



PLAN DE NEGOCIOS DEL PROGRAMA DE DESARROLLO ECOTURISTICO DE LA ZONA DE USO

(VALLE NUEVO)
2014-2024



DOCUMENTO FINAL
Diciembre, 2014

Santo Domingo de Guzman, República Dominicana.



**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



Fundación José Delio
Guzmán



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

José Delio Guzmán III, Coordinador
Isabel Bonelly
Clara Fernández
Jorge Brocca

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

INTRODUCCION	5
MARCO CONCEPTUAL	6
Documentos técnicos	9
CAPITULO I. RESUMEN EJECUTIVO	11
1. RESUMEN EJECUTIVO	12
CAPITULO II. ATRACTIVOS ECOTURISTICOS	14
2. ATRACTIVOS ECOTURÍSTICOS	15
2.1. Inventario de los Atractivos Ecoturísticos de la Valle Nuevo	16
2.2. Zonificación turística de la Valle Nuevo	21
CAPITULO III. PRODUCTOS ECOTURISTICOS	23
3. PRODUCTOS ECOTURÍSTICOS	24
3.1. Programa de Desarrollo Ecoturístico de la Valle Nuevo	24
3.1.1. Sub-programa de productos y/o actividades ecoturísticas	26
3.1.1.1. Day Tours	27
3.1.1.2. Expediciones	31
3.1.1.3. Excursiones y Circuitos	34
3.1.2. Sub-programa de Comercialización	38
3.1.3. Sub-programa de Facilidades	40
3.1.4. Sub-programa de Capacitación	44
3.1.5. Sub-programa de Gestión Operativa	45
3.1.6. Sub-programa de Participación Comunitaria	48
CAPITULO IV. ANALISIS DE MERCADO	49
4. ANALISIS DE MERCADO	50
4.1. Generalidades	50
4.2. Consideraciones de la Demanda	50
4.2.1. Mercado focal susceptible	52
4.2.1.1. Clasificación de los montañistas	52
4.2.1.2. Perfil del montañista	52
4.2.2. Otros mercados susceptibles	55
4.3. Consideraciones de la Oferta	55
4.4. Competencia cercana y similar al Programa de Desarrollo	56
CAPITULO V. PLAN DE MERCADEO Y PROMOCIÓN	58
5. PLAN DE MERCADEO Y PROMOCION	58
5.1. Imagen de Marca	58
5.1.1. La imagen	58

5.1.2.	Slogan de la Marca	58
5.1.3.	Logo del destino	59
5.2.	Objetivos de mercadeo y promoción	62
5.3.	Estrategia de Mercadeo apropiada	64
5.4.	Acciones de Comercialización susceptibles	65
CAPITULO VI. ANALISIS DE VIABILIDAD		67
6.	ANALISIS DE VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA	67
6.1.	Generalidades	68
6.2.	Análisis de Sensibilidad Económica	68
6.3.	Consideraciones Económicas del Proyecto	71
6.3.1.	Proyección de los Ingresos Estimados	71
6.3.2.	Proyección de los Egresos Estimados	72
6.3.3.	Estado de Resultados Estimados Proyectado	73
6.4.	Indicadores Económicos según Estado de Resultados estimados proyectado	73
6.4.1.	Margen de Utilidad Líquida (Breakeven)	74
6.4.2.	Punto de Equilibrio	74
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		75
7.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76

INTRODUCCION

A los fines de potenciar e insertar las bondades de Valle Nuevo, situado dentro del Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier en la oferta ecoturística nacional, se presenta el siguiente Plan de Negocios para el: “Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo”; específicamente en la zona de uso múltiple y administrativa, el cual ha sido formulado mediante una consultoría independiente.

El objetivo de la consultoría es: “Elaborar el Plan de Mercadeo, Promoción y Negocios para el Área de Valle Nuevo”, en función con sus atractivos turísticos, cuya implementación permita lograr 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 vocacional, en investigaciones de campo y bibliográficas, así como de talleres de socialización con actores clave de Valle Nuevo y Constanza.

El Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier es un área protegida de gran trascendencia para el país, es conocido como la “*madre de las aguas*” por ser cabecera de dos de los cuatro más grandes e importantes ríos del país: Yuna y Nizao; allí hubo actividad volcánica y se encuentran evidencias de glaciación. Además, es la zona de país donde se registran temperaturas bajo cero en los meses de invierno; siendo morada de las coníferas y de una gran diversidad de especies de flora y fauna nativa y endémica del país.

La posibilidad de inserción en la oferta turística nacional se denota tomando en cuenta la valiosa hermosura natural y cultural del Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier. Los turistas de hoy día desean tener experiencias enriquecedoras con un mayor contacto con la naturaleza; por ello la realización de actividades ecoturísticas en las áreas protegidas de la República Dominicana son altamente idóneas. En el diagnóstico realizado, se identificaron los atractivos ecoturísticos focales, complementarios y de apoyo, tanto naturales como culturales; con el fin de diseñar los productos ecoturísticos susceptibles a ser desarrollados y promocionados.

El Plan de Mercadeo incluido en este Plan de Negocios, son herramientas técnicas que permitirán posicionar a Valle Nuevo 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

A partir de su surgimiento en la década de 1980's, el ecoturismo ha tenido varias definiciones. Considerando la definida por la Unión Mundial para la Naturaleza en 1993, en su concepción más amplia, la cual reza así:

El ecoturismo es "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).

Una oferta turística diferente, especialmente aquella relacionada con áreas protegidas, el ecoturismo se convierte en una alternativa; siempre y cuando, existan lugares con atractivos ecoturísticos de jerarquía, comunidades interesadas en participar, necesidades para encauzar el desarrollo y mercados potenciales susceptibles a una visitación.

La Sociedad Internacional de Ecoturismo tiene un slogan que dice:... "uniendo la conservación, las comunidades y el viaje sostenible"... y define a los ecoturistas como aquellos que "viajan de forma responsable hacia áreas naturales, conservando el ambiente y mejorando el bienestar de las comunidades locales".

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 las características biogeográficas del lugar a visitar y aspectos geológicos de importancia; así como 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 Valle Nuevo, las cuales

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

son de gran importancia, tales como: pico cruzado (*Loxia megaplaga*), chirrí (*Calyptophilus frugivorus*), jilguero (*Miadestes genibarbis*, Papagayo (*Priotelus roseigaster*, carpintero bolo (*Nesotictes migromegas*) y lechuza orejita (*Asio stygius noctipetens*, entre otras. Sin embargo, cabe resaltar a la golondrina dorada o golondrina verde (*Tachycineta euchrysea sclateri*), la cual es una especie que se reproduce en el Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier. Asimismo, se han observado la jutía (hutía de la Hispaniola o *Plagiodontia aedium*) y el solenodonte o almiquí paradójico (*Solenodon paradoxus*). Por otra parte, es el único hábitat para el desarrollo de algunas especies de mariposas, tales como: *Greta* (*Diaphana charadra*) y *Calisto* (*Chrysaoros*).

Con relación a la flora: se han reportado 531 especies de plantas, distribuidas en 401 espermatofitas y 130 helechos. En donde resaltan las grandes extensiones de coníferas, dominadas por el pino criollo (*Pinus occidentalis*) y pajón criollo (*Danthonia dominguensis*). De estas, 138 especies (30%) son endémicas, tales como: sabina (*Juniperus gracilliors*, ébano (*Magnolia pallescens*, palo de cruz (*Podocarpus aristulatus* y (*Vegaea pungens*), especie restringida a sólo algunas áreas de éste parque.



Cualquier lugar donde se reproduzcan especies de fauna y flora; especialmente si son endémicas y/o en peligro de extinción, debe ser protegido y la visitación de personas debe ser conducida por guías debidamente entrenados, para que no se entorpezca su hábitat. Por ello, se han definido las siguientes premisas:

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

- 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 y su modo de vivir.

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

- 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

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

- Ciclismo de montaña
- Escalada
- Espeleología
- Visita a áreas de producción de alimentos, especialmente agricultura orgánica o biotecnología agroalimentaria.
- Visita a comunidades locales
- Visita a talleres artesanales
- Termalismo

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 existe la Ley 158-01 de Incentivo Turístico, la cual concede exenciones fiscales a inversiones turísticas. Las empresas prestadoras de servicios turísticos pueden calificar a los beneficios de dicha ley, siguiendo lo establecido en sus decretos.

El marco legal turístico se fundamenta en Decretos, Resoluciones y Reglamentos emitidos por el Ministerio de Turismo. En tal sentido, MITUR declaró como Polo Turístico No. 4, a Jarabacoa y Constanza (según Decretos Nos. 1157 del 31 de julio de 1975 y No. 2729 del 2 de septiembre de 1977). Además, la Dirección de Planeación y Proyectos emitió la Resolución No. 001 del 2006, sobre la reformulación de la densidad bruta poblacional y altura máxima de las edificaciones en las unidades o centros turísticos de Jarabacoa y Constanza, provincia La Vega.

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 Valle Nuevo 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

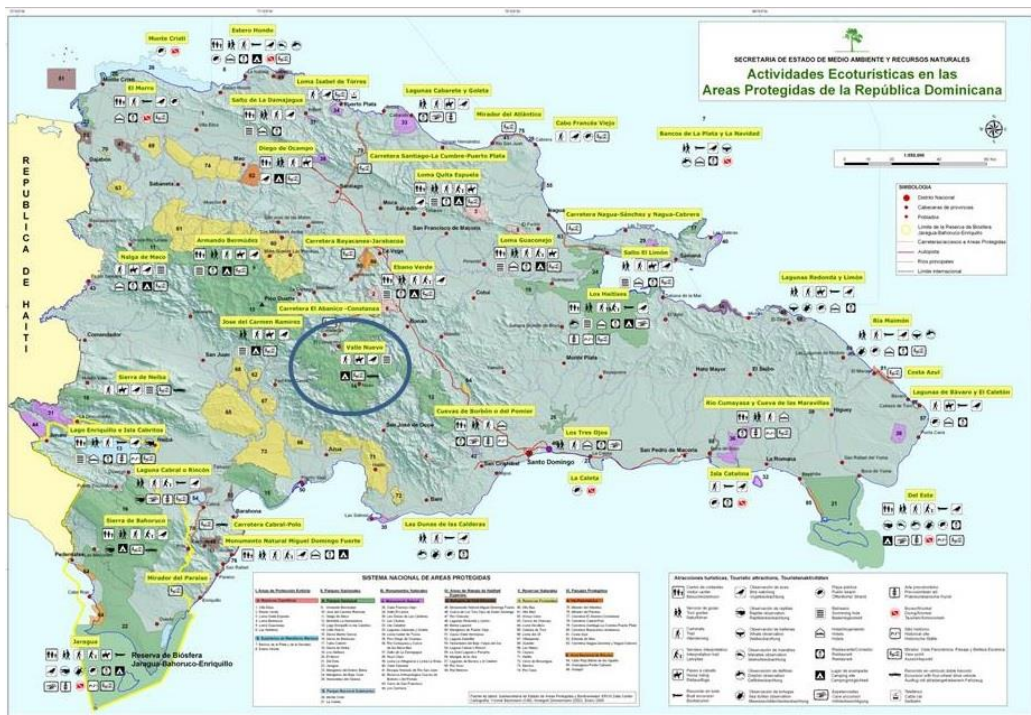
Entidad responsable: Ministerio de Medio Ambiente y Recursos Naturales
Viceministerio de Áreas Protegidas y Biodiversidad,
Departamento de Ecoturismo

Organización coordinadora: Fundación José Delio Guzmán

Proyecto: **“PROGRAMA DE DESARROLLO ECOTURISTICO DE VALLE NUEVO”**

Ubicación: En la cordillera central de República Dominicana; entre las provincias Monseñor Nouel, La Vega, Azua y San José de Ocoa, en los paralelos 18°36'10" y 18°57'52" latitud norte y 70°26'56" y 70°51'44" longitud Oeste. (EEI, FMP-TNC, 2001)

Localización del proyecto: Se llega a Valle Nuevo desde Constanza, por la Autopista Duarte e inclusive desde Jarabacoa y San José de Ocoa.



