



PROARCA  
Componente  
de Áreas Protegidas  
Y Mercados Verdes  
Programa Ambiental Regional para Centroamérica



MECANISMOS DE GENERACION DE INGRESOS

# Área Protegida "Tisey-Estanzuela" Estelí, Estelí, Nicaragua

OCTUBRE 2005

Serie Finanzas para la Conservación



2005 PROARCA/APM, Programa Ambiental Regional para Centroamérica, Componente de Áreas Protegidas y Mercadeo Ambiental, Proyecto USAID-CCAD, The Nature Conservancy (TNC). 12 Avenida 14-41, Zona 10 Colonia Oakland Guatemala 01010, Guatemala

Programa Ambiental Regional para Centroamérica, Componente de Áreas Protegidas y Mercadeo Ambiental. PLAN DE NEGOCIOS RESERVA NATURAL “TISEY-ESTANZUELA” / PROARCA/APM; El Viejo, Chinandega, Nicaragua, 2005. 51 p. ; 8,5 X 11 c.m.

Las denominaciones empleadas en esta publicación y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de los miembros del Consorcio de PROARCA/APM, USAID y CCAD juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

## ACERCA DE ESTA PUBLICACIÓN:

Esta publicación fue posible a través del apoyo del Programa Regional para Centroamérica y México de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos y The Nature Conservancy, bajo los términos del Acuerdo de Cooperación No. 596-A-00-01-00116-00. La opinión expresada aquí es la de su(s) autor(es) y no necesariamente refleja el punto de vista de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos.

La elaboración de este documento no habría sido posible sin la contribución financiera de USAID, el programa regional PROARCA y la colaboración de FIDER. En particular, queremos agradecer individualmente a aquellas personas que con su conocimiento, experiencia y dedicación ayudaron a la finalización exitosa de este documento:

## EQUIPO DE TRABAJO

Pablo Centeno Centeno, Cooperativa de Lácteos  
Comunidad La Garnacha  
Herman Cerrato C., Productor  
Axel Bolaños, Productor  
Feliciano Ramírez, Productor  
María Celina Larios, Productora de Medicina Natural  
María Teresa Prado, Manualidades  
Carolina Pérez, Comerciante  
Fidel C. Mayorga, Ganadero El Sesteo  
Noelia Cerrato, Propietaria Ecoposada - Tisey  
José Luis López Cruz, Comerciante  
Ana Castellón, Ama de Casa  
Adriana Ramírez, Productora Vivero plantas forestales  
Israel Avilés, Técnico La Garnacha

## FIDER

Jairo Cerrato Jirón, Guardaparques Tisey  
Alma Lisseth Bucardo, Guardaparque Tisey  
Yamileth Ortega, Guardaparque AP Tisey Estanzuela  
Pedro Gutiérrez, Director del AP Tisey.  
Ismael Miranda, Contador FIDER  
Geovania Morales, Directora Ejecutiva

## THE NATURE CONSERVANCY

Yuri Zenteno  
Ninoska Rivera

## CONSULTORES

Desarrollo de Actitudes Gerenciales (DAG Consultores)

## FACILITADORES

Hugo Sanchez  
Violeta Nohemí Zamoran Larios  
Pablo Uriel Gómez Lazo.

## REVISIÓN TÉCNICA:

La revisión técnica y metodológica estuvo a cargo del Ing. Yuri Zenteno Linares, Especialista en Finanzas para la Conservación de The Nature Conservancy.

## EDICIÓN:

María del Rosario Calderón

## DISEÑO GRÁFICO:

Línea Visual



El Componente de Áreas Protegidas y Mercadeo Ambiental del Programa Regional para Centroamérica (PROARCA/APM) es una iniciativa de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD) asistido financieramente por la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID). Esta iniciativa de cinco años (2001-2006) está siendo ejecutada por The Nature Conservancy (TNC). Su objetivo general es contribuir al manejo ambiental mejorado en el Corredor Biológico Mesoamericano (CBM), para lo cual se enfoca en dos componentes:

