



Recepción: 22/11/2018
Aceptación: 19/01/2019
Publicación: 20/02/2019



Ciencias sociales y políticas

Artículo de investigación

***Disposición a pagar por el ingreso a zonas de uso público en el Parque Turístico
"Nueva Loja", Sucumbíos- Ecuador***

***Provision to pay for the entrance to areas of public use in the Tourist Park
"Nueva Loja", Sucumbíos- Ecuador***

***Provisão para pagamento da entrada em áreas de uso público no Parque
Turístico "Nueva Loja", Sucumbíos - Equador***

Carlos Mestanza-Ramon ^I
carlos.mestanza@esPOCH.edu.ec

Ángel Edberto Cunalata-García ^{II}
angel.cunalata@esPOCH.edu.ec

Miriam Yolanda Jiménez-Gutiérrez ^{III}
mirian.jimenez@esPOCH.edu.ec

Alexandra Nataly Chacha-Bolaños ^{IV}
alexandra.chacha@esPOCH.edu.ec

Correspondencia: carlos.mestanza@esPOCH.edu.ec

^I Máster Universitario en Conservación y Gestión del Medio Natural, Ingeniero Ambiental y en Construcciones Ecológicas, Docente Escuela Superior Politécnica del Chimborazo, Chimborazo. Ecuador.

^{II} Magíster en Gerencia de Proyectos de Ecoturismo, Licenciado en Turismo y Hotelería, Docente Escuela Superior Politécnica del Chimborazo, Chimborazo. Ecuador.

^{III} Magíster en Ecología y Gestión Ambiental, Ingeniera en Turismo, Docente Escuela Superior Politécnica del Chimborazo, Chimborazo. Ecuador.

^{IV} Máster Universitario en Valorización de los Sistemas Turístico Culturales, Ingeniera en Ecoturismo, Guía Profesional De Turismo, Docente Escuela Superior Politécnica del Chimborazo, Chimborazo. Ecuador.

Resumen

Las áreas protegidas representan espacios de gran valor ambiental y social. Su buen manejo puede permitir tanto la protección de la biodiversidad como el crecimiento del interés de los turistas. Con respecto a la gobernanza de estas áreas, se discute frecuentemente la posibilidad de cobrar a los visitantes por su disfrute. Este problema es muy pertinente en el Parque Turístico Nueva Loja, Sucumbíos, Ecuador, donde los presupuestos gubernamentales para su gestión son cada vez más escasos. Entre las áreas protegidas de Sucumbíos, el parque Turístico Nueva Loja es una zona con características naturales y representaciones culturales extraordinarias y una importante atracción turística cuyo valor ha sido reconocido recientemente a nivel local, nacional e internacional. El objetivo de este estudio es evaluar la disposición de los visitantes a pagar una entrada en el Parque Turístico Nueva Loja. Después de algunas reflexiones sobre la importancia de las áreas protegidas, se presentan los resultados de una encuesta que analiza la impresión de los visitantes y sus opiniones sobre la posible introducción de un boleto de acceso al parque. Los resultados obtenidos proporcionan datos útiles para apoyar a los tomadores de decisiones con respecto a la elección y el valor relativo de un boleto.

Palabras Claves: Inmobiliar; nueva loja; turismo; disposición a pagar.

Abstract

Protected areas represent spaces of significant environmental and social value. Its good management can allow both the protection of biodiversity and the growth of tourist interest. Concerning the governance of these areas, the possibility of charging visitors for their enjoyment is frequently discussed. This problem is very relevant in the Tourist Park Nueva Loja, Sucumbíos, Ecuador, where government budgets for its management are increasingly scarce. Among the protected areas of Sucumbios, the Nueva Loja Tourist Park is an area with natural characteristics and extraordinary cultural representations and a vital tourist attraction whose value has recently been recognized locally, nationally and internationally. The objective of this study is to evaluate the willingness of visitors to pay an entrance fee at the Nueva Loja Tourist Park. After some reflections on the importance of protected areas, the results of a survey that analyzes the impression of visitors and their opinions on the possible introduction of a ticket to access the park are presented. The results obtained provide useful data to support decision makers regarding the choice and relative value of a ticket.

Keywords: tourism, carrying capacity, satisfaction, protected areas.

Resumo

Áreas protegidas representam espaços de grande valor ambiental e social. Sua boa gestão pode permitir tanto a proteção da biodiversidade como o crescimento do interesse turístico. No que diz respeito à governança dessas áreas, a possibilidade de cobrar os visitantes para sua diversão é frequentemente discutida. Este problema é muito relevante no Parque Turístico Nueva Loja, Sucumbíos, Equador, onde os orçamentos governamentais para sua gestão são cada vez mais escassos. Entre as áreas protegidas de Sucumbíos, o Parque Turístico Nueva Loja é uma área com características naturais e extraordinárias representações culturais e uma importante atração turística cujo valor foi recentemente reconhecido localmente, nacional e internacionalmente. O objetivo deste estudo é avaliar a disposição dos visitantes em pagar uma taxa de entrada no Nueva Loja Tourist Park. Após algumas reflexões sobre a importância das áreas protegidas, apresentamos os resultados de uma pesquisa que analisa a impressão dos visitantes e suas opiniões sobre a possível introdução de um ingresso para acesso ao parque. Os resultados obtidos fornecem dados úteis para apoiar os tomadores de decisão em relação à escolha e ao valor relativo de um ticket.

