Incorporación de especies vegetales naturales
- i) Destacar la entrada de luz natural y ventilación cruzada

## I.2 PAUTAS PARA EL DISEÑO ARQUITECTÓNICO

A continuación se presentan las pautas para el diseño arquitectónico, las cuales deberán ser consideradas por el equipo de profesionales: arquitectos e ingenieros, que tendrán a su cargo la elaboración de los planos del proyecto; éstas han sido concebidas y aceptadas internacionalmente para las construcciones de carácter sostenible.

### I.2.1 Lineamientos Generales

1. El proyecto deberá ser un modelo de interpretación del paisaje, nunca deberá opacar el entorno inmediato, más bien será necesario resaltar lo poco existente.
2. Su diseño deberá estar enmarcado en una subordinación al ecosistema y contexto cultural, en donde se respeten los recursos naturales y culturales existentes, se minimice los impactos y se refuerce la responsabilidad ambiental.
3. Su misión educativa deberá estar plasmada en el establecimiento diseñado, pues deberá ser un elemento de interpretación de cómo el desarrollo trabaja con la protección de los recursos.
4. Deberá crearse un rito del paisaje, que estimule su entrada al entorno natural o cultural.
5. Usar las más simples y adecuadas tecnologías.
6. Evitar el uso intenso de energía, que dañe al ecosistema produciendo desechos tóxicos.
7. Creer que “lo pequeño es lo mejor” para optimizar el uso y flexibilizar los espacios, a los fines de no sobrecargar el tamaño de la construcción.
8. Hacer lo posible para afectar lo menos el entorno, consumir los recursos y desechar materiales durante la construcción e identificar las oportunidades de reuso y reciclaje de escombros.
9. Proveer el acceso adecuado a todas las personas, tanto con limitaciones físicas como sensoriales, siempre y cuando se reduzcan los impactos.
10. Considerar las fases del desarrollo para permitir el monitoreo de los impactos, a los fines de ajustar las fases siguientes.
11. Utilizar el análisis fractal para el desarrollo, la naturaleza tiene un carácter orgánico y fisio-morfológico, por lo que no hay formas rectangulares ni cúbicas.

## I.2.2. Lineamientos específicos

### a) Factores Naturales:

#### 1. Clima

- a. Aplicar técnicas de acondicionamiento natural y uso de ventilación cruzada.
- b. Considerar clima de la zona: días calientes/ noches frescas; de manera tal de, brindar un ambiente confortable durante todo el día.
- c. Paredes reforzadas.
- d. Proveer de ventanales de vidrio para observar el paisaje, pero prevenir la entrada de los rayos de sol, utilizando cortinas con Black-Out.
- e. Aprovechar la intensidad solar, los ángulos de incidencia, la cobertura de nubes para la construcción.
- f. Orientar la construcción en dirección directa al sol; oeste-este y contrario norte-sur, diagonal 145°.
- g. Usar colores claros en paredes y materiales de techo y pisos de colores tierra natural, para mimetizar con el entorno.
- h. Concebir un plan de orientación y configuración del viento.
- i. Incorporar agua dentro de las estructuras, imitando arroyos y generando el susurro del agua.
- j. Canalizar el agua de lluvia a través de canales para su consumo, bien puede ser, para el uso de lavandería.
- k. Prever las posibilidades de tormentas y huracanes, para considerar los efectos del viento en paredes y techos.
- l. Evitar cortar masa vegetal, aun cuando no sea primaria. Usar la vegetación como plan de construcción y disminuir el impacto visual de las facilidades.

#### 2. Topografía

- a. Las edificaciones deben considerar la minimización de disturbios, tomando en cuenta: las características del lugar, el horizonte, la vegetación propia, la hidrografía y el suelo.
- b. Ubicar estratégicamente las áreas de servicio, aprovechando las formas del terreno.
- c. Usar las formas del terreno existentes para:
  - i. Disminuir impacto visual
  - ii. Mejorar la calidad visual creando armonía con espacios abiertos, celosías y vistas panorámicas.
  - iii. Orientar la entrada de los visitantes al lugar, simulando que está llegando a un lugar especial
  - iv. Acentuar los elementos topográficos, vistas y facilidades

### **3. Cuerpos de Agua**

- a. Capturar vistas, ventajas y desventajas de la Sierra, desde terreno o área de influencia.
- b. Salvaguardar el agua existente de toda contaminación.
- c. Minimizar el impacto visual del desarrollo, en la zona frente a los cuerpos de agua y viceversa.
- d. Usar zonas de amortiguamiento, en el propio terreno, circundantes a los cuerpos de agua.