### **Resultado Intermedio 1 (IR1): Mejoramiento de la gestión en áreas protegidas**

Comprende tres campos de acción para mejorar o asegurar la viabilidad de la biodiversidad en los paisajes funcionales clave. 1) El desarrollo de alianzas efectivas para la gestión en áreas protegidas que impulsa el apoyo a un marco legal y de políticas orientadas al manejo mejorado (servicios ambientales, conservación en tierras privadas y co-manejo) y el fortalecimiento de instituciones y organizaciones (gobiernos, ONGs, comunidades). 2) Para lograr el mejoramiento de la gestión financiera en áreas protegidas, se trabaja en la planificación, la gestión financiera y en el aumento de la inversión complementaria. 3) La aplicación de mejores prácticas de manejo se promueve a través de la adopción y aplicación de metodologías para la planificación ecoregional, la planificación para la conservación de sitios, la metodología de efectividad de manejo, y la definición de indicadores para el monitoreo biológico y el Sistema Centroamericano de Áreas Protegidas (SICAP), entre otros.

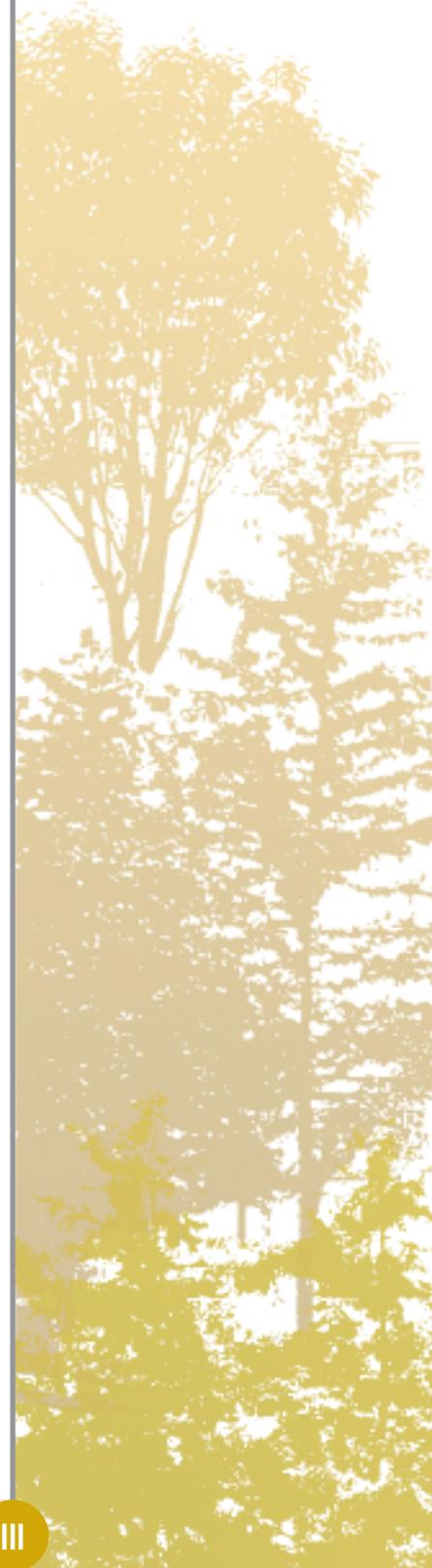
### **Resultado Intermedio 2 (IR2): Mercadeo ambiental de productos y servicios“amigables” con el medio ambiente**

Trabaja en dos campos de acción dentro de los sectores productivos de forestería y turismo sostenible para reducir las amenazas sobre la biodiversidad en los paisajes funcionales clave. 1) El incremento de la disponibilidad de productos amigables se promueve a través de la divulgación de los requerimientos, opciones y beneficios de la adopción de mejores prácticas de producción. 2) Se trabaja en desarrollar alianzas efectivas para la comercialización de productos y servicios amigables, a través de la divulgación de información sobre la oferta y demanda de productos y el fortalecimiento de las capacidades de los productores para participar en mercados innovadores.

El proyecto da énfasis en dos áreas consideradas **como paisajes funcionales clave** dentro del Corredor Biológico Mesoamericano, y que a la vez representan cuatro áreas prioritarias del Convenio de Biodiversidad de Centroamérica:

1. **Golfo de Honduras** (Belice, Guatemala, Honduras)
4. **Amistad—Cahuita—Río Cañas** (Costa Rica, Panamá)

Los trabajos a nivel de los paisajes funcionales desarrollados por PROARCA/APM servirán de casos para sistematizar métodos y experiencias y así contribuir al desarrollo de políticas regionales.