Palavras-chave: Imobiliário; nova loja; turismo; disposição para pagar.

Introducción

Ecuador es uno de los países más pequeños de América del Sur, con una superficie de 270,670 km². El turismo actualmente contribuye con el 2% del PIB nacional directamente y con el 5% indirectamente e inducido. En el país, aproximadamente 1 de cada 20 empleos se generan en industrias turísticas, siendo estas las 5 industrias económicas con mayor contribución al empleo nacional. En contraste con los principales productos de exportación de Ecuador, el turismo no depende significativamente de los precios internacionales de las materias primas; por el contrario, ha crecido a través de un aumento en el gasto turístico promedio. Una muestra de eso se refleja en los ingresos de moneda extranjera para el turismo en el país, que, según la Cuenta de Viajes del Banco Central del Ecuador, han crecido un 7% entre 2013 y 2017. De esta manera, para 2017, el turismo se ubicará en el tercer lugar de ingreso de moneda extranjera entre bienes y servicios no petroleros de la economía nacional, con 1,633 millones de dólares, después del banano y el camarón. Actualmente, en octubre de 2018 hay un aumento en las llegadas internacionales del

60% en comparación con 2017 (MINTUR, 2018), el aumento es asimétrico debido al alto flujo migratorio de venezolanos debido a la crisis social que vive hoy en día.

Las áreas naturales protegidas son fundamentales para la conservación y protección del patrimonio ambiental y paisajístico de un territorio. Conservan la biodiversidad, garantizan los servicios del ecosistema y proporcionan otros beneficios ambientales (Ceballos-Lascurain, 1996; Coccosis, 2002). Un parque ecológico es la mejor herramienta para la implementación de una estrategia de desarrollo sostenible que considere no solo la dimensión ecológica y ambiental, sino también la dimensión económica y social. Esto es cierto especialmente cerca de áreas urbanas donde el uso de la tierra y la entronización podrían representar un peligro para las áreas protegidas (Andereck et al., 2005, Ap y Cooper, 1993, Whitelaw et al., 2014). El desarrollo sostenible de los territorios en los que se ubican los parques debe, por lo tanto, combinar la presencia del área protegida con las necesidades de la población y la economía local.

Para las comunidades locales, el establecimiento de un parque crea oportunidades para el desarrollo y la protección de los valores culturales y sociales. Un parque es el medio más poderoso para explotar el turismo como una estrategia de desarrollo (Wang y Jia, 2012; Schroeder y Louviere, 1999). De hecho, las actividades turísticas recreativas representan el mejor uso económico de un área protegida (Driml y Common, 1996). En los últimos años, la mayoría de los parques a nivel mundial registraron un fuerte aumento en el uso turístico y recreativo, de acuerdo con la expansión general de la demanda de turismo ambiental (Senes y Toccolini, 1998; Sidali et al., 2017). Este fenómeno, sin embargo, causó varias externalidades negativas. El aumento de la presión sobre la capacidad de carga está vinculado tanto a la necesidad de nuevas instalaciones de alojamiento como a la perturbación del entorno local de la fauna y la flora (Ceballos-Lascurain, 1996; Sidali et al., 2017).

La introducción de una tarifa de entrada o el aumento de las tarifas existentes en los sitios turísticos basados en la naturaleza ofrecen varios beneficios administrativos y económicos. Al regular el acceso, las tarifas pueden reducir la congestión, la basura, el pisoteo, la perturbación y la explotación de la vida silvestre y los atributos buscados de las áreas protegidas. Estas tarifas también pueden complementar el presupuesto público asignado para la operación, mantenimiento, mejora de las instalaciones del parque y cumplimiento de las regulaciones pertinentes (Tuttolomondo et al., 2014; Eagles et al., 2002). También puede ayudar a recuperar el

costo asociado con el establecimiento y la administración de parques, así como a compensar los costos de oportunidad asociados con la conservación y protección de sitios (Riguccio et al., 2017). Esto es valioso, especialmente cuando existen bajos presupuestos para su gestión y administración en parques (Adams et al., 2008)

Determinar la cantidad de dinero que los usuarios están dispuestos a pagar por disfrutar de las comodidades de un parque también nos permite estimar con mayor precisión el valor monetario asociado con el parque y sus servicios, internalizar los beneficios ambientales y proporcionar una imagen más completa del capital natural de un país. Además, dicho análisis genera información que se puede utilizar en la evaluación económica de políticas y proyectos diseñados para el parque (Reynisdottir, 2014).