### **4. Hidrología**

- a. Ubicar y diseñar las facilidades, para minimizar la erosión.
- b. Salvaguardar sistemas hidrológicos de toda contaminación.
- c. Permitir las precipitaciones, para recargar acuíferos.
- d. Diseñar el sistema de riego de las áreas verdes, mediante la reutilización de las aguas servidas.

### **5. Geología/Suelo**

- a. Minimizar las excavaciones y perturbaciones a la masa vegetal.
- b. Minimizar la erosión, evitando superficies impermeables y huellas de los cauces de lluvia, que desvían el terreno.

### **6. Sísmicos**

- a. Determinar riesgos potenciales.
- b. Construir paredes resistentes al deslizamiento.
- c. Construir edificaciones con buenos cimientos y adecuadas riostras.

### **7. Pesticidas**

- a. Diseñar facilidades que minimicen la intromisión de insectos nocivos, roedores y reptiles.
- b. Asegurarse de operar con pesticidas naturales.
- c. Utilizar mallas mosquiteros en ventanas y puertas.

### **8. Vida Silvestre**

- a. Respetar la importancia de la biodiversidad.
- b. Evitar ocasionar molestias a la vida silvestre.
- c. Diseñar senderos de interpretación debidamente señalizados.
- d. Diseñar y construir miradores y torres de observación camuflados en el paisaje.

## **b) Factores Culturales:**

### **1. Recursos Culturales**

- a. Utilizar la preservación e integración de los recursos culturales existentes, mediante la interpretación, la cual induzca una responsabilidad social.
- b. Consultar con la comunidad su opinión sobre el diseño y propiciar un sentido de pertinencia, para tener su aceptación.
- c. Incluir técnicas locales de construcción, materiales y consideraciones culturales.

### **2. Arquitectura Vernácula o propia del lugar**

- a. Analizar los estilos de construcción local e histórica, técnicas y materiales probados por otros, siempre y cuando estén en armonía con la naturaleza.
- b. Usar materiales de construcción, mano de obra y tecnologías locales en las edificaciones, incluyendo artistas y artesanos.
- c. Crear una arquitectura consistente con la filosofía ambiental y propósitos, evitando contradicciones e indefiniciones con el diseño.
- d. Evitar tecnologías sofisticadas o criterios locales de consumo.
- e. Iluminación artificial debe ser estrictamente limitada y controlada.
- f. Evitar exceso de ángulos rectos y construcción de edificaciones altas (máximo 2 pisos), prefiriendo construcciones horizontales y diseño armónico.

### **3. Artes y Manualidades**

- a. Incorporar expresiones locales de artes, trabajos a mano en los detalles del proyecto o mobiliario.
- b. Proveer espacios para la exhibición de manualidades y representaciones artísticas.
- c. Introducir en las instalaciones aspectos decorativos, mobiliario y equipamiento local.
- d. Prohibir la colecta de especies, así como la venta de producto elaborados por artesanos, especialmente con aquellas especies en peligro en extinción.

### **4. Gastronomía local**

- a. Incorporar en los menús, platos de la gastronomía local.
- b. Promover un Restaurant de Gastronomía típica del lugar y del país.

### **C) Técnicas Sensoriales**

#### **1. Vista**

- a. Usar principios de: escala, ritmo, proporción variable y contraposición para integrar las facilidades al entorno.
- b. Proveer sorpresas del paisaje, en las edificaciones.

#### **2. Sonido**

- a. Ubicar las operaciones de servicios o mantenimiento fuera de las áreas públicas, preferiblemente que sean casi imperceptibles.
- b. Incorporar y estimular los sonidos propios del lugar: arroyo, crujido de las hojas, el susurro de las olas, etc.
- c. Usar vegetación para delimitar las áreas públicas de las privadas.
- d. Restringir el volumen de los televisores y radios.

#### **3. Tacto**

- a. Variar las superficies y texturas de las paredes y pisos, semejando el lugar.

#### **4. Olor**

- a. Permitir el disfrute de las fragancias del lugar.
- b. Incorporar fragancias naturales en la limpieza.

#### **5. Gusto**

- a. Promover el rescate de la gastronomía local.

### **d) Selección de materiales sostenibles**

Se recomienda la utilización de los siguientes materiales para la construcción, mobiliario y decoración:

#### **1. Tipos**

- a. *Primarios:* Piedra, tierra, flora (cáñamo, yute, bambú, bejuco, algodón), lana y madera
- b. *Secundarios:* Naturales hechos con productos reciclados: madera, aluminio y plásticos

#### **2. Características**

- a. Naturales: producen menos intensidad de energía. La madera deberá ser producto de explotación forestal autorizada, además deberá usarse con cautela cualquier tipo de tratamiento.
- b. Locales: niveles reducidos de costo energético y de transportación.
- c. Duraderos: ahorrarán costos energéticos por mantenimiento.
- d. Evitar usar materiales producto de fuentes no renovables.