# Tabla de contenido

<b>1. Antecedentes</b> .....	1
<b>2. Introducción a la Reserva Natural</b> .....	2
2.1. Mapa de Ubicación del AP .....	3
<b>3. Objetivo de la Consultoría</b> .....	4
<b>4. Definición de Mecanismo de Generación de Ingresos</b> .....	6
4.1. Diagrama de Funcionamiento .....	7
<b>5. Análisis del Mecanismo de Generación de Ingresos actual en el AP</b> .....	8
5.1 Tarifas de cobro actual para visitantes en Cerro Musún .....	8
5.2 Datos Históricos de Ingresos por Visitantes .....	9
5.3 Perfil de Visitantes .....	10
5.3.1 Registro histórico de visitantes .....	10
5.3.2 Resumen porcentual de datos .....	10
5.3.3 Gráficos .....	11
5.4 Procedimientos y controles .....	12
<b>6. Propuesta de Mecanismo de Generación de Ingresos</b> .....	13
6.1. Registro de Acceso de visitantes .....	13
6.1.1. Procedimientos .....	13
6.1.2. Flujograma .....	14
6.1.3. Formato 1: Formulario para visitantes .....	15
6.1.4. Formato 2: Formulario para Grupo de Visitantes .....	16
6.1.5. Formato 3: Reporte Mensual de Ingreso de Visitantes .....	17
6.2. Registro de Cobro a visitantes .....	18
6.2.1. Procedimientos .....	18
6.2.2. Flujograma .....	19
6.2.3. Formato 4: Informe de cierre de caja diario en córdobas .....	20
6.2.4. Formato 5: Informe de cierre de caja diario en dólares .....	21
6.3. Sistema de Tarifas de Uso Turísticos (TUT's) .....	22
6.3.1. Definición y Funcionamiento .....	22
6.3.2. Propuesta de tarifas de uso turístico .....	23
6.3.2.1. Objetivos de TUT's .....	23
6.3.2.2. Justificación de TUT's .....	23
6.3.2.3. Política de fijación de precios .....	24
6.3.2.4. Recaudación de Tarifas .....	25
6.3.2.5. Comparación de Tarifas con Reservas Privadas .....	26
6.3.2.6. Propuesta de Tarifas .....	27
6.3.2.7. Implementación de Tarifas .....	30
6.4. Mecanismo de Reinversión en el área protegida .....	32
6.4.1. Formatos del Reglamento .....	34
Formato 6: Plan de Proyecto de Inversión .....	34
Formato 7: Acta de Preinversión de Ingresos .....	35

6.5. Mecanismo de Manejo de los Fondos .....	36
6.5.1. Apertura de cuentas bancarias .....	39
Formato 8: Carta de solicitud de apertura de cuentas .....	39
6.6. Sistema de Monitoreo y Evaluación .....	40
<b>Conclusiones</b> .....	41
<b>Recomendaciones</b> .....	42
<b>Abreviaturas</b> .....	44
<b>Bibliografía</b> .....	45

# Antecedentes

1

El componente de áreas protegidas y mercadeo ambiental (PROARCA/APM), del Programa Ambiental para la Región Centroamericana de CCAD-USAID, tiene el propósito de contribuir a mejorar la administración de las unidades prioritarias del sistema centroamericano de áreas protegidas (SICAP), y es ejecutado por The Nature Conservancy (TNC).

La conservación de recursos naturales en cuencas críticas y ecosistemas claves crea una multiplicidad de beneficios económicos para la sociedad, tales como agua y aire limpio, bancos genéticos, reservorios de carbono, protección de costas y recreación. A la gran mayoría de estos beneficios no se les ha asignado valores de mercado y los consumidores han disfrutado de estos bienes sin tener que pagarlos. En consecuencia, las áreas protegidas de Centroamérica o no cobran por esos servicios o cobran muy poco (cánones de agua, tarifas de entrada, etc.).