Al descentralizar las fuentes de financiamiento, estas medidas también pueden mejorar la eficiencia de la gestión. En muchas situaciones, el administrador del parque también tiene un mejor control sobre la cantidad, el tiempo y cuánto cobrar a los diferentes grupos de usuarios del parque, lo que subraya la eficiencia de dichas tarifas como herramienta de gestión (Amirnejad et al., 2006).

Teniendo en cuenta que los sitios de turismo basados en la naturaleza administrados por el gobierno son bienes públicos, un grupo de bienes y servicios ofrecidos a los ciudadanos que utilizan los ingresos fiscales con el fin de mejorar el bienestar público, sin embargo, la introducción de tarifas de entrada y / o el aumento de las tarifas existentes pueden tener implicaciones de equidad (Murgante et al., 2013).

Esto es particularmente cierto en los países en desarrollo. Si las tarifas hacen que el parque sea accesible solo para los turistas internacionales más ricos y la élite local a expensas del resto de la población, puede excluir a las personas con menores niveles de ingresos y educación (Modica et al., 2013).

Las tarifas más altas pueden reducir la frecuencia de su visita, la duración de su estadía en el parque, la cantidad de servicios recreativos pagados de los parques en los que participan y afectar la posibilidad de futuras visitas al parque, como tal, las tarifas más altas pueden reducir el bienestar social

El Servicio de Gestión Inmobiliaria del Sector Público de Ecuador INMOBILIAR, fue creado por Decreto Ejecutivo en el año 2008. La institución tiene como misión dotar de infraestructura adecuada para la prestación de servicios de calidad a la ciudadanía. Tiene una visión establecida,

ser un referente de la administración y gestión inmobiliaria pública en América Latina, con altos estándares de calidad y optimizando los recursos del Estado, generando espacios dignos de prestación de servicios y esparcimiento. Identificamos tres valores como esencia institucional i) Calidez: mantendrán formas de expresión y comportamiento de amabilidad, cordialidad, hacia los demás, respetando sus diferencias y aceptando su diversidad; Efectividad: lograr resultados con calidad a partir del cumplimiento eficiente y eficaz de los objetivos y metas propuestas en su ámbito laboral; y, Responsabilidad: cumplir las tareas encomendadas, con empeño y afán, mediante la toma de decisiones acertadas y asumirán las consecuencias de sus actos.

En la actualidad el Parque Turístico “Nueva Loja” es gestionado por INMOBILIAR. Para conocer la historia del parque es necesario retroceder algunas décadas. En la década de los 90’ la propiedad estaba en manos privadas, años más tarde es entregado al Ministerio de Defensa del Ecuador. El lugar fue usado para diversas prácticas militares al presentar las condiciones apropiadas para recrear un campo de batalla selvático. En el nuevo milenio la ciudad se expandió y se suspendieron las prácticas militares, para entonces el área en estudio se encontraba en el corazón de la ciudad y al estar abandonado, razón suficiente para convertirse en una zona propicia para cometer actos vandálicos.

El objetivo de la presente investigación se basó en analizar la disposición a pagar de los visitantes por el ingreso a las zonas de uso público en el Parque Turístico “Nueva Loja”, Sucumbíos-Ecuador.

Materiales y métodos

Área de estudio.

El Parque Turístico Nueva Loja está ubicado en el norte de Ecuador, en la provincia de Sucumbíos, cantón Lago Agrio, ciudad de Nueva Loja. La superficie del parque asciende a 30 hectáreas, cuenta con senderos ecológicos, restaurante, centro de interpretación de las nacionalidades, herpetario, torre de avistamiento de aves, juegos de eco aventura y una ciclo ruta. Se han registrado 82 especies vegetales, 90% de ellas nativas y el 10% introducidas, 10 especies de mamíferos, 12 especies de reptiles y anfibios y 40 especies de aves. El parque presta atención al público de miércoles a domingo de 9h00 a 17h00.

Metodología

Una de las técnicas más utilizadas para el análisis de la disposición a pagar es el método de valoración contingente. Según lo descrito por Mitchell y Carson (1989), este método consiste en preguntar directamente a las personas qué valor atribuirían a un servicio si hubiera un mercado para él. La disposición a pagar estima valores dependiendo de una situación hipotética de mercado, o escenario, que se describe a los encuestados antes de preguntar el monto que están dispuestos a pagar. En nuestro caso no hace falta describir el escenario a valorar, ya que, la encuesta se realizó al finalizar el recorrido del área de estudio. El escenario pretende describir las condiciones del mercado y los aspectos que deben evaluarse, por lo que la disposición a pagar refleja una valoración económica personal del bien en cuestión

Encuesta.