### e) Utilización de Tecnologías de energía renovable

El ecoalojamiento deberá ser operado bajo la autogestión de los recursos naturales, para el suministro de los servicios básicos y la gestión de los desechos, por ello deberá incorporar necesariamente la mayor cantidad de tecnologías de energía renovable posible, entre las que se sugieren:

1. Solar
  - a. Usar paneles solares para el calentamiento del agua, tanto para las habitaciones e instalaciones.
2. Fotovoltaica
  - a. Utilizar para iluminación de áreas externas, áreas y espacios públicos.
3. Planta de Tratamiento de Aguas Negras y reutilización de las aguas tratadas para el riego, mediante sistema de macrofitas.
4. Separación de las aguas grises y luego de su depuración, reutilizarlas en el llenado de los tanques de los inodoros.
5. Construcción de un compostero a partir de los desechos orgánicos, para convertirlos en abono orgánico para su utilización en las áreas verdes.

### I.3 REQUERIMIENTOS MINIMOS DE CONSTRUCCION

Siguiendo lo establecido en el Reglamento Normativo del Funcionamiento de los Establecimientos Hoteleros de República Dominicana No. 2115 del Ministerio de Turismo y los estándares internacionales para establecimientos hoteleros, se presenta a continuación las directrices que deberán ser seguidas por el equipo de arquitectos e ingenieros del proyecto.

1.- Tipo de establecimiento:	Hotel
2.- Categoría:	4 estrellas, tipo: Ecoalojamiento
3.- Ubicación:	Parcela Puerto Escondido
4.- Área total estimada Parcela:	2,500 m <sup>2</sup>
5.- Porcentaje de Ubicación:	80 %
6.- Densidad aproximada:	30 hab/Ha.

**Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019**

- 7.- Capacidad total de cuartos: 8 habitaciones para área total
- 8.- Capacidad máxima de plazas/camas: 24 personas aproximadamente
- 9.- Tipo de construcción: 4 módulos en total: 2 módulos con 4 habitaciones cada una, 1 módulo de Recepción y Dependencias de Servicios Públicos y 1 módulo de Dependencias de Servicios Generales
- 10.- Altura máxima: 2 pisos

Las 8 unidades de alojamiento (habitaciones) se distribuirán de la manera siguiente, según experiencia en la zona:

- 4 Habitaciones Standard
- 2 Habitaciones Superiores
- 2 Habitaciones con Camarotes

Tipo de Unidad	Requerimientos mínimos	Áreas mínimas
Habitaciones Standard	1 hab sencilla y baño, ventanales	16 m <sup>2</sup> + 4 m <sup>2</sup> baño + closet (1.20 x 0.70 m)
Habitaciones Superior	1 hab doble y baño, ventanales	22 m <sup>2</sup> + 4 m <sup>2</sup> baño + closet (1.20 x 0.70 m)
Habitaciones con Camarotes	1 hab con 2 camarotes y baño, ventanales	12 m <sup>2</sup> + 4 m <sup>2</sup> baño + closet (1.20 x 0.70 m)

Dichas unidades de alojamiento estarán distribuidas en los dos módulos, para aprovechar mejor el espacio. Pudiera considerarse una segunda etapa de desarrollo.

Los servicios que prestará el establecimiento serán los siguientes:

- Estacionamientos
- Lobby/Recepción, 16 horas del día – personal bilingüe
- Oficina Administrativa
- Pequeño salón de usos múltiples/reuniones
- Restaurant Principal (desayuno y cena mínimo)
- Lobby Bar temático

- Pequeño espacio comercial para souvenir y excursiones
- Dependencias de Servicios Generales
- Vigilancia, 24 horas del día
- Primeros auxilios
- Helipuerto

Requerimientos para Hotel 4 estrellas: (8 unidades de alojamiento)