Con anterioridad, los limitados presupuestos gubernamentales eran suficientes para mantener los sitios bajo un mínimo aceptable de protección. Sin embargo, y frente a las amenazas crecientes, esos presupuestos están disminuyendo y los resultados están a la vista con invasión de tierras, extracción de flora y fauna ilegal, sobre carga de visitantes, facilidades en mal estado y servicios deficientes a los mismos visitantes. Menos visible esta la pérdida de salud de los mismos ecosistemas que el área protegida pretende cuidar.

Tanto en América Latina como en la Región Centroamericana, se han realizado actividades iniciales en este tema. Así, TNC y PROARCA han difundido una metodología para realizar planes de financiamiento a largo plazo.

En Nicaragua PROARCA/AMP a través del Proyecto MARENA/COMAPTNC/USAID, ha realizado esfuerzos encaminados a identificar oportunidades de ingresos en las áreas que les permita alcanzar su sostenibilidad financiera a través de la creación de figuras como el Programa de Membresía y Patrocinio (PMP), cuya estrategia es captar recursos financieros a través de modalidades innovadoras, incluyendo incentivos fiscales, membresías, pago por servicios ambientales, donaciones del sector privado, de agencias bilaterales y multilaterales, venta de productos y servicios, organización de eventos especiales, entre otros.

## Introducción a la Reserva Natural

La Reserva Natural Tisey- Estanzuela es una área protegida del SINAP, la cual esta bajo la administración de la ONG Fundación de Investigación y Desarrollo Rural - FIDER, a través del convenio de comanejo con el MARENA, para la conservación de su biodiversidad.

Ubicada en el departamento de Estelí a 140 kilómetros de Managua. Tiene una extensión de 9,344 hectáreas. En la reserva se juntan las tres principales vertientes hídricas de Nicaragua: la del Golfo de Fonseca (Ríos Varela y Salele), la depresión lacustre del río Sinécapa, y el Mar Caribe (Ríos Estelí y Coco).

Tiene unas alturas variables entre los 700 y 1500 metros sobre el nivel del mar. El río Estanzuela, baja de la meseta del Tisey formando un bonito salto para unirse al río La Pintada y formar el río Estelí, que pasa a orillas de la ciudad. Su clima es fresco, temperatura que varía entre los 17° a 24°C. La precipitación anual es aproximadamente de 1,000 – 1,800 mm.

Su vegetación se caracteriza por la presencia de pinares, robledales y bosque latifoliados. Los árboles más comunes el pino (Pinuos oocarpa) y roble (Quercus encino). Tiene una vida silvestre de 102 especies de las cuales muchas están en peligro de extinción, una gran variedad de aves tales como: pájaro carpintero, urraca copetona y la urraca pechinera. También varias especies de mamíferos tales como venados cola blanca y conejos. Esta biodiversidad y el potencial hídrico representan los principales objetivos y focos de interés para conservarla.

Para llegar al Tisey- Estanzuela, se puede acceder tomando la carretera Panamericana, 12 Km. Antes de llegar a Estelí, en el poblado de Santa Cruz encontrarán el empalme que lleva al poblado de San Nicolás, sigan este camino totalmente adoquinado y señalizado hasta llegar al sector de La Laguna, en donde encontrarán el desvío que los llevará a las comunidades de La Tejera y La Garnacha, a unos tres Km. Se localiza la estación Guardaparque y su centro de Visitantes. Todo este trayecto es de 12 Km.

También se puede acceder desde la misma carretera Panamericana Norte, a la altura del Km. 139 contiguo al sector sur del Hospital San Juan de Dios, tomando el camino hacia las comunidades de Estanzuela y Almaciguera, La Garnacha y la Tejera (13 Km. aproximadamente) y el Centro de Visitantes.