Previo a definir la estructura final de la encuesta, se llevó a cabo un estudio piloto con una muestra de 30 personas para garantizar la validez y la facilidad de uso del cuestionario. El estudio piloto fue desarrollado en una serie de reuniones y entrevistas con expertos y grupos focales. Permitiendo realizar pequeños ajustes y establecer una encuesta final validada en su totalidad. La muestra determinada fue 346 personas, se calculó considerando el promedio de visitantes del parque en los últimos 5 años. Los datos se recolectaron en enero y febrero de 2018, las entrevistas personales se realizaron en la parte final del recorrido a turistas nacionales e internacional. En promedio, los encuestados tardaron entre 7 y 10 minutos para completar oralmente el cuestionario con la ayuda de los entrevistadores.

Según Sidali et al. (2017), la disposición a pagar para una atracción natural particular ha sido el indicador más utilizado para el valor económico de la atracción. Hay varios estudios que han aplicado esta metodología en áreas protegidas

La estructura de la encuesta para obtener la disposición a pagar de la muestra en el Parque Turístico Nueva Loja se dividió en dos grupos, el primer grupo compuesta por preguntas de entrada para obtener datos sociodemográficos; y un segundo grupo de preguntas compuesta por cuatro secciones con una única pregunta y diversos literales. La primera una pregunta donde el entrevistador luego de explicarle y recordar los servicios brindados por el parque en el recorrido, formula lo siguiente ¿Si la administración del parque estableciera una tarifa, usted pagaría?, si la respuesta es afirmativa se continuará con la sección dos. Caso contrario si la respuesta es negativa se pasa a la sección final, donde se pregunta ¿Si la entrada al parque si mantuviere

gratis, usted retornaría? En esta última pregunta la entrevista finaliza independiente de su respuesta.

La segunda sección de preguntas presenta seis literales que varía desde un valor mayor o igual a 10 dólares hasta un valor menor a 5 dólares, ver **tabla 1** a) ¿Pagaría por el ingreso 10\$ o más?, si la respuesta es afirmativa termina la entrevista, caso contrario se pasa a la siguiente literal. b) ¿Pagaría por el ingreso 5\$?, si la respuesta es negativa se continua a la sección tres, caso contrario siguiente literal. c) ¿Pagaría por el ingreso 7\$? Si la respuesta es afirmativa pasar al literal e), si la respuesta es negativa pasar al siguiente literal. d) ¿Pagaría por el ingreso 6\$? Si la respuesta es afirmativa termina la entrevista, si la respuesta es negativa hay contracción, se sugiere pasar a la sección 2. e) ¿Pagaría por el ingreso 9\$? Si la respuesta es afirmativa fin de la entrevista, si la respuesta es negativa pasar al siguiente literal. f) ¿Pagaría por el ingreso 8\$? Si la respuesta es afirmativa fin de la entrevista, si la respuesta es negativa hay contracción repetir la entrevista.

Tabla 1
Sección segunda, literales para evaluar disposición a pagar rango 5\$ & >=10\$.

Si el valor por la entrada al parque se estableciera en:				
Literal	Valor	Pregunta	Condición	Acción
a.	> 10,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Fin de la entrevista
			NO	Siguiente literal
b.	5,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Siguiente literal
			NO	Ir a sección 2.
c.	7,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Ir a literal e.
			NO	Siguiente literal
d.	6,00\$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Fin de la entrevista.
			NO	Ir a sección 2.
e.	9,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Fin de la entrevista
			NO	Pasar a siguiente literal
a.	8,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Fin de la entrevista
			NO	Hay contradicción Ir sección 3.

Fuente Autores

La tercera sección de preguntas presenta cuatro literales que varía desde 1 a 4 dólares, ver **tabla 2** a) ¿Pagaría por el ingreso 4\$ o más?, si la respuesta es afirmativa termina la entrevista, caso contrario se pasa a la siguiente literal. b) ¿Pagaría por el ingreso 1\$?, si la respuesta es negativa finaliza la entrevista, caso contrario siguiente literal. c) ¿Pagaría por el ingreso 3\$? Si la respuesta es afirmativa finaliza la entrevista, caso contrario pasar al siguiente literal. d) ¿Pagaría por el ingreso 2\$? sin importar la condición de respuesta la entrevista finaliza.

Tabla 2
Sección tercera, literales para evaluar disposición a pagar rango 1\$ & 5\$.

Si el valor por la entrada al parque se estableciera en:				
Literal	Valor	Pregunta	Condición	Acción
a.	4,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Fin de la entrevista
			NO	Siguiente literal
b.	1,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Siguiente literal.
			NO	Fin de la entrevista.
c.	3,00 \$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	Fin de la entrevista
			NO	Siguiente literal
d.	2,00\$	¿Pagaría por el ingreso?	SI	
			NO	Fin de la entrevista.

Fuente Autores

Resultados

La valoración contingente se ha utilizado con éxito para asignar un valor monetario a los bienes o servicios obteniendo directamente una respuesta a una serie de condiciones (Zorrilla-Pujana y Rossi, 2016). Las encuestas permiten conocer características sociodemográficas y estimar la disposición a pagar de las personas por la provisión de servicios de la naturaleza.