**RECEPCION Y SERVICIOS AL PÚBLICO**

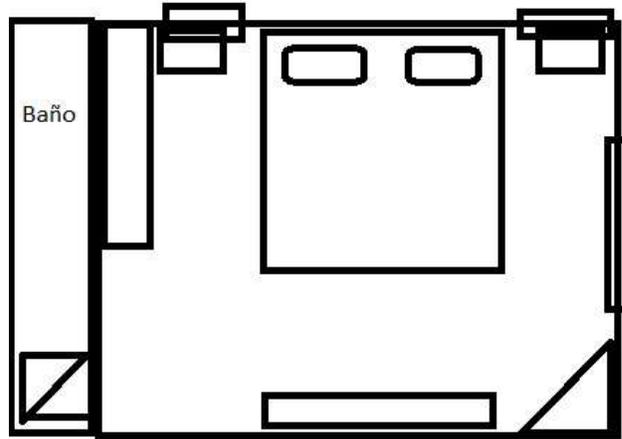
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>	<b>Área min.</b>	<b>OBSERVACIONES</b>
<p><b>ESTACIONAMIENTO</b></p> <p>Huéspedes</p> <p>Empleados y servicio</p>	25 a 30 m <sup>2</sup>	<p>Definir 2 área de estacionamiento internos y 1 área de estacionamiento empleados:</p> <p>No. de puestos huéspedes: 8</p> <p>No. de puestos vehículos de servicio: 2 vehículos</p> <p>No. total de puestos: 10</p>
<p><b>RECEPCIÓN/LOBBY</b></p> <p>Salón – Estar</p> <p>Teléfono Público/acceso WiFi</p> <p>Sanitarios Públicos para Damas y Caballeros</p> <p>Mostrador Recepción- Registro, Información y Caja.</p> <p>Cuarto de Equipaje</p> <p>Oficina Administrativa</p> <p>Mostrador para Excursiones</p>	<p>20 m<sup>2</sup></p> <p>4 m<sup>2</sup></p> <p>2 m<sup>2</sup></p> <p>8 m<sup>2</sup></p> <p>4 m<sup>2</sup></p>	<p>Nivel acceso de la calle y tipo terraza. Rampa de acceso</p> <p>S.N.S. según normas sanitarias.</p>
<p><b>SALON DE USOS MÚLTIPLES/ REUNIONES</b></p>	12 m <sup>2</sup>	Pequeña área para reuniones, talleres y otras, equipado con Data Show, pantalla y pizarra.
<p><b>AREA DE VENTA DE SOUVENIRS Y ARTICULOS BASICOS</b></p>	8 m <sup>2</sup>	Cercano a recepción. Venta de libros, guías, souvenirs y artículos de primera necesidad y de excursiones
<p><b>SALA DE PRIMEROS AUXILIOS</b></p>	6 m <sup>2</sup>	Camilla y estante pequeño, cercano a la oficina de recursos humanos y salida de servicio

### ZONA HABITACIONAL

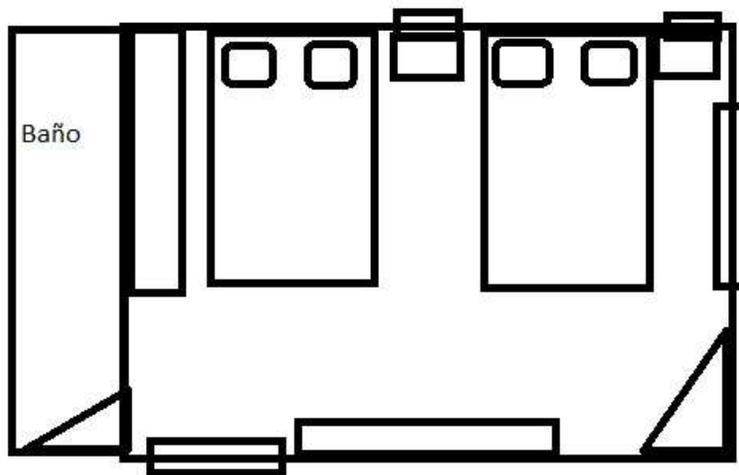
REQUISITOS MÍNIMOS	Área min.	OBSERVACIONES
<b>HABITACIONES Y SERVICIOS</b> Pasillos para el acceso a las habitaciones	1.5 ms	Altura hab. 2.50 min libres Ancho de puertas: 0.90 libres <b>Nota: 2 módulos de habitaciones iguales-, para 4 unidades de alojamiento cada uno (2 Standard, 1 Superior y 1 con Camarotes)</b>
<b>4 HABITACIONES STANDARD (SENCILLAS)</b>	16 m2 (4m x 4m)  Sin baño	1 cama Queen de 1.60 x 1.90, 2 mesas de noche de 0.50 m, 1 peinadora con espejo y gavetero de 1.20 x 0.50 m, TV (opcional), closet (1.20 x 0.70 m)
<b>BAÑOS EN TODAS LAS HABITACIONES STANDARD, SUPERIORES Y CON CAMAROTES</b>	4.00 m2	Con duchas, no se requieren bañeras, con ventilación externa
<b>2 HABITACIONES SUPERIORES (DOBLES)</b>	22 m2 (5.5 m x 4m) Sin baño	Dos camas Full de 1.40 x 1.90 m, 2 mesas de noche de 0.50 m, 1 peinadora con espejo y gavetero de 1.20 x 0.50 m, TV (opcional), closet (1.20 x 0.70 m)
<b>2 HABITACIONES CON CAMAROTES (DOBLES)</b>	12 m2 (4 m x 3m) Sin baño	Dos camarotes de dos niveles de 1.00 x 1.90 m; 2 mesas de noche de 0.50 m, 1 peinadora con espejo y gavetero de 1.20 x 0.50 m, TV (opcional), closet (1.20 x 0.70 m)
<b>Closet</b> Incluyendo estantes y tubo para colgar ropa	0,70 x 1,20 Mts.	Espacio neto interno
Teléfono en habitación	1/hab	Aunque sea para comunicación interna
Aire acondicionado silencioso o al menos, abanico de techo		Preferiblemente Split con control individual. Las habitaciones deben ser ventiladas con 2 grandes ventanales, para permitir la ventilación cruzada y la vista al entorno, todas deben tener mosquiteros.