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.

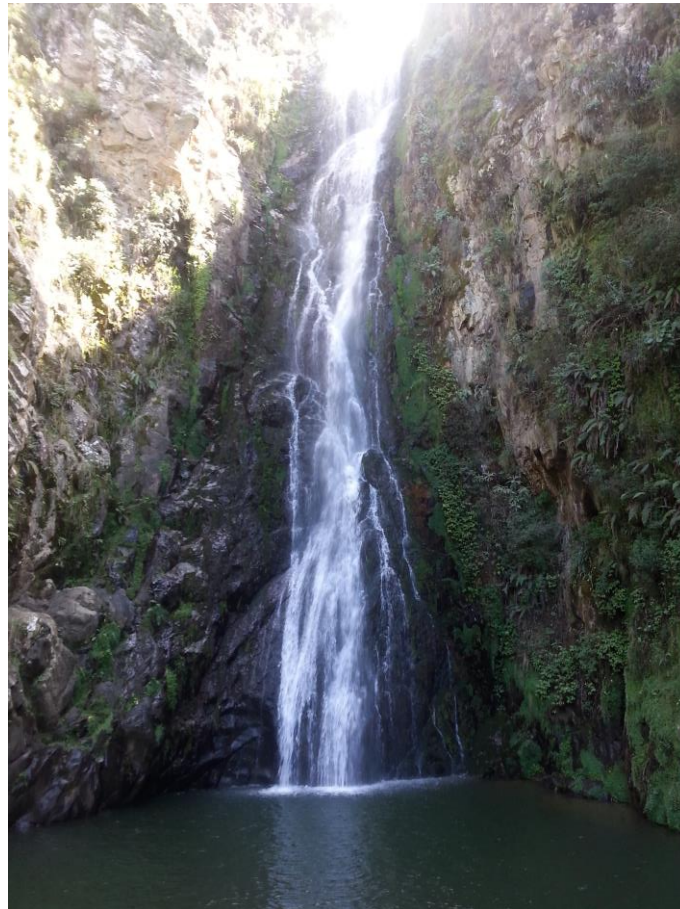
La categorización de atractivos ecoturísticos utilizada en este documento es la propuesta por Báez y Acuña (1998), que los define en tres categorías: focales, complementarios y de apoyo.



2.1. Inventario de los Atractivos Ecoturísticos de la Valle Nuevo

Según la investigación realizada en el Diagnostico Vocacional y la validación con la Fundación José Delio Guzmán, los atractivos ecoturísticos para el Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier, específicamente Valle Nuevo 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 Valle Nuevo:

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

Nombre	Tipo de atractivo	Localización	Breve descripción
Aguas Blancas	Focal	P.N. JBPR (Valle Nuevo), ZUPA No. (a 30 kms de Constanza y cercano a la comunidad de El Castillo)	Cascada de agua con 83 m de caída libre y se encuentra a 1,620 msnm; siendo el salto más alto del Caribe.
Pirámides de Valle Nuevo (Piramide Ciclópea)	Focal	P.N.JBPR (meseta a 2,550 msnm). Zona La Nevera.	Pirámides construidas en 1958 en agradecimiento a Rafael Leonidas Trujillo Molina, por la construcción de la carretera San José de Ocoa-Constanza, por el Ingeniero y arquitecto Julio Hernández Santelises, con el aporte de diferentes personalidades. El punto donde está ubicada "señala la división de ambos municipios" y consta de cuatro segmentos.
Ecosistema de Bosque de Coníferas	Focal	La Nevera y La Neverita	Bosques de Pinus occidentalis, ocupa alturas entre los 1930 a 2550 msnm, árboles con alturas superiores a los 18 metros y con diámetros de hasta 130 centímetros. Clima frío, en temporadas heladas.
Villa Pajón	Focal	Valle Nuevo	Unico ecologde del parque situado en un valle con fincas agrícolas alrededores, huerto y senderos.
Fincas agrícolas	Focal	Valle Nuevo	Cultivos de Papas, zanahorias, hortalizas, flores, fresas, zaramora.
Flora endémica	Focal	PNJBPR	Pino criollo, pajón criollo, sabina, ébano, palo de cruz, Vegaea.
Aves	Focal	PNJBPR	Pico cruzado, chirrí, jilguero Papagayo, carpintero bolo, lechuga orejita, golondrina verde.
Fauna endémica	Focal	PNJBPR	Réptiles, anfibios, jutías, solenodontes, mariposas.
Bajas temperaturas	Focal	PNJBPR	Las temperaturas oscilan entre 12 °C y 27 °C. Sin embargo, en invierno puede llegar a -0°



- 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 Valle Nuevo:

Nombre	Tipo de atractivo	Localización	Breve descripción
Alto Bandera	Complementario	Entrada cerca de la Puesto Militar en Valle Nuevo, vía La Nevera	Pico Sabana Alta quedó bautizado como Alto Bandera, después de la ocupación norteamericana de 1916 a 1924, cuando varios equipos topográficos exploraron y triangularon puntos geodésicos. Para lograr visibilidad en estos puntos, se alzaron señuelos y banderas en el pico. Altura aproximada 2,872msnm
Monumento a Francisco Alberto Caamaño Deñó	Complementario	Carretera hacia La Nevera	Francisco Alberto Caamaño Deñó, ex coronel constitucionalista dominicano que ingresó desde Cuba en 1973 por las costas del sur y se internó en las montañas para combatir el régimen del presidente Joaquín Balaguer. El monumento está ubicado en el lugar donde éste fue fusilado.
Carretera paisajística: La Sabana- Las Espinas	Complementario	Carretera Constanza- San José de Ocoa- Cruce La Horma-Las Espinas	Transición de ecosistemas: bosque de coníferas y bosque latifoliado húmedo
Ecosistema de "Sabana de Queliz"	Complementario	Valle Nuevo	Ecosistema de tierras altas. Cuenta con tres Lugares de Interés Geológico: Centro volcánico de Valle Nuevo, Valle del río Las Cuevas y Corte del río Nizao
Sabanas de pajón	Complementario	Valle Nuevo	Gramínea comúnmente conocida como pajón, cuyo nombre científico es <i>Danthonia domingensis</i> .
El Castillo	Complementario	PNJBPR	Comunidad agrícola
El Convento	Complementario	PNJBPR	Comunidad agrícola
Pinar Parejo	Complementario	Vía hacia el PNJBPR	Comunidad agrícola
Poza del Jigero	Complementario	Villa Pajón	Poza de aguas de manantial, aguas muy frías para baño
Parque de las Rocas	Complementario	Villa Pajón	Restos de rocas volcánicas
Sendero Antigo Aserradero	Complementario	Villa Pajón	Diversidad de ecosistemas, aspectos históricos y culturales. Algas, hongos, líquenes, aves, helechos arborecentes.
Reserva Científica Ébano Verde	Complementario	Entre los municipios de Jarabacoa y Constanza	Bosque alpino húmedo, especie de ébano verde endémico (árbol de madera preciosa)
Valle Encantado	Complementario	PNJBPR	Valle misterioso a 2,250 msnm, está conformado por varias sabanas de moderado tamaño: de la Cañada, de la Vuelta, de la Cruz, de Pajón Prieto, de Los Flacos, Aita, de los Mogotitos, del Guano, Sin Provecho y Los Vallecitos de Carlos, también está Sabana Queliz. Como el lugar está a menudo cubierto de una espesa niebla y la vegetación es muy frondosa, lo que impregna el valle de un aire misterioso, la imaginación popular a la que se daba rienda suelta en las frías veladas nocturnas alrededor de los fogones en las cocinas de los bohíos, no tardó en hilvanar la fantástica historia que se ha transmitido de generación en generación: la leyenda del Valle Encantado.



- 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".



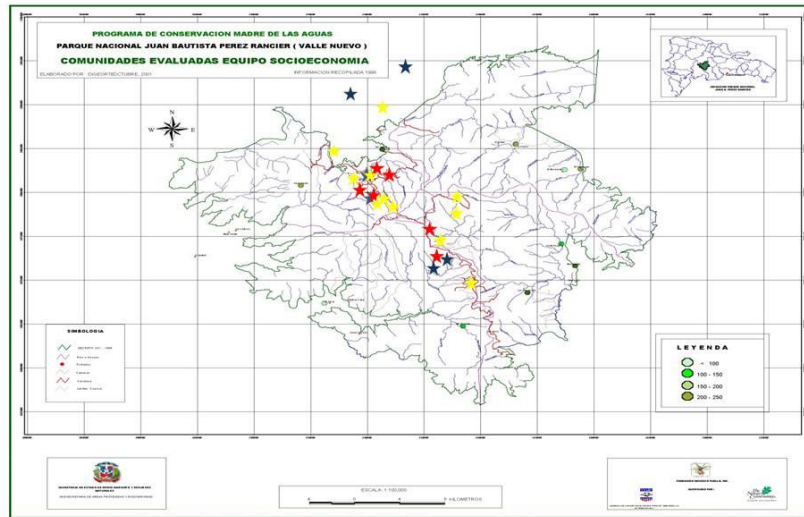
Se presenta a continuación los atractivos de apoyo identificados en Valle Nuevo:

Nombre	Tipo de atractivo	Localización	Breve descripción
Pirámides de Valle Nuevo (Piramide Cicolópea)	De apoyo	P.N.JBPR (meseta a 2,550 msnm). Zona La Nevera.	En el área contigua de las pirámides y el centro de visitantes, se ha dispuesto de un lugar para acampada con facilidades tales como: área para B-BQ's, baños exteriores y la cocina debidamente equipada.
Centro de Visitantes del Monumento de Las Pirámides	De apoyo	La Nevera	Construido por la Fundación Propagas, cuenta consola de museografía sobre los objetos de conservación del PNJBPR, el área de recepción y otras facilidades que pueden ser utilizadas bajo la supervisión de los guardaparques del Centro.
El Castillo	De apoyo	PNJBPR	Comunidad agrícola que podrían prestar servicios ecoturísticos comunitarios.
Villa Pajón	De apoyo	Valle Nuevo	Ecolodge de 7 cabañas equipadas.
Cabañas Fundación Moscoso Puello	De apoyo	Vía Alto Bandera	Cabaña de alquiler
Infraestructuras de la Familia Mora	De apoyo	Vía Las Pirámides	Pueden ser acondicionadas para brindar el servicio de alojamiento
Constanza	De apoyo	La Vega	Ciudad más cercana con servicios médicos, bancos, supermercados, negocios, aeropuerto, hoteles y restaurantes
Jarabacoa	De apoyo	La Vega	Ciudad cercana con servicios, atractivos naturales y culturales, la cual se accesa por un carretera nueva entre Constanza y Jarabacoa; siendo viable el multidestino de montaña.