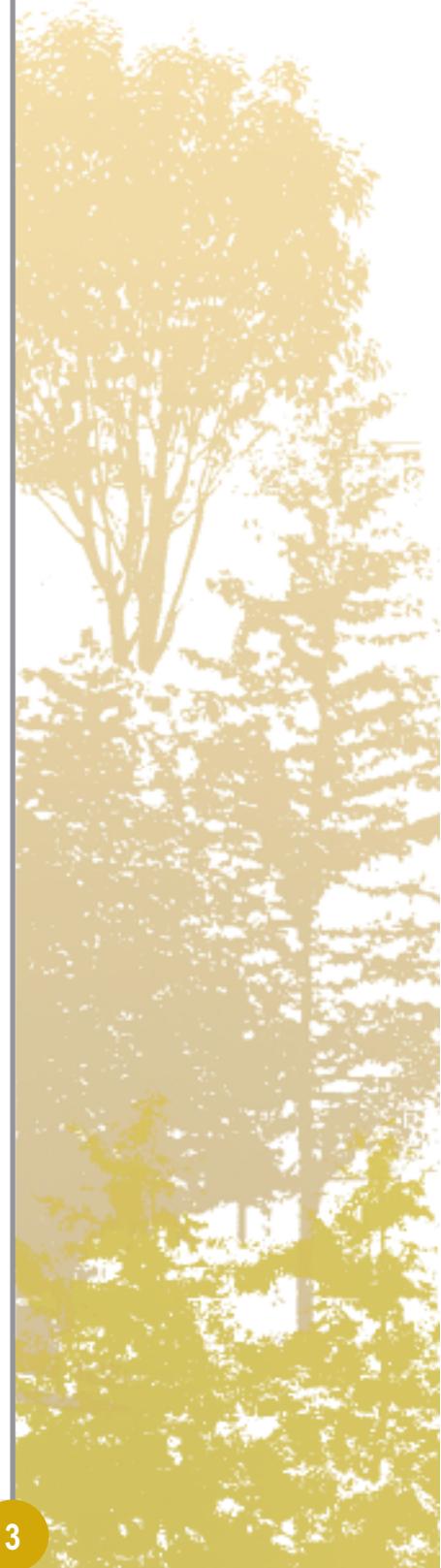
Principales atractivos para turistas: bosques de pinos tropicales, cascadas de agua, bellezas escénicas campestres y paisajísticas, orquídeas raras y variadas bromelias, fauna sil-

vestre, artesanía de marmolia, la Garnacha (comunidad productora de queso de cabra, vaca, y cultivos orgánicos), El Jalante (galería de arte, trabajo de tallado en piedra), la cueva del duende, centro de Visitantes.

### MAPA DE UBICACIÓN



Esta Reserva está ubicada en el Departamento de Estelí, a unos 10 km al sur de la ciudad de Estelí y a 140 km. desde Managua. Tiene una extensión de 9,344 hectáreas. En la reserva se juntan las tres principales vertientes hídricas de Nicaragua: la del Golfo de Fonseca (los ríos Varela y Salele); la depresión lacustre (el río Sinecapa) y el Mar Caribe (ríos Estelí y Coco).



# Objetivo de la Consultoría

## 3.1 OBJETIVO GENERAL

Apoyar acciones tendientes a incrementar los ingresos económicos en el **AP Cerro Tisey-Estanzuela** provenientes del turismo y fortalecer las capacidades de sus instituciones administradoras para planificar financieramente su gestión.

## 3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Lograr un modelo de negocios para el **AP Cerro Tisey-Estanzuela**, que permita la generación de nuevos ingresos en el área e incluya un plan de recaudación y procedimientos de control de cobro e ingreso de visitantes.