Tabla 3
Características de la muestra examinada

Ítems	N	%
Procedencia		
Nacional	308	89%
Internacional	38	11%
Genero		
Hombre	145	42%
Mujer	194	56%
LGBTI	7	2%
Edad		
<18	59	17%
18 - 35	159	47%
36 - 60	63	18%
> 60	61	18%
Ingresos económicos		
< 500\$	66	19%
501 \$ - 1000 \$	21	6%
1001 \$ - 2000 \$	159	46%
> 2000 \$	100	29%

Fuente Autores

La muestra está compuesta principalmente por ciudadanos nacionales en un 89%, predominan las mujeres con un 55%, es necesario resaltar el 3% de población LGBTI. El 46% de encuestados se encuentran en un rango de edad entre los 18 y 35 años. Respecto al nivel de ingresos, el 46% percibe ingresos entre los 1001 y 2000 dólares, ver tabla 1. Es interesante observar la heterogeneidad en tres de sus cuatro rangos de edad de los turistas que visitan el parque. Esto nos permite confirmar que el Parque Turístico Nueva Loja es un destino que recibe a diversos grupos.

La disposición de los turistas a pagar

El modelo arrojó variables que predicen significativamente la disposición a pagar una tarifa de entrada por parte de turistas. Esto sugiere que existen atributos que se destacan en predecir la disposición a pagar. La tarifa media de entrada prevista fue de \$ 2,23 con [1 – 10] como el intervalo de confianza del 95%.

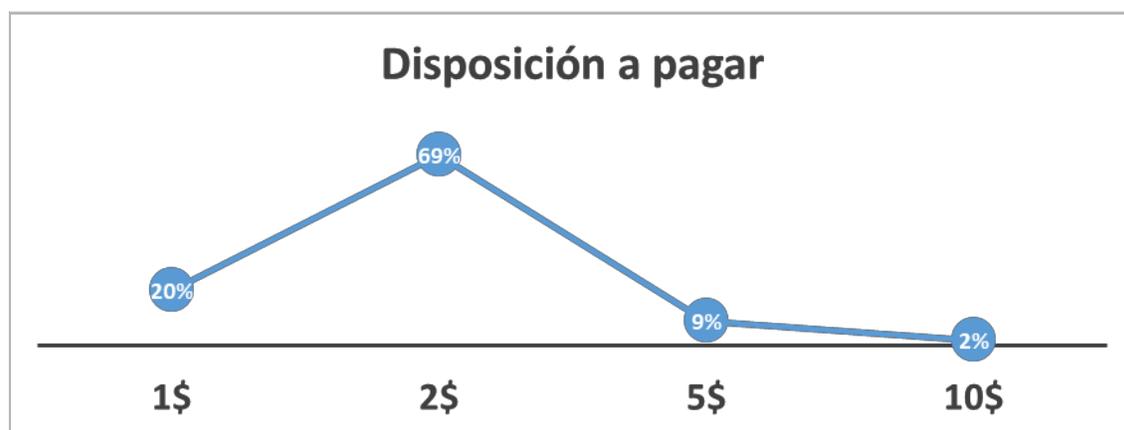


Figura 1. Disposición a pagar por el ingreso al Parque Turístico Nueva Loja.
Fuente Autores

Toda la muestra evaluada respondió afirmativamente sobre la disposición a pagar por la entrada al Parque Turístico Nueva Loja. El 69 % de los entrevistados estarían dispuestos a pagar un valor máximo de \$ 2,00, el 20% pagaría \$ 1,00 dólar, un 9% \$ 5,00 dólares y finalmente un 2% de la muestra pagaría \$ 10,00 dólares americanos, ver *Figura 1*.

Disposición a pagar: según su procedencia.

Del 89% de los turistas nacionales que presentan una disposición a pagar, el 68% estaría dispuesto a pagar \$ 2,00 dólares; mientras que el 20% pagaría \$ 1,00 dólar y finalmente un 1% pagaría \$ 10,00 dólares americanos.

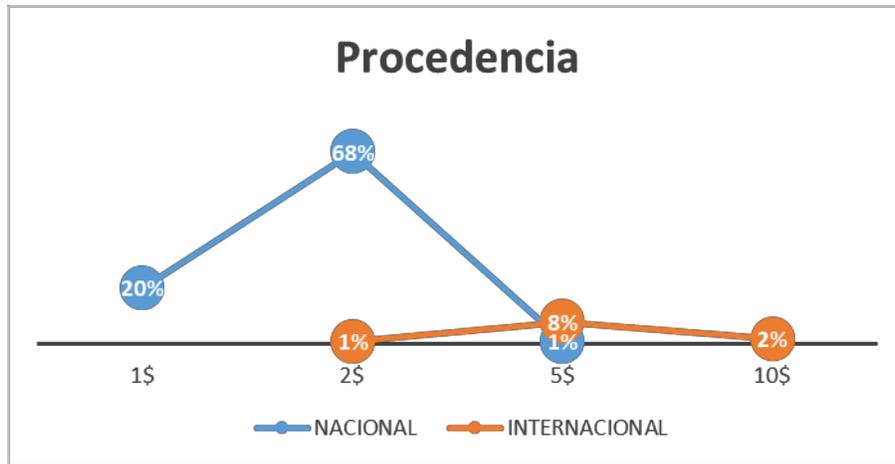


Figura 2. Disposición a pagar de los turistas según su procedencia.
Fuente Autores

La muestra arroja un 11% de turistas internacionales, de los cuales un 8% estaría dispuesto a pagar \$ 5,00. Un 2% pagaría \$ 10,00 y un 1% \$ 2,00 dólares ver **Figura 2**.