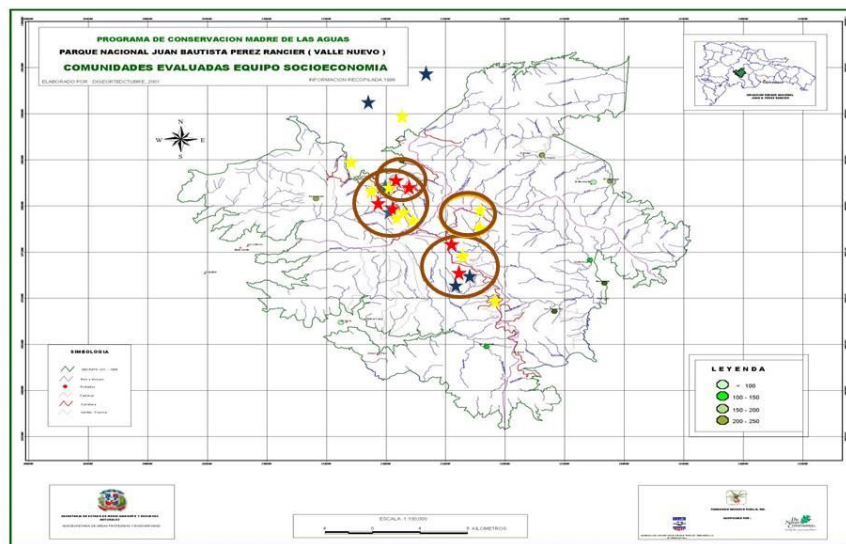
Los atractivos ecoturísticos focales están indicados en el mapa siguiente con una estrella de fondo rojo; los atractivos ecoturísticos complementarios con una estrella de fondo amarillo y los de apoyo, con una estrella de fondo azul.

LOCALIZACION DE LOS ATRACTIVOS ECOTURISTICOS DE VALLE NUEVO



Agrupando los atractivos según su localización y conectividad, se evidencian 4 zonas, de las cuales 2 de ellas, tienen facilidad de vincularse; tomando como centros de distribución turística básicamente: Villa Pajón Ecolodge y el Centro de Visitante de Las Pirámides.

ZONIFICACION DE LOS ATRACTIVOS ECOTURISTICOS DE VALLE NUEVO



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.

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

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 Valle Nuevo 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 Valle Nuevo

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 Valle Nuevo, 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 Valle Nuevo 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 Valle Nuevo y su área de influencia; cuya connotación principal es la observación de la vida silvestre en un ambiente de montaña y el desarrollo de actividades de aventura extremos. 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 la naturaleza, es factible realizar las siguientes actividades ecoturísticas; pudiendo utilizar los mismos itinerarios:

- Observación de fauna: aves, reptiles, anfibios, entre otros.
- Observación de flora: coníferas, pajón, entre otras.
- Deportes de aventura extremos, tales como: mountain bike, parapente sin motor, zip line.
- 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 Valle Nuevo se presentan a continuación:

3.1.1.1. Day Tours

I.D. El Castillo y Salto de Aguas Blancas

- 9 a.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia El Castillo
- 9:30 a.m. Llegada a El Castillo para tomar los caballos, realizar el recorrido en bicicleta o continuar con el vehículo al Salto de Aguas Blancas, entre fincas agrícolas
- 10:30 m. Llegada al Salto de Aguas Blancas y caminata por el Sendero de Interpretación de la naturaleza. Refrigerio.
- 1 p.m. Llegada a Castillo, para almuerzo
- 2 p.m. Visita a la comunidad
- 3 p.m. Regreso a Villa Pajón Ecolodge.



II.D. Sendero Antigo Aserradero. Villa Pajón Ecolodge

- 9 a.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia la entrada del Sendero Antigo Aserradero
- 9:30 a.m. Inicio recorrido a pie o en bicicleta por el Sendero Antigo Aserradero, para contemplar los diferentes ecosistemas, las aves, la historia del lugar. Hidratación incluida.
- 11:30 a.m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge. Refrigerio.



III.D. Alrededores de Villa Pajón Ecolodge

- 9 a.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia el Parque de las Rocas, el recorrido puede ser a pie, en bicicleta o en vehículo 4x4.
- 10a.m. Llegada al Parque de las Rocas, para apreciar las rocas volcánicas y su paisaje. Hidratación incluida.
- 10:45 a.m. Regreso hacia la Poza del Jilguero, pudiendo tomar un baño de manantial refrescante (tomar en cuenta que el agua puede estar muy fría). Refrigerio.
- 11:45 m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.



IV.D. Las Pirámides y el Monumento a Francisco Caamaño Deñó

- 9 a.m. Salida Villa Pajón Ecolodge hacia Las Pirámides, vía carretera por el centro del parque, para disfrutar del paisaje de coníferas y pajones.
- 10 a.m. Llegada al Centro de Visitantes de Las Pirámides y recorrido a pie hacia Las Pirámides.
- 10:30 a.m. Visita al Centro de Visitantes. Refrigerio.
- 11 a.m. Llegada al Monumento Conmemorativo a Francisco Caamaño Deñó y recorrido por el sendero histórico.
- 12:30 p.m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.



V.D. Pico Alto Bandera

- 9 a.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia la Estación Militar Alto Bandera
- 9 a.m. Llegada a la Estación Militar (para pedir autorización del paso)
- 10 a.m. Llegada al pico Alto Bandera, recorrido a pie o en bicicleta para observar las vistas panorámicas. Refrigerio tipo lunch.
- 12 a.m. Parada al regreso en poza de agua de manantial cercana a la vía.
- 1 p.m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.



VI.D. El místico Valle Encantado

- 7 a.m. Después del desayuno, salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia Valle Encantado (se requiere estar en buenas condiciones físicas), en vehículo 4x4
- 7:30 a.m. Llegada a la Estación Militar de Alto Bandera, para iniciar el recorrido a pie, durante 5 horas. Refrigerio e hidratación durante el trayecto guiado por un baquiano.
- 12:30 a.m. Llegada al Valle Encantado. Almuerzo tipo lunch.
- 1:30 p.m. Regreso hacia la Estación Militar. Hidratación y refrigerio.
- 6:30 p.m. Llegada a la Estación Militar, donde estará el vehículo, para regresar a Villa Pajón Ecolodge o Constanza



Nota: En esta excursión puede pernoctarse en el valle en tiendas de campaña.

VII.D. Fincas Agrícolas de Valle Nuevo

- 9 a.m. Después del desayuno, salida a pie para recorrer la finca agrícola de Villa Pajón Ecolodge y conocer sobre los cultivos.
- 10 a.m. Salida en vehículo o en bicicleta hacia Castillo, para visitar el proyecto comunitario de cultivo de fresas verticales. Refrigerio.
- 11 a.m. Recorrido en caballo por los alrededores de Castillo, para visitar otras fincas agrícolas y compartir experiencias con los agricultores del lugar.
- 12:30 p.m. Regreso a Villa Pajón Ecolodge.

Nota: En la tarde, podrá extenderse este itinerario visitando las fincas de Monte Llano y El Convento.



3.1.1.2. Expediciones

I.E. Expedición Salto de Aguas Blancas y sus alrededores (2 días/ 1 noche)

Día 1:

- 9 a.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia El Castillo
- 9:30 a.m. Llegada a El Castillo para tomar los caballos o continuar con el vehículo o en bicicleta al Salto de Aguas Blancas, entre fincas agrícolas
- 10:30 m. Llegada al Salto de Aguas Blancas y caminata por el Sendero de Interpretación de la naturaleza. Refrigerio.
- 1 p.m. Llegada a Castillo, para almuerzo
- 2 p.m. Visita a la comunidad, para conocer la experiencia de cultivos verticales de fresas.
- 4 p.m. Regreso a Villa Pajón Ecolodge. Refrigerio
- 7 p.m. Cena y alojamiento en Villa Pajón Ecolodge.

Día 2:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida caminando desde Villa Pajón Ecolodge hacia la entrada del Sendero Antiguo Aserradero.
- 9:30 a.m. Inicio recorrido a pie o en bicicleta por el Sendero Antiguo Aserradero, para contemplar los diferentes ecosistemas, las aves, la historia del lugar. Hidratación incluida.
- 11:30 a.m. Traslado en vehículo. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.
- 1 p.m. Almuerzo.
- 3 p.m. Fin de los servicios.



II.E. Expedición a Valle Nuevo (3 días/ 2 noche)

Día 1:

- 9 a.m. Salida desde Villa Pajón hacia el Sendero Antiguo Aserradero
- 9:30 a.m. Inicio recorrido a pie o en bicicleta por el Sendero, para contemplar los diferentes ecosistemas, las aves, la historia del lugar. Hidratación incluida.
- 11:30 a.m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.
- 12:30 p.m. Almuerzo.
- 2:30 p.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia el Parque de las Rocas, el recorrido puede ser a pie, en bicicleta o en vehículo 4x4.
- 3 p.m. Llegada al Parque de las Rocas, para apreciar las rocas volcánicas y su paisaje. Hidratación incluida.
- 3:45 p.m. Regreso hacia la Poza del Jilguero, pudiendo tomar un baño de manantial refrescante (tomar en cuenta que el agua puede estar muy fría). Refrigerio.
- 4:45 m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.
- 7 p.m. Cena y alojamiento en Villa Pajón Ecolodge

Día 2:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia Las Pirámides, vía carretera por el centro del parque, para disfrutar del paisaje de coníferas y pajones.
- 10 a.m. Llegada al Monumento Conmemorativo a Francisco Caamaño Deñó y recorrido por el sendero histórico. Hidratación incluida.
- 11 a.m. Llegada al Centro de Visitantes de Las Pirámides y recorrido a pie hacia Las Pirámides.
- 11:30 a.m. Visita al Centro de Visitantes.
- 12 m. Almuerzo tipo lunch en Centro de Visitantes
- 12:30 p.m. Regreso a Villa Pajón Ecolodge. Descanso
- 3 p.m. Recorrido a pie para recorrer la finca agrícola de Villa Pajón Ecolodge y conocer sobre los cultivos.
- 4:30 p.m. Regreso a Villa Pajón Ecolodge. Chocolate caliente con galletas.
- 7 p.m. Cena y alojamiento en Villa Pajón Ecolodge

Día 3:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia El Castillo
- 9:30 a.m. Llegada a El Castillo para tomar los caballos, continuar en vehículo o en bicicleta al Salto de Aguas Blancas, entre fincas agrícolas
- 10:30 m. Llegada al Salto de Aguas Blancas y caminata por el Sendero de Interpretación de la naturaleza. Refrigerio.
- 1 p.m. Llegada a Castillo, para almuerzo
- 2 p.m. Visita a la comunidad, para conocer la experiencia de cultivos verticales de fresas.
- 3p.m. Regreso a Villa Pajón Ecolodge. Fin de los servicios.