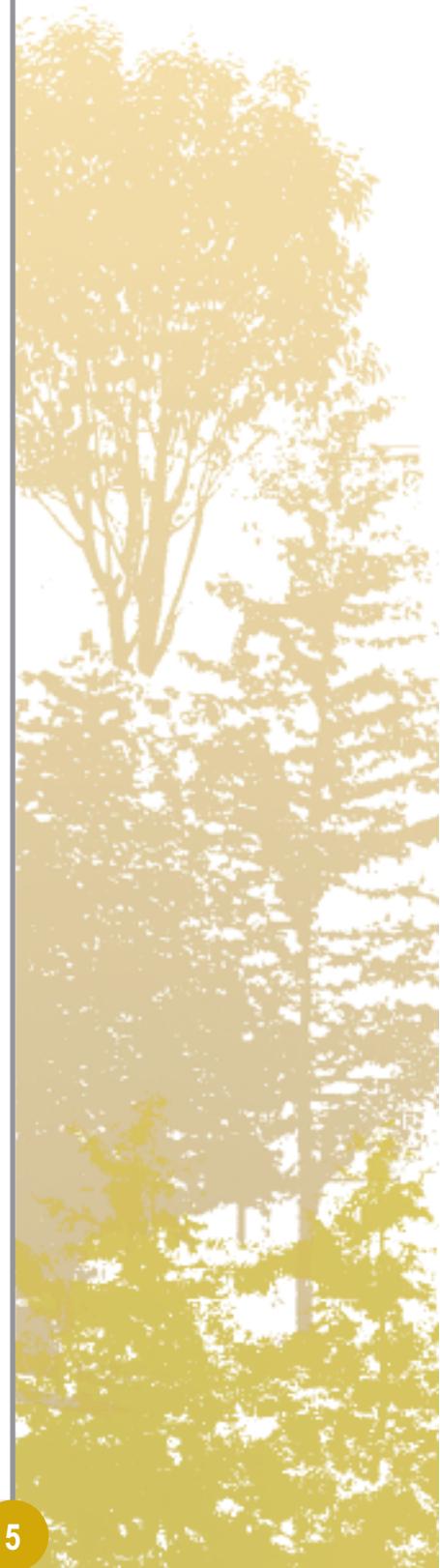
## 3.3 ACTIVIDADES

- Análisis de la información y documentos anteriores relacionados con mecanismos de generación/recaudación de ingresos y Planes de financiamiento para el **AP Cerro Tisey-Estanzuela**.
- Elaboración de un mecanismo de recaudación para el **AP Cerro Tisey Estanzuela**, como parte del Modelo de Negocios propuesto y que incluya la instalación o modernización de los procedimientos de cobro e ingreso de visitantes basado en las políticas para Actividades Turísticas en Áreas Protegidas de MARENA y COMAP o sus respectivos planes de manejo.
- Elaboración de un sistema de indicadores que permitan determinar los impactos del proyecto a desarrollar en cada una de las áreas (mejoras en el servicio proporcionado, en los ingresos y en el número de visitantes, niveles de cobro).

## 3.4 PRODUCTOS

- Un Mecanismo de recaudación de los recursos generados para el **AP Cerro Tisey-Estanzuela** que incluya hacer más eficiente un procedimiento de control de cobro e ingreso de visitantes basado en la Política para Actividades Turísticas en Áreas Protegidas del MARENA y COMAP y de los respectivos el plan de manejo, con el siguiente contenido mínimo:

- Registro de ingreso de visitantes (formatos, procedimientos, normativa)
  - Sistemas de tarifas y cobros.
  - Mecanismo de reinversión en las áreas.
  - Mecanismo de manejo de los fondos (fideicomiso, apertura de cuentas, integración a caja única, otros).
- 
- Un Sistema de monitoreo y evaluación del servicio que defina indicadores para el servicio y la visitación (número de turistas visitando el área antes y después del desarrollo de los planes y mejoramiento de la recaudación en base a alcance de esta iniciativa).



4

# Definición de Mecanismo de Generación de Ingresos

Un elemento clave para el éxito de los programas y proyectos de ecoturismo dentro de un área protegida, es su capacidad de contribuir a la generación de ingresos y a la autosostenibilidad financiera del área.

Los servicios de recaudación en las áreas protegidas se proporcionan a través de diferentes medios, la selección de éstos está en función de los recursos disponibles, los objetivos específicos deseados y el perfil del consumidor potencial y real. El mecanismo de recaudación de ingresos sigue un procedimiento lógico que inicia con el ingreso del visitante hasta la reinversión y control de los fondos recaudados. (Ver Diagrama de Funcionamiento)