Se presenta a continuación un esquema de la distribución del mobiliario en las habitaciones, según los estándares internacionales.

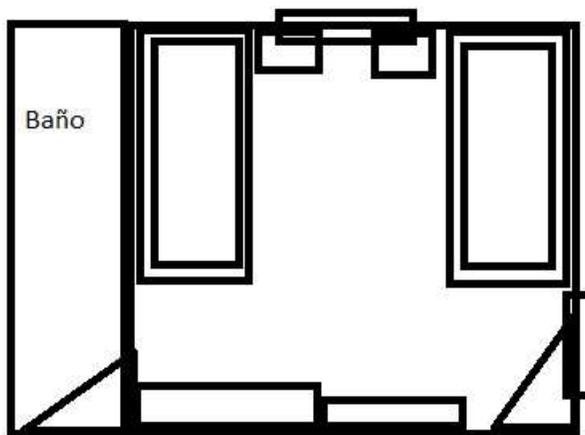
- Habitación tipo Standard (4 m x 4 m) más baño de 4m2:



- Habitación tipo Superior (5.5 m x 4 m) más baño de 4m2:



- Habitación tipo Camarotes (3 m x 4 m) más baño de 4m2:



DEPENDENCIAS DE SERVICIOS PUBLICOS		
<b>RESTAURANT PRINCIPAL</b> Sanitarios Públicos que sirvan al comedor	16 m2	(12 comensales- 1.20 m2 por comensal) 2 mesas de 2 personas y 2 mesas de 4 personas S.N.S.
<b>COCINA</b> con extractor de humo	8 m2	
Depensa General de Alimentos y Refrigeradores	4 m2 2 m2	Separada y cercana al área cocina. Debe tener comunicación con el acceso de servicio
Depósito de Botellas y Bebidas	2 m2	Separada y cercana al área cocina. Debe tener comunicación con el acceso de servicio
Deposito General de Bar	2 m2	Debe tener comunicación con el acceso de servicio
<b>SERVICIO DE PISO (CUARTO DE CAMARERAS)</b>	9 m2	1 cuarto, que debe tener: acceso cercano a las habitaciones, vertedero, estantes de lencería y productos de limpieza. Cercano a las habitaciones colocar un filtro de agua potable, en lugar estratégico

## DEPENDENCIAS DE SERVICIOS GENERALES

REQUISITOS MÍNIMOS	Área min.	OBSERVACIONES
Entrada peatonal de servicio Entrada de servicio vehicular Control de empleados Vestuarios y sanitarios Damas, Caballeros de empleados	2 m <sup>2</sup>	Debe haber una entrada diferente e independiente para personal e insumos. S.N.S. (Baños con ducha: 1 para caballeros y otro, para damas)
Depósito o almacén general	12 m <sup>2</sup>	Productos secos y lencería.
Lavandería (lavadora –secadora y batea) Planchado	15 m <sup>2</sup>	Se debe ubicar un patio de secado al aire libre
Depósito de Ropa Sucia y Limpia	5 m <sup>2</sup> c/u	Cercano al área de Lavandería, con estanterías
Depósito de útiles de limpieza	2 m <sup>2</sup>	Cercano al área de Ama de Llaves central
Depósito de basura seca y otro para basura orgánica	5m <sup>2</sup> cada uno	

Es importante resaltar las siguientes consideraciones:

1. El flujo operativo de personal:
  - a. Entrada por acceso diferente, (acceso de servicio)
  - b. Control de ingreso
  - c. Cambio de ropa en sanitarios/ vestuarios de personal (uniformes)
  - d. Dirigirse a sus labores
  - e. Ningún insumo o desecho debe pasar por la circulación de los huéspedes
  - f. Traslado debe ser mediante comunicación interna
  - g. Se cambia el uniforme y se retira
2. El flujo de los turistas:
  - a. Entrada por acceso nivel al lobby
  - b. Se dirige a sus habitaciones
  - c. Se dirige a Restaurant, Bar, tienda
  - d. Se dirige al salón de reuniones
3. El flujo de público en general:
  - a. Entrada por lobby
  - b. Se dirige al Salón de Reuniones
  - c. Se dirige a Restaurant, tienda

## ANEXO II. CÁLCULO DE PRECIOS REFERENCIALES POR PRODUCTO ECOTURÍSTICO

### DAY TOURS:

Day Tour: Sendero Rabo de Gato						
Código:	I. 1N					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	0					
Grado de dificultad:	Bajo					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	2.000,00	45,98	45,98
Refrigerio mañana	Galletas, jugo, agua y café	5	1	100,00	2,30	11,49
Almuerzo	Villa Barrancolí	5	1	250,00	5,75	28,74
Refrigerio tarde	Ensalada de frutas, agua y galleta dulce	5	1	150,00	3,45	17,24
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía/chofer	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
Seguro	Viajero	4	1	450,00	10,34	41,38
Entrada Parque	Brazalete	4	1	260,00	5,98	23,91
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>259,40</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				3,76
Tour Operadora		20%				75,19
Coordinadora Operacional		10%				37,59
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>375,95</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>93,99</b>

<b>Day Tour: Sendero Bosque de Ensueño</b>						
Código:	II. 1N					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	0					
Grado de dificultad:	Bajo					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	5.000,00	114,94	114,94
Refrigerio mañana	Galletas, jugo, agua y café	5	1	175,00	4,02	20,11
Almuerzo	Estación La Placa	5	1	250,00	5,75	28,74
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía/chofer	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
Seguro	Viajero	4	1	450,00	10,34	41,38
Entrada Parque	Brazalete	4	1	260,00	5,98	23,91
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>319,75</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				4,63
Tour Operadora		20%				92,68
Coordinadora Operacional		10%				46,34
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>463,40</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>115,85</b>

<b>Day Tour: Despertar de las Aves en Zapotén y Loma del Toro</b>						
Código:	III. 1N					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	6.500,00	149,43	149,43
Refrigerio mañana	Jugo, agua y café	6	1	100,00	2,30	13,79
Desayuno lunch	Estación Zapoten	6	1	200,00	4,60	27,59
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
TC Asistente Chofer	Honorarios	1	1	800,00	18,39	18,39
Seguro	Viajero	4	1	450,00	10,34	41,38
Entrada Parque	Brazalete	4	1	260,00	5,98	23,91
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>365,15</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				5,29
Tour Operadora		20%				105,84
Coordinadora Operacional		10%				52,92
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>529,20</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>132,30</b>

<b>Day Tour: Hoyo de Pelempito, por el centro de la Sierra de Bahoruco</b>						
Código:	IV. 1N					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	6.500,00	149,43	149,43
Refrigerio mañana	Jugo, agua y café	6	1	100,00	2,30	13,79
Almuerzo lunch	Centro de Visitantes	6	1	250,00	5,75	34,48
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
TC Asistente Chofer	Honorarios	1	1	800,00	18,39	18,39
Seguro	Viajero	4	1	450,00	10,34	41,38
Entrada Parque	Brazalete	4	1	260,00	5,98	23,91
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>372,05</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				5,39
Tour Operadora		20%				107,84
Coordinadora Operacional		10%				53,92
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>539,20</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>134,80</b>

<b>Day Tour: Balneario La Zurza y Lago Enriquillo</b>						
Código:	V. 1N					
Min Pax:	6					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	0					
Grado de dificultad:	Bajo					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	Van (capacidad 7 pax)	1	1	6.500,00	149,43	149,43
Refrigerio mañana	Jugo, agua y café	6	1	100,00	2,30	13,79
Masaje	La Zurza	6	1	700,00	16,09	96,55
Almuerzo	Restaurant en camino	6	1	300,00	6,90	41,38
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	6	1	236,00	5,43	32,55
Paseo en lancha	Isla Cabrito	7	1	1.000,00	22,99	160,92
Guía/chofer	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
Seguro	Viajero	6	1	450,00	10,34	62,07
Entrada Parque	Brazalete	6	1	260,00	5,98	35,86
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>661,52</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				9,59
Tour Operadora		20%				191,74
Coordinadora Operacional		10%				95,87
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>958,72</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>159,79</b>