III.E. Expedición Las Pirámides de Valle Nuevo (2 días/ 1 noche)

Día 1:

- 9 a.m. Salida Villa Pajón Ecolodge hacia Las Pirámides, vía carretera por el centro del parque, para disfrutar del paisaje de coníferas y pajones.
- 10 a.m. Llegada al Centro de Visitantes de Las Pirámides y recorrido a pie hacia Las Pirámides. Refrigerio
- 12:30 a.m. Almuerzo en el Centro de Visitantes.
- 3 p.m. Recorrido por los alrededores para apreciar la naturaleza.
- 5 p.m. Refrigerio con chocolate y galletas
- 7 p.m. Cena BBQ al aire libre
- 8 p.m. Actividad nocturna de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir).

Día 2:

- 6 a.m. Despertar con café y caminata a observar aves y orquídeas.
- 9 a.m. Desayuno en el Centro de Visitantes.
- 10:30 a.m. Salida para visitar el Monumento Conmemorativo a Francisco Caamaño Deñó y recorrido por el sendero histórico.
- 12:30 p.m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge, para el almuerzo.
- 2 p.m. Recorrido a pie para recorrer la finca agrícola de Villa Pajón Ecolodge y conocer sobre los cultivos.
- 4 p.m. Fin de los servicios.



3.1.1.3. Excursiones y Circuitos

I.C. Excursión “Valle Nuevo de ensueños” desde Constanza (6 días/ 5 noches)

Día 1:

- 9 a.m. Recepción en el parque de Constanza.
- 10 a.m. Refrigerio y recorrido por la ciudad.
- 12 m. Almuerzo en un Restaurant típico de Constanza
- 2 p.m. Visita a varias fincas agrícolas de la región
- 4 p.m. Traslado al hotel seleccionado para el registro. Descanso
- 7 p.m. Cena y alojamiento en hotel de Constanza.

Día 2:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida hacia el Salto de Aguas Blancas por la comunidad de El Convento.
- 10:30 a.m. Llegada al Salto de Aguas Blancas y caminata por el Sendero de Interpretación de la naturaleza. Refrigerio.
- 11:30 a.m. Grupo de caballos esperan para continuar por un camino de fincas agrícolas hacia Castillo.
- 1 p.m. Almuerzo en El Castillo y visita a la comunidad.
- 4 p.m. Recepción y alojamiento en Villa Pajón Ecolodge.
- 7 p.m. Cena,

Día 3:

- 9 a.m. Desayuno y salida Villa Pajón Ecolodge hacia Las Pirámides, vía carretera por el centro del parque, para disfrutar del paisaje de coníferas y pajones.
- 10 a.m. Llegada al Centro de Visitantes de Las Pirámides y recorrido a pie hacia Las Pirámides. Refrigerio
- 12:30 a.m. Almuerzo en el Centro de Visitantes.
- 3 p.m. Recorrido por los alrededores para apreciar la naturaleza.
- 5 p.m. Refrigerio con chocolate y galletas
- 7 p.m. Cena BBQ al aire libre
- 8 p.m. Actividad nocturna de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir)

Día 4:

- 6 a.m. Despertar con café y caminata a observar aves y orquídeas.
9 a.m. Desayuno en el Centro de Visitantes.
10:30 a.m. Salida para visitar el Monumento Conmemorativo a Francisco Caamaño Deñó y recorrido por el sendero histórico.
12:30 p.m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge, para el almuerzo.
2:30 p.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia el Parque de las Rocas, el recorrido puede ser a pie, en bicicleta o en vehículo 4x4.
3 p.m. Llegada al Parque de las Rocas, para apreciar las rocas volcánicas y su paisaje. Hidratación incluida.
3:45 p.m. Regreso hacia la Poza del Jilguero, pudiendo tomar un baño de manantial refrescante (tomar en cuenta que el agua puede estar muy fría). Refrigerio.
4:45 m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.
7 p.m. Cena y alojamiento en Villa Pajón Ecolodge

Día 5:

- 9 a.m. Desayuno y salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia la entrada del Sendero Antiguo Aserradero
9:30 a.m. Inicio recorrido a pie o en bicicleta por el Sendero Antiguo Aserradero, para contemplar los diferentes ecosistemas, las aves, la historia del lugar. Hidratación incluida.
12 .m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge. Almuerzo.
2 p.m. Recorrido a pie para recorrer la finca agrícola de Villa Pajón Ecolodge y conocer sobre los cultivos.
4 p.m. Regreso a Constanza.
7 p.m. Cena y alojamiento en hotel seleccionado.

Día 6:

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



II.C. Excursión “Travesía entre montañas”, desde La Vega (6 días/ 5 noches)

Día 1:

- 9 a.m. Recepción en el parque de la Vega, para subir hacia Arroyo Frío.
- 10 a.m. Visita a la Reserva Científica Ébano Verde. Refrigerio.
- 1 p.m. Continuación hacia Constanza y almuerzo en un Restaurant
- 3 p.m. Visita a varias fincas agrícolas de la región
- 4 p.m. Traslado al hotel seleccionado para el registro. Descanso
- 7 p.m. Cena y alojamiento en hotel de Constanza.

Día 2:

- 9 a.m. Después del desayuno, salida hacia el Salto de Aguas Blancas por la comunidad de El Convento.
- 10:30 a.m. Llegada al Salto de Aguas Blancas y caminata por el Sendero de Interpretación de la naturaleza. Refrigerio.
- 11:30 a.m. Grupo de caballos esperan para continuar por un camino de fincas agrícolas hacia Castillo.
- 1 p.m. Almuerzo en El Castillo y visita a la comunidad.
- 4 p.m. Recepción y alojamiento en Villa Pajón Ecolodge.
- 7 p.m. Cena,

Día 3:

- 9 a.m. Desayuno y salida Villa Pajón Ecolodge hacia Las Pirámides, vía carretera por el centro del parque, para disfrutar del paisaje de coníferas y pajones.
- 10 a.m. Llegada al Centro de Visitantes de Las Pirámides y recorrido a pie hacia Las Pirámides. Refrigerio
- 12:30 a.m. Almuerzo en el Centro de Visitantes.
- 3 p.m. Recorrido por los alrededores para apreciar la naturaleza.
- 5 p.m. Refrigerio con chocolate y galletas
- 7 p.m. Cena BBQ al aire libre
- 8 p.m. Actividad nocturna de observación de estrellas. Pernocta en tiendas de campaña (sacos de dormir)

Día 4:

- 6 a.m. Despertar con café y caminata a observar aves y orquídeas.
- 9 a.m. Desayuno en el Centro de Visitantes.
- 10:30 a.m. Salida para visitar el Monumento Conmemorativo a Francisco Caamaño Deñó y recorrido por el sendero histórico.
- 12:30 p.m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge, para el almuerzo.
- 2:30 p.m. Salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia el Parque de las Rocas, el recorrido puede ser a pie, en bicicleta o en vehículo 4x4.
- 3 p.m. Llegada al Parque de las Rocas, para apreciar las rocas volcánicas y su paisaje. Hidratación incluida.

- 3:45 p.m. Regreso hacia la Poza del Jilguero, pudiendo tomar un baño de manantial refrescante (tomar en cuenta que el agua puede estar muy fría). Refrigerio.
- 4:45 m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge.
- 7 p.m. Cena y alojamiento en Villa Pajón Ecolodge

Día 5:

- 9 a.m. Desayuno y salida desde Villa Pajón Ecolodge hacia la entrada del Sendero Antiguo Aserradero
- 9:30 a.m. Inicio recorrido a pie o en bicicleta por el Sendero Antiguo Aserradero, para contemplar los diferentes ecosistemas, las aves, la historia del lugar. Hidratación incluida.
- 12 .m. Llegada a Villa Pajón Ecolodge. Almuerzo.
- 2 p.m. Recorrido a pie para recorrer la finca agrícola de Villa Pajón Ecolodge y conocer sobre los cultivos.
- 4 p.m. Regreso a Jarabacoa, por la carretera panorámica.
- 7 p.m. Cena y alojamiento en hotel seleccionado.

Día 6:

- 9 a.m. Desayuno
- 10 a.m. Recorrido por la ciudad de Jarabacoa.
- 12 m. Almuerzo en Jarabacoa.
- 2 p.m. Retorno hacia La Vega, al mismo lugar de inicio.



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 terrestre (en muchos casos son requeridos 4 x 4)
- Transporte en caballos o mulos
- Todas las comidas y refrigerios indicados en los itinerarios
- Guía de naturaleza especializado
- 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 o una gorra con la imagen de marca
- Alojamiento en las diferentes modalidades indicadas en los itinerarios

Para el caso, de uso de bicicletas; si el visitante no lleva su bicicleta personal, se podrá alquilar previa solicitud y a un precio adicional.

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 neto mínimo:	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 de la Golondrina Verde (especie vulnerable de la Isla de la Hispaniola, según la Lista Roja de la IUCN). El cual consiste en la colocación de unas cajas de madera en sitios estratégicos para propiciar un lugar de reproducción de la golondrina verde.

Así como un aporte de RD\$ 100 por persona, para la conservación de los senderos visitados en cada producto.

A continuación, se presenta un cuadro resumen de los precios de venta referenciales por persona de cada uno de los productos ecoturísticos de Valle Nuevo.