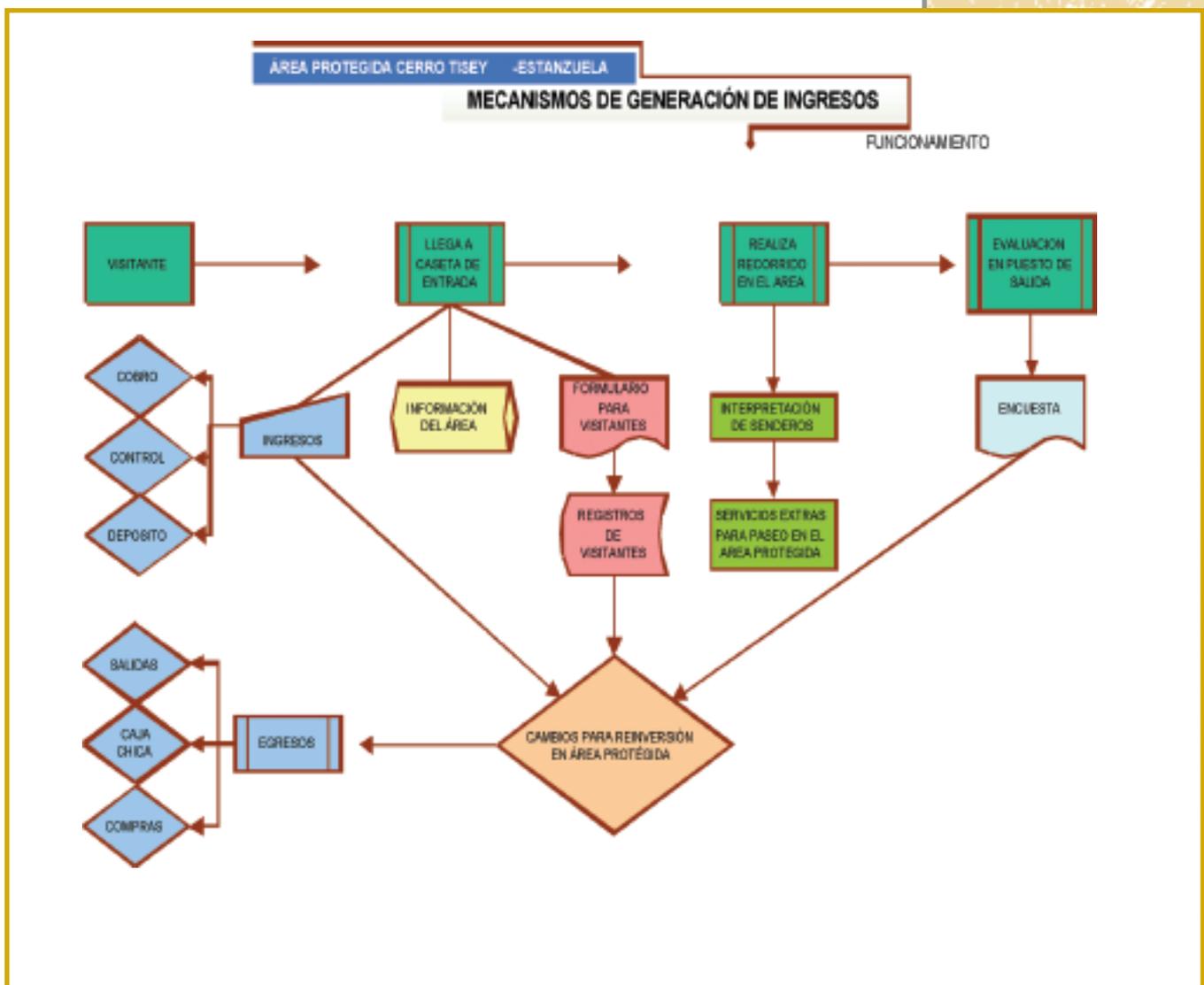
El mecanismo de recaudación de ingresos es un programa logístico para recaudar las tarifas de usuarios para la reinversión en la conservación del área protegida. Existe una cantidad relativamente simple de mecanismos basados en el mercado para generar ingresos del turismo para la conservación.

En general, el ingreso producido por estas actividades puede ser descrito por las siguientes categorías de recolección de ingresos:

TIPO DE CUOTA	DESCRIPCION
Aranceles de Ingresos	Permite el acceso mas allá de la puerta de ingreso
Aranceles de Admisión	Cobrado por el uso de una instalación para una actividad especial, por ejemplo: Museo, Clase de Fotografía,
Aranceles de Uso	Cuota que pagan los visitantes por el uso de las instalaciones dentro del AP por Ej.: estacionamiento, camping, uso de botes, uso de caballos, etc.
Licencias y permisos	Para que las firmas privadas de turismo operen en la propiedad del AP p.ej.: Operadores turísticos, Guías, Transporte, etc.
Regalías y Ganancias por ventas	Dinero de la venta de recuerdos