Disposición a pagar: según su género.

Un 55% de los turistas encuestados fueron mujeres, de las cuales un 1% estarían dispuestas a pagar \$ 1,00 dólar, mientras que el 43% presenta una disposición a pagar de \$ 2,00, el 8% estaría dispuesto a pagar \$ 5,00 dólares, y el 1% pagaría \$ 10,00 dólares.

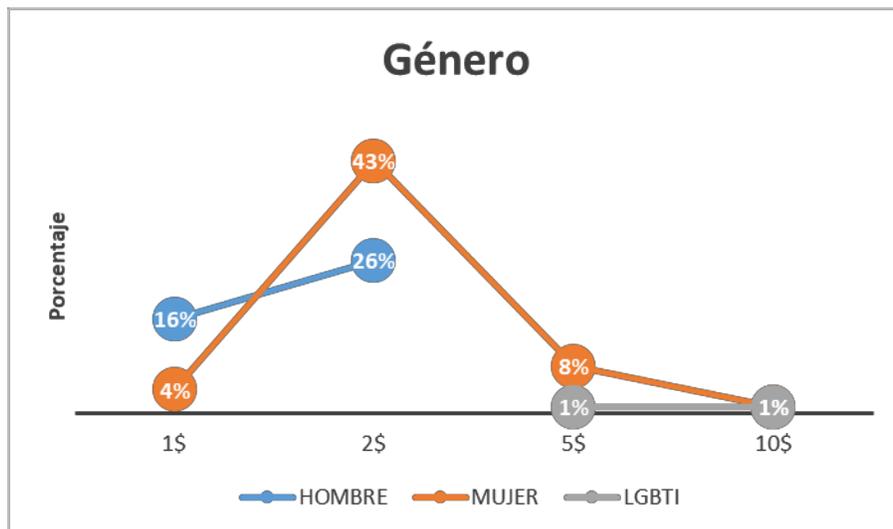


Figura 3. Disposición a pagar de los turistas según su género.
Fuente Autores

El 42% de los encuestados fueron hombres, de los cuales el 26% estarían dispuestos a pagar \$ 2,00, mientras que el 16% restante pagaría \$ 1,00 dólar. Un 1% del grupo LGBTI presenta una disposición al pago de \$ 5,00 y el 1% restante pagaría \$ 10,00 dólares, ver **Figura 3**.

Disposición a pagar: según su edad.

El 17% de la muestra son menores a 18 años, de los cuales el 16% estarían dispuestos a pagar \$ 1,00, mientras que el 1% restante pagaría \$ 2,00 dólares. El 47 % muestreado se encuentra en un rango de 18 a 35 años, de los cuales el 4% estaría dispuesto a pagar \$ 1,00 dólar, el 42% restante pagará \$ 2,00 dólares, mientras que el 1% restante pagaría \$ 10,00 dólares.

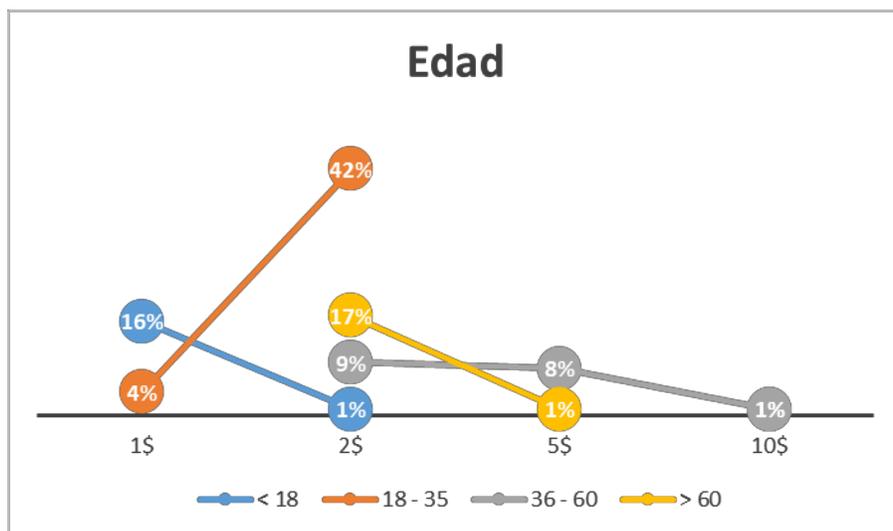


Figura 4. Disposición a pagar de los turistas según su edad.
Fuente Autores

El 18% de la muestra presenta una edad entre los 36 y 60 años, de los cuales el 9% estarían dispuestos a pagar \$ 2,00, mientras que el 8% restante pagaría \$ 5,00 dólares y el 1% restante pagaría \$ 10,00 dólares. El 18% de la muestra presenta una edad mayor a los 60 años, de los cuales un 17% estaría dispuesta a pagar \$ 2,00 dólares, y el 1% restante pagaría \$ 5,00 dólares, ver **Figura 4**.