CALCULO REFERENCIAL (TODO INCLUIDO) DE PRECIOS POR PERSONA							
PRODUCTOS ECOTURISTICOS DE VALLE NUEVO							
PRODUCTOS ECOTURISTICOS		No. de días	Grado de dificultad	No de personas mínimo	No. Guías	Monto estimado por persona US\$	Monto venta por persona US\$
Código	Day Tours						
I.D.	Castillo y Salto de Aguas Blancas	1	Bajo	4	1	81,57	82,00
II.D.	Sendero Antiguo Aserradero. Villa Pajón	1	Bajo	4	1	38,70	39,00
III.D.	Alrededores de Villa Pajón	1	Bajo	4	1	38,70	39,00
IV.D.	Las Pirámides y el Monumento a Francisco Caamaño Deñó	1	Bajo	4	2	75,38	75,00
V.D.	Pico Alto Bandera	1	Medio	6	1	54,50	55,00
VI.D.	El místico Valle Encantado	1	Medio-Alto	4	2	100,94	100,00
VII.D.	Fincas Agrícolas de Valle Nuevo	1	Bajo	4	2	44,70	45,00
Código	Expediciones						
I.E.	Salto de Aguas Blancas y sus alrededores (2 días/ 1 noche)	2	Medio	5	1	193,04	182,00
II.E.	Valle Nuevo (3 días/ 2 noche)	2	Medio	5	2	293,48	294,00
III.E.	Las Pirámides de Valle Nuevo (2 días/ 1 noche)	2	Medio	4	2	220,67	220,00
Código	Excursiones/Circuitos						
I.C.	"Valle Nuevo de ensueños" desde Constanza (6 días/ 5 noches)	6	Alta	5	2	810,74	810,00
II.C.	"Travesía entre montañas", desde La Vega (6 días/ 5 noches)	6	Alta	5	2	854,26	855,00

3.1.3. Sub-programa de Facilidades

Brindar una oferta ecoturística de facilidades en un área protegida no es un asunto sencillo. Existen una serie de lineamientos que hay que cumplir para que las facilidades estén en consonancia con el entorno y su conservación.

Considerando, los itinerarios antes diseñados y la situación de facilidades existentes para prestar los servicios operacionales pertinentes, se precisa acondicionarlas y crear nuevas instalaciones, 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 Valle Nuevo.

Entre las facilidades ecoturísticas susceptibles a ser desarrolladas en Valle Nuevo se puede comentar, luego de un pequeño análisis crítico para la prestación de un servicio adecuado:

- Alojamiento:

1. Puede observarse que solo existe una instalación de alojamiento en la Zona de Uso Múltiple y Administrativo del Parque, denominado Villa Pajón Ecolodge y conformado por cabañas equipadas pero dirigidas a un mercado nacional de familias. Se sugiere ampliar la oferta con por lo menos, una (1) cabaña múltiple de cuatro (4) habitaciones tipo suite, de manera de brindar una alternativa para parejas. Asimismo, debe prepararse para brindar el servicio de alimentos y bebidas.
2. El área de camping del Centro de Visitantes de Las Pirámides precisa ser delimitada y estimada su capacidad de carga, para que la visitación no impacte negativamente el lugar y además, la experiencia de los visitantes sea satisfactoria.
3. De igual manera, aunque la demanda hacia Valle Encantado sea menor que la de Las Pirámides; es necesario también delimitar cual es el área de camping y su capacidad de carga, e indicar el espacio para ubicar los servicios sanitarios.
4. Es necesario, propiciar un proyecto comunitario que se enfoque en crear posadas rurales, que consiste en que miembros de una comunidad interesados en ofrecer una alternativa de alojamiento, construyan o adecuen una o dos habitaciones con sus baños en sus viviendas o al lado de sus viviendas. Se propone que sea El Castillo, la comunidad que inicie este proyecto.
5. Así como también, existen las cabañas de la Fundación Moscoso Puello y las infraestructuras por acondicionar de la Familia Mora.

6. Hacer alianzas estratégicas con los demás hoteles de Constanza y Jarabacoa que deseen integrarse al programa; haciendo énfasis en que las operaciones sean sostenibles en consonancia con el tipo de producto que se está ofreciendo.
- Servicio de Restauración o Alimentos y Bebidas:
 1. Los productos diseñados implica el ofrecimiento del servicio de alimentos y bebidas, tanto en el campo como en instalaciones específicas; de tal manera que, se precisa promover emprendimientos de personas individuales o grupo de mujeres que preparen y brinden los refrigerios, comidas y bebidas.
 2. El menú debe ser autentico, propio del lugar y con los productos frescos. Constanza es bien conocida por su agricultura, por ello debe promover sus productos en los platos. Es conveniente crear una marca producto gastronómico que se identifique la zona de Valle Nuevo y así, promocionar platos alrededor de este.
 3. Aprovechar los desechos de los productos agrícolas, para crear productos alimenticios diferenciadores y ofrecérselos a los visitantes.
 - Senderos de interpretación de la naturaleza:
 1. Los senderos peatonales se dividen en: dirigidos por un guía y autodirigidos, ambos deben estar diseñados y señalizados según su modalidad y vocación.
 2. Por ello, debe fortalecerse el del Salto Aguas Blancas y darle mantenimiento al área de la cascada.
 3. Crear y señalar los senderos: Antiguo Aserradero y Monumento a Francisco Caamaño Deñó (este debe dársele un enfoque histórico y ecológico aprovechando las potencialidades del entorno, de manera de no plasmar una imagen que distorsiona el enfoque ecoturístico).
 - Ciclovías o rutas para bicicletas:
 1. Las ciclovías deben estar separadas de los senderos de interpretación de la naturaleza peatonales; pues el tránsito de las bicicletas impacta la ruta.
 2. Es necesario señalar adecuadamente las ciclovías, cuyos carteles son diferentes a los otros senderos.

- Entorno de los atractivos en sí:
 1. Los atractivos focales e inclusive algunos complementarios deben ser señalizados con carteles informativos, según los lineamientos establecidos por el Ministerio de Ambiente para las Áreas Protegidas.
 2. Se hace énfasis en la necesidad de colocar información completa pero sencilla, en los siguientes atractivos: Salto de Aguas Blancas, Las Pirámides, El Castillo, Valle Encantado, Alto Bandera, Parque de Las Rocas.
 3. A la entrada del Parque Nacional, debe colocarse un cartel con un mapa indicando la ubicación de los atractivos y servicios ecoturísticos.

- Centros de Visitantes:
 1. Muchos centros de visitantes ofrecen el servicio de una tienda con productos locales, brochures informativos, libros, materiales, artesanías, alimentos y bebidas, entre otros; por ello se sugiere que el Centro de Visitantes de Las Pirámides incorpore esta oferta, para fortalecer los productos ecoturísticos y además, propiciar ingreso por venta que bien podría apoyar la conservación del parque.

- Miradores:
 1. Los miradores especialmente ubicados en sitios estratégicos para la observación de aves, de vistas panorámicas y de ecosistemas característicos son propicios para mejorar la oferta.
 2. Se recomienda colocar dos o tres en el parque: uno, en el Sendero Antiguo Aserradero; otro, en algún lugar estratégico donde se pueda apreciar una vista al bosque de coníferas y el pajón y otro, cercano al Salto de Aguas Blancas.

- Locales de ventas de artesanía y/o productos locales:
 1. Emprendimientos locales de venta de artesanía (jabones, bolsos para binoculares o cámaras fotográficas, gorras, polo shirt, etc.), productos locales gastronómicos (mermeladas de fresas, moras o zanahorias; vino de moras; encurtidos; galletas; frascos pequeños con hierbas finas; entre otros); flores; productos agrícolas propios de Valle Nuevo con una buena presentación son sumamente importantes.
 2. Se precisa crear una artesanía que caracterice a Valle Nuevo, que sea auténtica. No debe parecerse a ninguna otra, que se comercialice en la República Dominicana. Es importante tomar en cuenta, las

restricciones de las líneas aéreas con relación al vidrio, tamaño, peso, etc.

- Alquiler de bicicletas, caballos y otro tipo de vehículo adecuado:
 1. Los medios de transporte diferentes a los vehículos regulares, también son una alternativa de negocios; tales como el alquiler de bicicletas, los caballos y otro tipo de vehículo adecuado (en ciertos lugares es viable los four wheels o una camioneta pintoresca).
 2. Es preciso contemplar, detalles de los mismos en relación con la seguridad del pasajero, la calidad de los medios de transporte y la comodidad de acuerdo al tipo.

- Senderos por cultivos agrícolas:
 1. Los propietarios de cultivos agrícolas que deseen incorporarse al programa de desarrollo ecoturístico como una opción complementaria a sus actividades tradicionales, puede diseñar bajo asesoría técnica senderos dentro de sus cultivos, para que los visitantes puedan conocer las técnicas utilizadas, los productos e inclusive puedan participar de alguna actividad que se esté realizando en el momento. Esta modalidad se conoce como el agroturismo.
 2. Al final del sendero, debe contemplarse un área para la venta de los productos cultivados o algún producto elaborado. Si no se está recogiendo la siembra, podría crearse un vivero para que los visitantes, compren una mata de la siembra específica o de cualquier otra.
 3. Hoy día, es una moda gastronómica tener en casa hierbas para la cocina, tales como: perejil, cilantrico, menta, romero, entre otros; por lo que bien podría ser un agregado más al inventario de ventas en el vivero.

- Visitas a comunidades:
 1. Esta actividad consiste en desarrollar recorridos dentro de una comunidad, a través de aquellos proyectos comunitarios que sean relevantes y puedan generar un interés de apoyo por parte de los visitantes.
 2. Generalmente, se ofrece un área tipo local, donde los visitantes culminan su recorrido para la compra de artículos propios de la comunidad.

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

3. En el caso de Valle Nuevo, se plantea que la comunidad de El Castillo sea un piloto como modelo y que el cultivo vertical de fresas en las paredes de las viviendas, pueda ser un motivo de visitación.
 4. Esto induce a que, la fresa se convertiría en el producto característico, denominando el recorrido: "La Ruta de la Fresa".
- Ruta Fotográfica con "Photo Posts":
1. El Photo post consiste en un atril ubicado en un sitio estratégico con la altura y posición adecuada para la captura de vista panorámicas impactantes o imágenes de la naturaleza.
 2. Se recomienda diseñar la Ruta Fotográfica de Valle Nuevo y colocar los Photo Posts en los sitios más resaltantes, para promover la visitación de fotógrafos y amateurs.

3.1.4. Sub-programa de Capacitación

El desarrollo del Ecoturismo implica una especialización en la prestación del servicio y si además, dichos prestadores no son experimentados; se hace de suma importancia llevar a cabo un programa de capacitación y sensibilización. Un personal pertinentemente capacitado está en condiciones de prestar un adecuado servicio, asumiendo los lineamientos y directrices de toda operación ecoturística.

Los integrantes de la comunidad local interesados en participar, los guías baqueanos locales, los prestadores de servicio turístico y gastronómico regular y todos aquellos que directa o indirectamente tienen oportunidad de involucrarse en la actividad ecoturística de Valle Nuevo debe seguir un programa de capacitación.

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 Valle Nuevo y sus alrededores;
- la calidad en la prestación del servicio turístico;
- la restauración;
- la atención al turista;
- guiatuura turística especializada;
- la artesanía y los souvenirs;
- gastronomía y dulcería criolla;
- la manipulación de alimentos y seguridad;
- entre otros.