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019

<b>Day Tour: Hoyo de Pelempito, vía Aceitillar</b>						
Código:	VI. 1S					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	6.500,00	149,43	149,43
Refrigerio mañana	Galletas, Jugo, agua y café	6	1	120,00	2,76	16,55
Almuerzo lunch	En el camino	6	1	250,00	5,75	34,48
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
TC Asistente						
Chofer	Honorarios	1	1	800,00	18,39	18,39
Seguro	Viajero	4	1	450,00	10,34	41,38
Entrada Parque	Brazalete	4	1	260,00	5,98	23,91
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>374,80</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				5,43
Tour Operadora		20%				108,64
Coordinadora Operacional		10%				54,32
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>543,20</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>135,80</b>

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019

<b>Day Tour: Canote-El Codo-Pueblo Viejo</b>						
Código:	VII. 1S					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	5.000,00	114,94	114,94
Refrigerio mañana	Galletas, Jugo, agua y café	6	1	120,00	2,76	16,55
Almuerzo lunch	Caseta No. 2	6	1	250,00	5,75	34,48
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
TC Asistente Chofer	Honorarios	1	1	800,00	18,39	18,39
Seguro	Viajero	4	1	450,00	10,34	41,38
Entrada Parque	Brazalete	4	1	260,00	5,98	23,91
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>340,32</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				4,93
Tour Operadora		20%				98,64
Coordinadora Operacional		10%				49,32
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>493,22</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>123,31</b>

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019

<b>Day Tour: Los Arroyos-Loma del Toro</b>						
Código:	VIII. 1S					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	6.500,00	149,43	149,43
Refrigerio mañana	Galletas, Jugo, agua y café	6	1	120,00	2,76	16,55
Almuerzo lunch	Estación de Guardaparques	6	1	250,00	5,75	34,48
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
TC Asistente						
Chofer	Honorarios	1	1	800,00	18,39	18,39
Seguro	Viajero	4	1	450,00	10,34	41,38
Entrada Parque	Brazalete	4	1	260,00	5,98	23,91
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>374,80</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				5,43
Tour Operadora		20%				108,64
Coordinadora Operacional		10%				54,32
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>543,20</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>135,80</b>

<b>Day Tour: Bahía de las Aguilas- Hoyo de Pelempito</b>						
Código:	IX. 1S					
Min Pax:	5					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	0					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	1	5.000,00	114,94	114,94
Bote	Playa Bahía de las Aguilas	6	1	2.000,00	45,98	275,86
Refrigerio mañana	Galletas, Jugo, agua y café	6	1	120,00	2,76	16,55
Almuerzo lunch	Restaurante La Cueva	6	1	500,00	11,49	68,97
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	5	1	236,00	5,43	27,13
Guía/Chofer	Honorarios	1	1	3.000,00	68,97	68,97
Seguro	Viajero	5	1	500,00	11,49	57,47
Entrada Parque	Brazalete	5	1	260,00	5,98	29,89
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>659,77</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				9,56
Tour Operadora		20%				191,24
Coordinadora Operacional		10%				95,62
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>956,19</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>191,24</b>

## Expediciones

<b>Expedición: Loma del Toro (2 días/ 1 noche)</b>						
Código:	I. 2N / I.2S					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	2	5.500,00	126,44	252,87
Refrigerio mañana	Jugo, agua y café	6	1	80,00	1,84	11,03
Almuerzo	Estación La Placa/Estación de Guardaparques	6	2	250,00	5,75	68,97
Cena	Estación de Guardaparques	6	1	200,00	4,60	27,59
Desayuno	Estación de Guardaparques	6	1	150,00	3,45	20,69
Refrigerio tarde	Galletas dulces, agua y cafe	6	1	100,00	2,30	13,79
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía/chofer	Honorarios	1	2	3.000,00	68,97	137,93
TC Asistente Cocinero	Honorarios	1	2	800,00	18,39	36,78
Alojamiento	Alquiler de tienda de campaña y Sleeping bag	6	1	500,00	11,49	68,97
Acampada	Tarifa	6	1	380,00	8,74	52,41
Seguro	Viajero	4	2	450,00	10,34	82,76
Entrada Parque	Brazalete	4	2	260,00	5,98	47,82
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>843,31</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				12,22
Tour Operadora		20%				244,44
Coordinadora Operacional		10%				122,22
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>1.222,19</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>305,55</b>

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Sierra de Bahoruco 2014-2019