Disposición a pagar: según sus ingresos económicos.

El 19% de la muestra registran ingresos mensuales menores a \$ 500,00 dólares, de los cuales el 18% estarían dispuestos a pagar \$ 1,00, mientras que el 1% restante pagaría \$ 5,00 dólares. El 6 % de la muestra presenta un ingreso entre los \$ 500,00 a 1000,00 dólares, de los cuales el 2% estaría dispuesto a pagar \$ 1,00 dólar, mientras que el 4% restante pagará \$ 2,00 dólares.

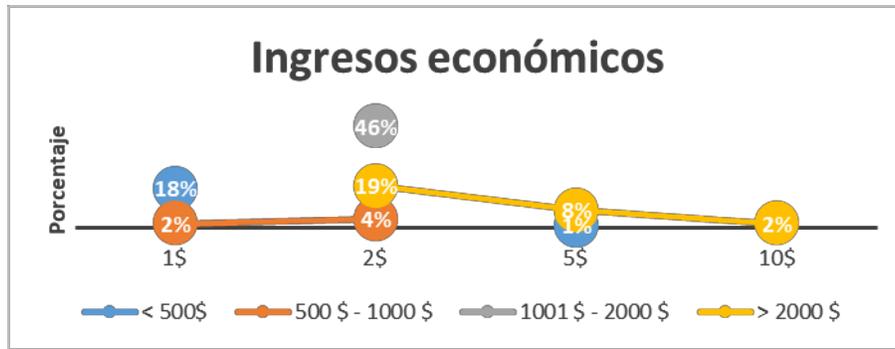


Figura 5. Disposición a pagar de los turistas según sus ingresos económicos.
Fuente Autores

La totalidad de los encuestados 46% tiene ingresos entre los \$ 1001,00 y \$ 2000,00 dólares, presentan una disposición a pagar unánime del \$ 2,00 dólares. El 29% de la muestra percibe ingresos mayores a \$ 2000,00 dólares, de los cuales un 19% estaría dispuesta a pagar \$ 2,00 dólares, un 8% pagaría \$ 5,00 dólares y el restante 2% pagaría \$ 10,00 dólares, ver Figura 5.

Discusión y conclusiones

Este estudio proporciona la primera evidencia empírica sobre una hipótesis de pago de boletos para el acceso al área protegida del Parque Turístico Nueva Loja. Teniendo en cuenta el escenario propuesto en la encuesta, el 100% de los encuestados estuvo de acuerdo en realizar un pago que permita el acceso al parque. Este resultado es consistente con los resultados de otros estudios similares que investigan la disposición a pagar para áreas naturales (Adams et al., 2008; Reynisdottir et al., 2008). En los cuales las tarifas oscilan entre \$ 1,00 y \$ 20,00.

El 68% de la muestra presenta una disposición al pago de \$ 2,00, siendo ese el valor recomendado para el cobro. Es importante resaltar que los turistas internacionales tienen una mayor disposición al pago, el 73% de los encuestados estaban dispuestos a pagar \$ 5,00 y el 18% \$10,00 dólares. Mientras que los turistas nacionales el 79% estaba dispuesto a pagar \$ 2,00 y el 23% \$ 1,00. En cuanto al género las mujeres y el grupo LGBTI presentaron una mayor disposición al pago, mientras que, los hombres presentan una disposición más baja al pago. En cuanto a la edad e ingresos económicos los de mayor edad y quienes perciben mayores ingresos estarían dispuestos a pagar valores más alto por el ingreso al parque.

Los resultados de nuestro análisis muestran que los gestores del parque pueden usar las diferencias entre los turistas internacionales y nacionales, así como, edad e ingresos económicos para diseñar un mecanismo de pago que cumpla con los objetivos duales establecidos. Los

resultados muestran una disposición positiva a los valores de pago para el ingreso al parque; se debería análisis futuros sobre las tarifas de los servicios recreativos para incrementar su uso. Entre otras cosas, la disposición de los turistas a pagar se predice según su procedencia, el nivel de ingresos, edad y género.

Es importante considerar que los resultados de este estudio deben ser tratados con precaución. La principal limitación de este estudio está relacionada con el tamaño pequeño de la muestra. Sería útil replicar esta investigación con muestras más grandes para mejorar su generalización. Las relaciones entre la disposición a pagar y algunos factores influyentes fueron estadísticamente insignificantes, y esto podría atribuirse a defectos de muestreo. Además, se deberían examinar más áreas y tipos de atracciones en el parque con fines de generalización.