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

Es de suma importancia, la formación de guías baqueanos y guías especializados en vida silvestre, observación de aves y deportes de aventura; de manera continua, para formar un grupo dispuesto a prestar los servicios de guianza en Valle Nuevo.

Se deberá hacer una alianza estratégica con INFOTEP para la coordinación de cursos especializados y con el Clúster Ecoturístico de Constanza, el Consejo Interinstitucional para el Desarrollo de Constanza, la Fundación José Delio Guzmán y la Fundación Propagas, de manera de 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 Valle Nuevo necesita una cara ante terceros; desde el punto de vista comercial, legal e institucional.

Por ello, es necesaria la creación de una Unidad Operativa del Ecoturismo de Valle Nuevo, que sea supervisada por el Ministerio de Ambiente y 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;

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

- 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
- 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.

3.1.6. Sub-programa de Participación Comunitaria

La participación comunitaria es pilar fundamental del desarrollo del ecoturismo, especialmente cuando existen varias comunidades dentro del Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier, en la zona de amortiguamiento y las áreas de influencia.

En tal sentido, para la puesta en marcha de este programa de desarrollo ecoturístico de Valle Nuevo, se propone convertir a El Castillo como la comunidad piloto; dándole todas las herramientas para consolidar pequeños emprendimientos de servicio ecoturístico.

De igual manera, es conveniente conformar un Comité de Iniciativas Ecoturísticas Locales (CIELO) que ha sido una herramienta utilizada en otras localidades de la República Dominicana.

CAPITULO IV. ANALISIS DE MERCADO

4. ANALISIS DE MERCADO

4.1. Generalidades

República Dominicana no escapa de la tendencia de mercado actual, en donde el desarrollo del ecoturismo en áreas protegidas o lugares que cobijan atractivos ecoturísticos de cierta jerarquía. Esta actividad ha ido en constante crecimiento, especialmente en las regiones del Caribe, Centroamérica y Suramérica; lo cual induce a enfrentar cada día a nuevos desafíos, para entrar en términos de competencia con otros países de la región, que presentan condiciones favorables y similares.

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 Valle Nuevo tiene una vocación ecoturística alta, especialmente en opciones de desarrollo de actividades relacionadas con: el montañismo, el ciclismo de montaña, la observación de la naturaleza, la observación de aves, la fotografía 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

Valle Nuevo por ser un área protegida de montaña es susceptible a visitación orientada a personas que buscan conocer, distinguir o simplemente tener un contacto con la naturaleza. El montañismo es una disciplina que consiste en realizar ascensiones a las montañas.

El montañismo no es un simple deporte, pues proviene de una antigua actividad exploratoria del ser humano y como tal cuenta con una historia y tradiciones, que han definido su ética como actividad. Además, quienes lo practican lo consideran como un verdadero estilo de vida y una forma de experimentar e interpretar el mundo que los rodea.

Considerando los productos ecoturísticos aquí presentados y los susceptibles a desarrollar, el montañismo se podría dividir en cuatro áreas que engloban diversas especialidades, algunas de las cuales se alejan de la definición estricta de ascender montañas, pero que no obstante, requieren de este medio natural para su práctica:

- Área de marcha
Senderismo o hiking
Media montaña
Alta montaña
Excursionismo o trekking y expediciones

- Área de escalada
Escalada en roca
Escalada en hielo
Escalada deportiva

- Área de resistencia
Duathlon en montaña
Media maratón de montaña
Maratón de montaña

- Área de específicos
Barranquismo
Esquí de travesía
Bicicleta de montaña

El término montañismo muchas veces se entiende como el deporte practicado en las altas montañas, es decir, el montañismo de altura. Así quien asciende a las montañas se le llama montañista o montañero y no a quién solo practica una de las especialidades mencionadas.

Por otra parte, es importante diferenciar el senderismo con el excursionismo, que son las dos modalidades más cercanas al ecoturismo. Tomando en cuenta que, el senderismo o hiking es una actividad relajante que discurre por senderos no señalizados y por tanto, no cuenta con las garantías de seguridad y calidad que proporcionan los senderos señalizados. En la mayoría de ocasiones, suele desarrollarse durante un mismo día. Mientras que, el excursionismo o trekking puede definirse como la modalidad deportiva que consiste en recorrer de forma autónoma, generalmente a pie, parajes aislados generalmente con dificultad de tránsito, tales como zonas montañosas o lugares remotos sin senderos.

El ciclismo de montaña o Mountain Bike es uno más de los muy diversos deportes extremos que con el paso del tiempo va teniendo más seguidores y con el que conjuntamente se puede practicar el ecoturismo, turismo rural y el de aventura. El ciclismo de montaña se divide en dos, el ciclismo fuera de ruta o ciclismo de ruta.

El ciclismo de montaña (también conocido como ciclismo fuera de ruta) se ha convertido en una actividad recreativa y de tiempo libre muy popular en los últimos 20 años, al igual que los eventos competitivos profesionales dentro de la disciplina.

Uno de los eventos más populares en el ciclismo de montaña corresponde a las competiciones a campo través (cross country), un evento que comienza con una partida individual o masiva y que contempla un circuito compuesto de caminos montañosos, pedregosos, etc. Por lo que, el ciclismo de montaña se divide en dos categorías: cross country y down hill.

La categoría cross country: consiste en completar un recorrido compuesto de subidas y bajadas muy prolongadas en cualquier tipo de terreno, por lo que es necesario que la persona cuente con una magnífica condición física.

Para hacer este tipo de recorrido las bicicletas a utilizar son las más comunes; que tengan sistema de cambios, frenos, suspensión delantera y cuadro ligero, todos estos componentes deben ser de buena calidad, tanto para el fácil manejo del vehículo como para garantizar en parte la seguridad del conductor.

La categoría down hill: radica en bajar de una montaña en bicicleta lo más rápido posible, por lo que es más riesgosa y da lugar a aparatosas caídas. Las velocidades alcanzadas van hasta de 60km/h esquivando todo lo que se presente al paso como rocas, raíces, troncos, lugares pedregosos, etc.

Quienes practican esta excitante actividad tienen que tener la capacidad de evadir los obstáculos que se presenten, tener el control de la bicicleta y no perder el equilibrio, controlar los nervios, estar bien preparado para cuando se tengan que hacer saltos y tener la posición correcta para las bajadas muy prolongadas.

Estas actividades realizadas en la naturaleza, cobran un mayor interés por su apreciación, comprendiendo su magnificencia y despertando una preocupación por su conservación.

4.2.1. Mercado focal susceptible

Subir el Monte Everest es el mayor atractivo de montaña del mundo, con sus 8,848 msnm, es considerada la Meca del Montañismo. Sin embargo, su ascenso implica un adiestramiento y condiciones físicas especiales. Hasta mayo de 2010, han ascendido a la cima unas 3,431 personas en un total de 5,070 ascensiones. De ellas 253 (al final de 2009) fueron logradas por mujeres. 216 personas han muerto en el intento (para el mismo año). Las condiciones de la montaña son tan difíciles que la gran mayoría de los cuerpos permanece en la montaña. Muchos de ellos son visibles desde las vías de ascenso habituales. El número total de intentos en los últimos 50 años supera los 10.000.

En República Dominicana se encuentra el Pico Duarte con sus 3,087 metros, siendo el pico más alto de las Antillas con un recorrido de aproximadamente 22 kilómetros, tomando la ruta de La Ciénaga de Manabao, en Jarabacoa, Esto ha generado un interés en realizar esta actividad de aventura extrema y además se ha convertido en un motivo de viaje en áreas protegidas.

En el lugar de estudio relativo a Valle Nuevo en el Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier, la montaña más alta es el Pico Alto Bandera con 2.842 metros, el cuarto pico más alto de la isla de la Hispaniola; pudiendo accederse por carretera, lo cual lo hace susceptible para montañistas o los ciclistas de montaña.

En tal sentido, se puede considerar que la zona de Valle Nuevo es apta para el desarrollo de actividades de montaña, por sus características geográficas, climatológicas y paisajísticas.

Para los efectos de este estudio, se considerará como mercado focal integral a los montañistas; tomando en cuenta que entre ellos una de las actividades principales es el ciclismo. Algunos de ellos, se especializan, según la actividad que realizan. Por lo que, el ciclista de montaña es susceptible a ser calificado como un sub-mercado focal.

4.2.1.1. Clasificación de los montañistas

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

- El montañista experto: es aquel que tenga experiencia, capacidad de aportar valor agregado en distintas áreas apoyados en su conocimiento formal a través de un grado universitario como geólogos, geógrafos, físicos, entre otros y su condición de ciclistas, montañistas, escaladores expertos y yoguis con amplia trayectoria, capacitados adicionalmente como rescatistas y con cursos de primeros auxilios. Su pasión por lo que hacen se traduce en un excelente nivel de servicio y esmerada atención, generalmente es siempre un guía de montaña.
- El aficionado de montaña: es el que trabaja regularmente en su profesión de ciudad y un par de veces al año, prueba como un hobby sus fuerzas y habilidades contra una montaña que presenta un desafío.
- El montañista novato: es el aquel inexperto en visitar una montaña, pero le llama profundamente la atención. Puede ser su primera vez en subir una montaña después de un curso de capacitación o sin ningún tipo de formación y visita la montaña como un turista, que en ocasiones realiza actividades deportivas, tales como; caminatas, ciclistas u otras.

Otra característica es que los más especializados están federados y los otros, no.

4.2.1.2. Perfil del montañista

Datos socioeconómicos:

- Hombres entre 26 años a más de 45 años en buenas condiciones físicas
- Casado-separado, solteros o divorciados
- En su mayoría son nacionales y viven en ciudades
- Empleados y profesionales
- Viajan solos sin la familia, aunque si viajan con ella, realizan sus actividades solos o con hijos adolescentes
- El gasto promedio por día: US\$ 117
- La distribución del gasto: 12% servicios de guía, 29% alquiler equipos, 73% alojamiento, 88% transporte y 98% alimentación.

Hábitos de información:

- Información de Internet
- Valoran la seguridad en los destinos
- Preparan sus viajes recabando mucha información previa y antelación
- Información suministrada por revistas o clubes especializados

Hábitos de uso:

- Utilizan lodges, hosterías y campings
- Requieren guías especializados locales
- Realizan al menos un viaje al año
- Se desplazan en pequeños grupos
- El tamaño del grupo promedio es de 5 personas
- Seleccionan con frecuencia montañas en áreas naturales protegidas
- Los principales motivos de viaje son el deseo de conocer y ascender la montaña, así como sus atractivos
- No tienen una preferencia en la época del año, pero generalmente viajan cuando no es temporada alta; si la montaña les queda cerca de su residencia, pueden viajar con frecuencia los fines de semana,

Hábitos de compra:

- Turistas independientes
- Contratan a operadores locales para los servicios básicos
- Duración del viaje promedio: 3 a 4 días

Aspectos de su personalidad:

- Capacidad de afrontar retos, situaciones críticas y extremas en climas desfavorables
- Un poco callados, introvertidos, solitarios, desafiantes, emocionales y serios
- Un poco de niños aventureros con riesgo constante, amenaza continua a la vida y responsabilidad extrema por otros.
- Interés en la relación entre la percepción del entorno y las características personales.
- Alto nivel de camaradería, fidelidad, sacrificio y honorabilidad.