<b>Expedición: Hoyo de Pelempito (2 días/ 1 noche)</b>						
Código:	II. 2N /II.2S					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	2	5.500,00	126,44	252,87
Refrigerio mañana	Jugo, agua y café	6	1	80,00	1,84	11,03
Almuerzo	Centro de Visitantes	6	2	250,00	5,75	68,97
Cena	Centro de Visitantes	6	1	200,00	4,60	27,59
Desayuno	Centro de Visitantes	6	1	150,00	3,45	20,69
Refrigerio tarde	Galletas dulces, agua y cafe	6	1	100,00	2,30	13,79
Caballos	Alquiler con silla	1	5	300,00	6,90	34,48
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía/chofer	Honorarios	1	2	3.000,00	68,97	137,93
TC Asistente						
Cocinero	Honorarios	1	2	800,00	18,39	36,78
Alojamiento	Alquiler de tienda de campaña y Sleeping bag	6	1	500,00	11,49	68,97
Acampada	Tarifa	6	1	380,00	8,74	52,41
Seguro	Viajero	4	2	450,00	10,34	82,76
Entrada Parque	Brazalete	4	2	260,00	5,98	47,82
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>877,79</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				12,72
Tour Operadora		20%				254,43
Coordinadora Operacional		10%				127,22
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>1.272,16</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>318,04</b>

<b>Expedición: Cachote en el Monumento Natural Padre Miguel Fuerte (2 días/ 1 noche)</b>						
Código:	III. 2N /III.2S					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Medio					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	2	5.500,00	126,44	252,87
Refrigerio mañana	Jugo, agua y café	6	1	80,00	1,84	11,03
Almuerzo	Comunidad de Polo/ Lunch en camino	6	2	250,00	5,75	68,97
Cena	Canto del Jilguero	6	1	200,00	4,60	27,59
Desayuno	Canto del Jilguero	6	1	150,00	3,45	20,69
Refrigerio tarde	Galletas dulces, agua y cafe	6	1	100,00	2,30	13,79
Entrada	Ruta del Café Polo	1	5	450,00	10,34	51,72
Canoa	Alquiler de canoa	1	3	500,00	11,49	34,48
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía/chofer	Honorarios	1	2	3.000,00	68,97	137,93
TC Asistente Cocinero	Honorarios	1	2	800,00	18,39	36,78
Alojamiento	Centro de Visitantes El Canto del Jilguero	6	1	700,00	16,09	96,55
Acampada	Tarifa	6	1	380,00	8,74	52,41
Seguro	Viajero	4	2	450,00	10,34	82,76
Entrada Parque	Brazalete	4	2	260,00	5,98	47,82
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>957,10</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				13,87
Tour Operadora		20%				277,42
Coordinadora Operacional		10%				138,71
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>1.387,11</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>346,78</b>

## Excursiones/ Circuitos

Excursión/Circuito: "Bahoruco excepcional"/ "Bahoruco inigualable (6 días/ 5 noches)						
Código:	I. 3N / I.3S					
Min Pax:	4					
Max Pax:	10					
No. de guías:	1					
No. de TC/asistente:	1					
Grado de dificultad:	Alta					
Cambio RD\$/US\$:	43,5					
Concepto	Descripción	No. Personas	Cantidad	Monto unitario en RD\$	Monto unitario en US\$	Monto Total en US\$
Transporte a disposición	4 x 4 (capacidad 6 pax)	1	5	5.000,00	114,94	574,71
Refrigerio	Jugo, agua y café	6	5	80,00	1,84	55,17
Almuerzo	Varios	6	5	250,00	5,75	172,41
Cena	Varios	6	5	200,00	4,60	137,93
Desayuno	Varios	6	5	175,00	4,02	120,69
Refrigerio tarde	Galletas dulces, agua y cafe	6	5	100,00	2,30	68,97
Souvenir	Vaso ecológico con marca destino	4	1	236,00	5,43	21,70
Guía/chofer	Honorarios	1	5	3.000,00	68,97	344,83
TC Asistente Cocinero	Honorarios	1	5	800,00	18,39	91,95
Alojamiento	Alquiler de tienda de campaña y Sleeping bag	6	2	500,00	11,49	137,93
Acampada	Tarifa	6	2	380,00	8,74	104,83
Alojamiento	Hoteles	6	3	700,00	16,09	289,66
Bote	Alquiler en Bahía de Las Aguilas	1	1	2.000,00	45,98	45,98
Seguro	Viajero	4	6	450,00	10,34	248,28
Entrada Parque	Brazaletes	4	5	260,00	5,98	119,54
<b>Sub-total 1</b>	<b>US\$</b>					<b>2.534,57</b>
Programa Especial de Conservacion		1%				36,73
Tour Operadora		20%				734,66
Coordinadora Operacional		10%				367,33
<b>Total</b>	<b>US\$</b>					<b>3.673,30</b>
<b>Monto por persona</b>	<b>US\$</b>					<b>918,32</b>