Aun así, el resultado de este estudio podría ser una herramienta útil para proporcionar información relevante para los tomadores de decisiones y la gestión del parque. La introducción provisional del boleto requeriría una comunicación adecuada y la participación de la comunidad en todos los niveles (ciudadanos, agricultores, organizaciones ambientales y gobiernos locales) para modificar la cultura y la voluntad de cambio (Tuttolomondo et al., 2014). Estas acciones deben realizarse junto con programas educativos que puedan aumentar el nivel de conciencia entre los visitantes y la población local, como se demostró en estudios anteriores.

Las investigaciones futuras deberían estimar modelos más avanzados que permita el incremento de variables sociodemográficas. Además, se deben incluir a la par análisis sobre el nivel de satisfacción. Es importante analizar si la asunción de racionalidad en la toma de decisiones, característica de los modelos de elección discreta, es pertinente a un contexto más amplio. Finalmente, en un país donde los recursos para la gestión de espacios público son tan escasos, esperamos que esta investigación novedosa en el contexto de la disposición a pagar pueda servir como herramienta de gestión para el Parque Turístico Nueva Loja y los servicios brindados se reflejen en un excelente nivel de satisfacción del turista.

Referencias Bibliográficas

Adams, C., Ortiz, R.A., Reid, J., Aznar, C.E., (2008). The use of contingent valuation for evaluating protected areas in the developing world: economic valuation of Morro do Diabo State Park, Atlantic Rainforest, São Paulo State (Brazil). *Ecol. Econ.* 66 (2), 359–370.

- Amirnejad, H., Khalilian, S., Assareh, M.H., Ahmadian, M., (2006). Estimating the existence value of north forests of Iran by using a contingent valuation method. *Ecol. Econ.* 58 (4), 665–675.
- Andereck, K.L., Valentine, K.M., Knopf, R.C., Vogt, C.A., (2005). Residents’ perceptions of community tourism impacts. *Ann. Tour. Res.* 32 (4), 1056–1076. Ap, J., Crompton, J.L., 1998. Developing and testing a tourism impact scale. *J. Travel Res.* 37 (2), 120–130.
- Ceballos-Lascurain, H., (1996). Tourism, ecotourism, and protected areas: The state of nature-based tourism around the world and guidelines for its development. *Iucn.Coccosis*, 2002 H.
- Coccosis, H., (2002). Defining. Measuring and Evaluating Carrying Capacity in European Destinations, European Council.
- Cooper, J.C., (1993). Optimal bid selection for dichotomous choice contingent valuation surveys. *J. Env. Econ. Manage.* 24 (1), 25–40.
- Driml, S., Common, M.,(1996). Ecological economics criteria for sustainable tourism: application to the great barrier reef and wet tropics world heritage areas, Australia. *J. Sustain. Tour.* 4 (1), 3–16.
- Mitchell y Carson (1989) Método de valoración contingente Tomado de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/leal_r_cl/capitulo2.pdf
- Reynisdottir, H. Song, J. Agrusa (2008) Voluntad de pagar las tarifas de entrada a las atracciones naturales: un estudio de caso islandés *Excursión. Manag.*, 29 (6), pp. 1076 - 1083
- Riguccio, G. Tomaselli, L. Carullo, D. (2017), Identificación de áreas adecuadas para el turismo del vino mediante el uso de criterios múltiples y sistema de información geográfica: el método y su aplicación en el campo alrededor del Monte Etna (Sicilia) *J. Agric. Ing.*, 48 (2) pp. 88 – 98
- Sidali, K.L., Huber, D., Schamel, G., (2017). Long-term sustainable development of tourism in south tyrol: an analysis of tourists’ perception. *Sustainability* 9 (10), 1791 *Tuttolomondo et al.*, 2014 T.
- Tuttolomondo, M. Licata, C. Leto, ML Gargano, G. Venturella, S. (2014), La Bella Recursos genéticos vegetales y conocimientos tradicionales sobre el uso medicinal de arbustos silvestres y especies de plantas herbáceas en el Parque Regional del Etna (Sicilia Oriental, Italia) *J. Ethnopharmacol.*, 155 (2) pp. 1362 - 1381

- Wang, P.W., Jia, J.B., (2012). Tourists' willingness to pay for biodiversity conservation and environment protection, Dalai Lake protected area: implications for entrance fee and sustainable management. *Ocean Coast. Manag.* 62, 24–33.
- Whitelaw, P.A., King, B.E., Tolkach, D., (2014). Protected areas, conservation and tourism—financing the sustainable dream. *J. Sustain. Tour.* 22 (4), 584–603.
- Zorrilla-Pujana, J., Rossi, S., (2016). Environmental education indicators system for protected areas management. *Ecol. Indic.* 67, 146–215.