4.2.2. Otros mercados susceptibles

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

4.3. Consideraciones de la Oferta

La oferta de la Valle Nuevo ha sido promovida de manera muy débil; lo cual ha sido difícil medir, porque no se lleva un proceso estadístico fiable. Sin embargo, los comentarios extraoficiales de los moradores del lugar así lo detallan. Cabe resaltar épocas, como la primera semana de enero y Semana Santa, se ha recibido grupos grandes que pernoctan en tiendas de campaña en Las Pirámides.

No obstante, mediante una investigación en la web, se identificaron las siguientes asociaciones, empresas o Tour Operadoras, que promocionan la oferta de Valle Nuevo:

- Ecoguía Dominicana: www.ecoguiadominicana.com
- Explora Dominicana: www.exploradominicana.com
- Villa Pajón Ecolodge Ecolodge: www.villapajon.do
- Fundación Propagas: www.fundpropagas.com/...valle-nuevo/centro-de-visitantes-valle-nuevo
- Guía Constanza: www.guiaconstanza.com
- Minube:
www.minube.com/viajes/republica_dominicana/la_vega/valle_nuevo
- Constanza digital:
www.constanzadigital.com.do/turismo/lugares/atractivos-turisticos
- Ministerio de Turismo: www.godominicanrepublic.com
- Portal Educativo: www.administracionenred.edu.do/turismo-2.0--parque-nacional-valle-nuevo.htm
- TripAdvisor: www.tripadvisor.es
- Viajes a Punta Cana: viajes-a-puntacana.com/Constanza
- Explorando en moto: www.explorandoenmoto.com/valle-nuevo
- Un encuentro con mi país RD:
www.unencuentroconlonuestroRD.com/2014/07/valle-nuevoturismo-ecologico.html
- Viajeros.com: www.viajeros.com/destinos/valle-nuevo
- Colonial Tours & Travel; www.colonialtours.com.do
- Viajar.com.do: www.viajar.com.do
- Rututeando.com: www.rututeando.com
- ETurismo Viajes: www.eturismoviajes.com/ecoturismo-en-valle-nuevo-republica-dominicana
- Turismo Rural: www.turismorural.do
- Explorando destinos: www.explorandodestinos.com

Por otra parte, es importante resaltar que existen Asociaciones Internacionales y Nacionales relacionadas con la actividad montaña, tales como:

- Unión Internacional de Asociación de Alta Montaña
- Unión Internacional de Asociaciones de Guías de Montaña
- Unión Ciclista Internacional
- International Mountain Bicycling Association
- Asociación Dominicana de Escalada y Montañismo
- Federación Dominicana de Ciclismo
- Clubes de Ciclistas Dominicanos:
 - Insaciables MTB
 - Chicas Todo Terreno MTB
 - Los Cuervos MTB
 - Polillas MTB
 - Picoso Biker's Club Bella Vista
 - Los Chivos sin Ley
 - La Morgue MTB
 - Pedamontes MTB Club del Tamboril
 - Club de Manatí MTB
 - Trilleros Vegano
 - Ciclo Turismo Vegano
 - Cañeros MTB
 - Jurones de Mao
 - Pedal Boy MTB
 - Realengos Bike Club
 - Trazabosques
 - Club Ecológico Pedaleo
 - Las Guineas
 - Ruterros 28

4.4. Competencia cercana y similar al Programa de Desarrollo

La competencia cercana y similar al Programa de Desarrollo en el país, se da principalmente en las tres cordilleras (Central, Oriental y Septentrional) y en las cinco sierra (Neyba, Bahoruco, Martín García, Yamasá y Samaná).

Y la competencia fuera de República Dominicana se presenta muy poco en la región del Caribe y más en América Central, en:

- Puerto Rico
- Panamá
- Costa Rica
- Quintana Roo, Mexico

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 Valle Nuevo. En tal sentido, se ha definido una Imagen de Marca, la cual sería la más adecuada para la puesta en marcha de este programa de desarrollo.

5.1.1. La Imagen

La imagen fundamental es la montaña con sus pinos, representada por la figura de las pirámides de Valle Nuevo y una caída de agua simbolizando el Salto de Aguas Blancas, ambos atractivos ecoturísticos focales; sin embargo se ha considerado importante incluir a la golondrina verde por su transcendencia en materia de conservación de la biodiversidad para el parque nacional.

Dicha selección fue sugerida por la Fundación José Delio Guzmán, tomando en cuenta que se ha iniciado un programa de conservación de la golondrina verde, denominado "The Golden Shadow" con el apoyo de muchas entidades y la Fundación Propagas. La imagen ha sido dibujada por el famoso ilustrador español del Diario ABC de Madrid, Juan Caneba Clavero.

La Golondrina verde (*Tachycineta euchrysea*) es una especie que según, la IUCN (Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza) catalogado como amenazada en la Lista Roja. Se cree que la subespecie de GOSW (del inglés Golden Swallow) de la isla de Jamaica ha sido extirpada, habiendo sido vista por última vez en 1989. La raza sobreviviente, sclateri, puede ser encontrada principalmente en dos cadenas montañosas: la Cordillera Central y la Sierra de Bahoruco en la República Dominicana; y en Massif de la Hotte y Massif de la Selle en Haití; motivo por el cual podría considerarse endémica de la isla La Hispaniola.

Estas golondrinas son insectívoras aéreas equipadas apropiadamente con alas largas, lo que les permite cazar por periodos de tiempo prolongados y realizar ajustes rápidos en sus patrones de vuelo para atrapar la comida. Al ser incapaces de excavar sus propias cavidades, la posibilidad de anidamiento de las Golondrinas Verdes depende de los huecos naturales que encuentren en el área y de aquellos excavados por los Carpinteros en los troncos de árboles muertos.

La Golondrina Verde (*Tachycineta euchrysea*) es un ave que, al igual que todas las demás especies de golondrinas, presentan un plan estructural corporal que incluye alas largas y puntiagudas, cola de mediana longitud, piernas cortas y pico también corto y ancho; esta uniformidad es probablemente el resultado de la adaptación de estas aves a una dieta estrictamente insectívora, que incluye solo insectos voladores.

5.1.2. Slogan de la Marca

Al nombre de Valle Nuevo, le puede acompañar una frase como: **“aventura de montaña”**. Este slogan desea expresar que, Valle Nuevo es un lugar para disfrutar la montaña y su naturaleza,.. y hace un énfasis en la aventura, como actividad que resalta...

“Aventura de montaña”, quiere decir:

- En inglés: “Mountain Adventure”
- En alemán: “Bergerlebnis”
- En francés: “aventure en montagne”
- En italiano: “avventura montagna”
- En ruso: “гора приключение (gora priklyucheniye)”
- En chino: 高山探险 (Gāoshān tànxiǎn)
- En japonés: “山の冒険 (Yama no bōken)
- En coreano: “산 모험 (san moheom)

Generalmente, se acostumbra a escribir el slogan en inglés por ser el idioma universal del turismo. 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

Los atractivos naturales y culturales de Valle le conceden una vocación ecoturística de importancia, fundamentada en sus ecosistemas presentes, especies endémicas, clima, agua y montañas.

La marca debe identificar el lugar, en este caso Valle Nuevo. 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 golondrina verde”** como elemento resaltante al ser la especie que se ha seleccionado como protagonista del programa de conservación a ser apoyado por la actividad ecoturística; el nombre del destino: **“Valle Nuevo”** dentro de un círculo de dos líneas que bien puede ser asociado con el sol del Caribe; las montañas como segunda protagonista junto con los pinos, que encarnan la flora representativa del lugar. El slogan: **“aventura de montaña”** o **“mountain adventure”**, no se incluyó pero bien puede ir en la línea inferior, debajo de las montañas.

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 blanco del clima. 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 Valle Nuevo, 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 montaña, su flora característica y el apoyo a la conservación de una especie amenazada, 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

El vuelo de la golondrina parece que estuviese posándose en la montaña, lo que induce la llegada de visitantes a Valle Nuevo, brindando alternativas interesantes para que los mismos 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.

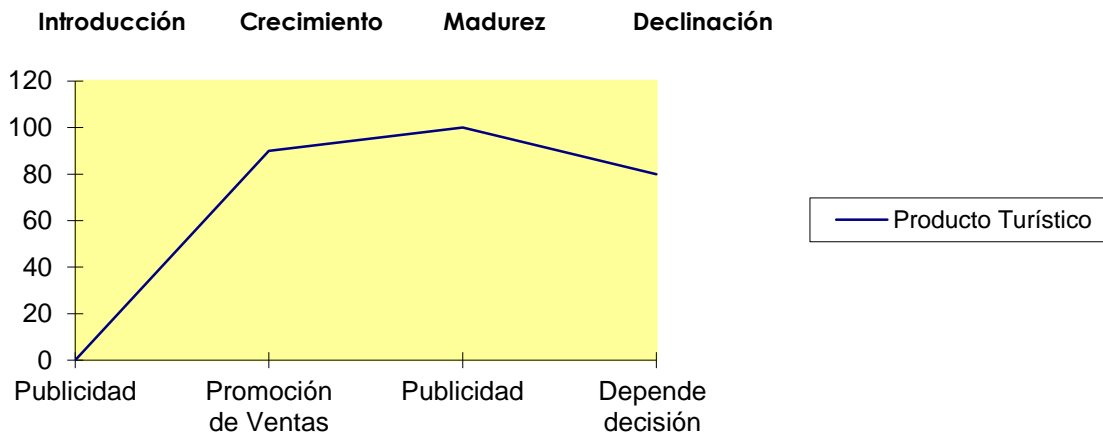
Por lo que, el logo completo se compone de: la imagen, el nombre del destino y su ubicación, tal como se muestra a continuación:



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 "Valle Nuevo" como un destino ecoturístico con énfasis en las actividades de aventura en la montaña, 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 facilidad del acceso a la montaña, el clima, la variedad de especies de flora y fauna, las vistas panorámicas, la posibilidad de desarrollar otras actividades como el agroturismo.

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: Santo Domingo, Santiago, La Vega, San Francisco de Macorís, Mao, Puerto Plata, Samaná, Bahayibe, Punta Cana-Bávaro.
2. Mercado internacional: Procedencia: Islas del Caribe: Puerto Rico, Cuba, Jamaica, Aruba, Curazao, Trinidad y Tobago; Argentina, Costa Rica, Panamá, Perú, Chile, Colombia, Venezuela, Rusia; EEUU y Canadá, 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: Santo Domingo/ Santiago/Puerto Plata/ Punta Cana-Bávaro/ Islas del Caribe/ Países de Latinoamérica y Centroamérica.
2. Secundarios: Samaná y Bayahibe/ La Vega/Mao/EEUU/Canadá y resto de países.
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.

La dispersión de esfuerzos debe evitarse en cualquiera de las estrategias, ya que convertir un mercado potencial en una demanda real, requiere un enfoque directo y organizado.

El mercadeo de un destino ecoturístico a través de un adecuado Plan de Marketing debe considerar el manejo de la estacionalidad, en relación con las temporadas pico y las temporadas bajas.

De acuerdo con el comportamiento habitual de la demanda susceptible a visitar el destino, es preciso realizar los esfuerzos promocionales, a los fines de no malgastar 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: montañistas, ciclistas de montaña, observadores de aves, fotógrafos.

2.3. Crear una Página Web específica de Valle Nuevo como destino ecoturístico.

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 Programa de Desarrollo Ecoturístico, 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.

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecoturístico de Valle Nuevo 2014-2019

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 acostumbran 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 Valle Nuevo, 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 una estimación extraoficial de la visitación turística conocida al momento para el Parque Nacional Juan Bautista Pérez Rancier; considerándose 100 personas/turistas al año.

Posición de Mercado:

Regular:	Visitación anual estimada: 150 personas, es decir un incremento del 50%.
Buena:	Visitación anual estimada: 300 personas, es decir un 100% de incremento.
Optima:	Visitación anual estimada: 600 personas, es decir un 600% 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
REGULAR				
Escenario I	50%	30%	20%	100%
No.	75	45	30	50
Escenario II	60%	25%	15%	100%
No.	90	38	23	50
Escenario III	70%	20%	10%	100%
No.	105	30	15	50
PROMEDIO	90	38	23	150
BUENO				
Escenario I	50%	30%	20%	100%
No.	150	90	60	100
Escenario II	60%	25%	15%	100%
No.	180	75	45	100
Escenario III	70%	20%	10%	100%
No.	210	60	30	100
PROMEDIO	180	75	45	300
OPTIMO				
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
PROMEDIO	360	150	90	600

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															
	Monto 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
Day Tours:															
Castillo y Salto de Aguas Blancas	82,00	25	23	45	90	53	55	58	64	70	77	81	85	89	94
Sendero Antiguo Aserradero, Villa Pajón	39,00	15	14	27	54	32	33	35	38	42	46	49	51	54	56
Alrededores de Villa Pajón	39,00	10	9	18	36	21	22	23	25	28	31	32	34	36	37
Las Pirámides y el Monumento a Francisco Caamaño Deñó	75,00	20	18	36	72	42	44	46	51	56	62	65	68	71	75
Pico Alto Bandera	55,00	10	9	18	36	21	22	23	25	28	31	32	34	36	37
El místico Valle Encantado	100,00	10	8	18	36	21	22	23	25	28	30	32	33	35	37
Fincas Agrícolas de Valle Nuevo	45,00	10	9	18	36	21	22	23	25	28	31	32	34	36	37
Expediciones:															
Salto de Aguas Blancas y sus alrededores (2 días/ 1 noche)	182,00	30	11	23	45	26	28	29	32	35	39	41	43	45	47
Valle Nuevo (3 días/ 2 noche)	294,00	40	16	30	60	35	37	39	43	47	52	54	57	60	63
Las Pirámides de Valle Nuevo (2 días/ 1 noche)	220,00	30	11	22	45	26	27	29	32	35	38	40	42	44	46
Excursiones/Circuitos															
"Valle Nuevo de ensueños" desde Constanza (6 días/ 5 noches)	810,00	60	14	27	54	32	33	35	38	42	46	49	51	54	56
"Travesía entre montañas", desde La Vega (6 días/ 5 noches)	855,00	40	9	18	36	21	22	23	25	28	31	32	34	36	37
TOTALES						350	368	386	425	467	514	540	567	595	625

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 **350 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.

Plan de Negocios del Programa de Desarrollo Ecológico de Valle Nuevo 2014-2019

PRODUCTOS	Monto 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
DAY TOURS												
Castillo y Salto de Aguas Blancas	82,00	53	4.318,67	4.534,60	4.761,33	5.237,46	5.761,21	6.337,33	6.654,20	6.986,91	7.336,25	7.703,06
Sendero Antiguo Aserradero. Villa Pajón	39,00	32	1.235,00	1.296,75	1.361,59	1.497,75	1.647,52	1.812,27	1.902,89	1.998,03	2.097,93	2.202,83
Alrededores de Villa Pajón	39,00	21	819,00	859,95	902,95	993,24	1.092,57	1.201,82	1.261,91	1.325,01	1.391,26	1.460,82
Las Pirámides y el Monumento a Francisco Caamaño Deñó	75,00	42	3.150,00	3.307,50	3.472,88	3.820,16	4.202,18	4.622,40	4.853,52	5.096,19	5.351,00	5.618,55
Pico Alto Bandera	55,00	21	1.155,00	1.212,75	1.273,39	1.400,73	1.540,80	1.694,88	1.779,62	1.868,60	1.962,03	2.060,14
El místico Valle Encantado	100,00	21	2.066,67	1.193,50	1.253,18	1.378,49	1.516,34	1.667,98	1.751,37	1.838,94	1.930,89	2.027,44
Fincas Agrícolas de Valle Nuevo	45,00	21	930,00	976,50	1.025,33	1.127,86	1.240,64	1.364,71	1.432,94	1.504,59	1.579,82	1.658,81
EXPEDICIONES												
Salto de Aguas Blancas y sus alrededores (2 días/ 1 noche)	182,00	26	4.792,67	5.032,30	5.283,92	5.812,31	6.393,54	7.032,89	7.384,54	7.753,76	8.141,45	8.548,52
Valle Nuevo (3 días/ 2 noche)	294,00	35	10.388,00	10.907,40	11.452,77	12.598,05	13.857,85	15.243,64	16.005,82	16.806,11	17.646,42	18.528,74
Las Pirámides de Valle Nuevo (2 días/ 1 noche)	220,00	26	5.720,00	6.006,00	6.306,30	6.936,93	7.630,62	8.393,69	8.813,37	9.254,04	9.716,74	10.202,58
EXCURSIONES/CIRCUITOS												
"Valle Nuevo de ensueños" desde Constanza (6 días/ 5 noches)	810,00	32	25.650,00	26.932,50	28.279,13	31.107,04	34.217,74	37.639,52	39.521,49	41.497,57	43.572,44	45.751,07
"Travesía entre montañas", desde La Vega (6 días/ 5 noches)	855,00	21	17.955,00	18.852,75	19.795,39	21.774,93	23.952,42	26.347,66	27.665,04	29.048,30	30.500,71	32.025,75
		350	78.180,00	81.112,50	85.168,13	93.684,94	103.053,43	113.358,77	119.026,71	124.978,05	131.226,95	137.788,30

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 proyectado

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
Tasa de crecimiento	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)	350	368	386	424	467	514	539	566	595	624
Ingresos Estimados anuales:										
Venta bruta de Productos	78.180,00	81.112,50	85.168,13	95.558,64	105.114,50	115.625,95	121.407,25	127.477,61	133.851,49	140.544,06
Total Ingresos Estimados	78.180,00	81.112,50	85.168,13	95.558,64	105.114,50	115.625,95	121.407,25	127.477,61	133.851,49	140.544,06
Egresos Estimados anuales:	0,00	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Costo operacional	53.944,20	57.086,98	59.941,33	67.254,17	73.979,59	81.377,54	85.446,42	89.718,74	94.204,68	98.914,91
Sub-total 1	53.944,20	57.086,98	59.941,33	67.254,17	73.979,59	81.377,54	85.446,42	89.718,74	94.204,68	98.914,91
Programa Especial de Conservación (1%)	781,80	811,13	851,68	955,59	1.051,14	1.156,26	1.214,07	1.274,78	1.338,51	1.405,44
Comisión Tour Operadora (20%)	15.636,00	16.222,50	17.033,63	19.111,73	21.022,90	23.125,19	24.281,45	25.495,52	26.770,30	28.108,81
Sub-total 2	16.417,80	17.033,63	17.885,31	20.067,31	22.074,04	24.281,45	25.495,52	26.770,30	28.108,81	29.514,25
Total Egresos Estimados	70.362,00	74.120,60	77.826,63	87.321,48	96.053,63	105.658,99	110.941,94	116.489,04	122.313,49	128.429,17
UTILIDAD BRUTA ANUAL (EBITDA)	7.818,00	6.991,90	7.341,49	8.237,15	9.060,87	9.966,96	10.465,30	10.988,57	11.538,00	12.114,90
Impuesto sobre la Renta 29% (*)	2.267,22	2.027,65	2.129,03	2.388,77	2.627,65	2.890,42	3.034,94	3.186,69	3.346,02	3.513,32
UTILIDAD NETA ANUAL	5.550,78	4.964,25	5.212,46	5.848,38	6.433,22	7.076,54	7.430,37	7.801,88	8.191,98	8.601,58

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 verídicas, 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\$ 86,931.00, 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 la provincias La Vega, así como localizarse en la Cordillera Central, 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: 7 Day Tours; 2 Expediciones de 2 días y 1 noche, así como 1 Expedición de 3 días/2 noches; 2 Excursiones/Circuitos de 6 días/5 noches, una partiendo desde Constanza y la otra desde La Vega.

▪ **Sobre la demanda potencial:**

La demanda de productos ecoturísticos principalmente en áreas protegidas de montaña, permiten el desarrollo de productos diversos, tales como: el montañismo, los deportes de aventura inclusive extremos, la observación de aves, el disfrute de la naturaleza y su clima tan diferente al habitual en una isla del Caribe.

Por ello, es susceptible una demanda variada; no obstante la que tiene mayor incidencia son los montañistas, los ciclistas de montaña, los observadores de aves, los fotógrafos de naturaleza.

Esto induce la necesidad de preparación del personal que atenderá 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 Valle Nuevo se denota muy tímida y débil, tomando en cuenta su presencia en la web. Evidenciándose, más bien una oferta del destino más no de productos concretos. Esto induce la necesidad de hacer inversiones tanto en infraestructuras como en capacitación. Así como, hacer un estudio de factibilidad de dichas inversiones.

En vista de la relevancia ecológica de Valle Nuevo, es sumamente importante desarrollar una Estación Biológica para investigaciones y además, esto podría generar una afluencia de investigadores, profesores universitarios y estudiantes.

Esto se traduce en la poca visitación turística, pese al alto potencial que mantiene la Valle Nuevo.

▪ **Sobre la competencia:**

La competencia similar y cercana de Valle Nuevo se presenta en los sistemas montañosos de República Dominicana y 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 una unidad 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 la Ley de CONFOTUR; para 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 Valle Nuevo es viable ambiental, socio-cultural y económicamente; siempre y cuando se lleve a cabo siguiendo los lineamientos y directrices ecoturísticas.