Aranceles de Concesión	Comisiones o parte de los ingresos pagados por los concesionarios que proporcionan servicios para los turistas en el AP p.ej.: Tiendas de Venta de Recuerdos
Impuestos	Para las habitaciones de los hoteles, hospedajes, albergues, vehículos
Aranceles de Arrendamientos y alquileres	Cuotas por alquilar propiedades y equipos del AP
Donaciones Voluntarias	Incluyen dinero en efectivo, regalos en especies, horas de trabajo voluntario de "Amigos del área Protegida"

Fuente: Ejemplo de Tarifas de Usuarios. Conservation Finance Guide



# 5 Análisis del Mecanismo de Generación de Ingresos actual del Área Protegida

El AP Cerro Tisey Estanzuela tiene activa un sistema de tarifas para visitantes, aprobado por MARENA. Sin embargo solamente las tarifas de acceso al AP son ingresos del área, los ingresos por la mayoría de servicios son de los proveedores, ya que no se les cobra concesiones por estos.

Utilizamos la información recibida de parte de los encargados del área protegida para valorar y analizar los ingresos por visitantes en el AP.

## 5.1 TARIFAS DE COBRO ACTUAL PARA VISITANTES EN CERRO TISEY ESTANZUELA

TARIFARIO DE COBRO PARA VISITANTES ACTUAL	
ACTIVIDAD o SERVICIO	PRECIO UNITARIO (US \$)
<b>Tarifa de Acceso de Visitantes</b>	
<b>Nacionales</b>	
Niños	0.30
Adultos	0.88
<b>Extranjeros</b>	1.7
<b>Tarifa por Servicios</b>	
Venta de Mapas guías	0.58
Alquiler de Binoculares	5.00
Venta de Llaveros típicos	1.00
Cabaña Familiar	15.00
Cabaña Personal	10.00
Guía Turístico	10.00
Alimentación (3 Tiempos)	5.00
Información de estudio del AP	8.00

Fuente: Informes de ONG Comanejante FIDER

## 5.2 DATOS HISTÓRICOS DE INGRESOS POR VISITANTES

### Ingresos por Tarifas de Acceso y Servicios a Visitantes

A continuación mostramos los ingresos de visitantes de los años finales del 2004 y 2005 según los datos recibidos de la ONG Comanejante FIDER:

<b>INGRESOS POR VISITANTES (Dólares)</b>		
<b>Año</b>	<b>Monto</b>	<b>TOTAL</b>
2002	I.N.D	<b>US \$ 496.06</b>
2003	I.N.D	
2004	111.06	
2005	385.00	

Fuente: Informes de ONG Comanejante FIDER en Trabajo de Campo



Los productos y servicios que el área protegida provee a los visitantes tienen un costo mínimo. A continuación mostramos los ingresos recuperados en los años finales del 2004 y 2005.

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>INGRESOS POR AÑO US\$</b>	
	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Venta de mapas guías, llaveros típicos, souvenir	29.42	34.70
Alquiler de binoculares	I.N.D	6.45
Hospedaje	38.5	95.2
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>67.92</b>	<b>136.35</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>204.27</b>	

Fuente: Informes de Ingresos de visitantes -ONG Comanejante FIDER  
I.N.D – Información No Disponible

## 5.3 PERFIL DE VISITANTES

La cantidad de visitantes del área protegida Cerro Tisey Estanzuela incrementa cada año, clasificando los 85% nacionales y 15% extranjeros. En promedio los visitantes varones y mujeres son 45% - 55% respectivamente. En los años 2002 y 2003 el IV Trimestre (Octubre-Diciembre) fue el mas visitado, y en los años 2004 hasta la fecha fue el I trimestre (Enero-Marzo).

De la información concluimos que el mercado potencial de visitantes para el Área Protegida Tisey Estanzuela son jóvenes, universitarios, aventureros, etc., nacionales y extranjeros que viajan durante periodos de vacaciones en Nicaragua y en Europa y Estados Unidos, entre el I y IV Trimestre de cada año.

### 5.3.1 Registro histórico de Visitantes

Fuente: Datos históricos de visitantes. ONG Comanejante FUNDENIC SOS

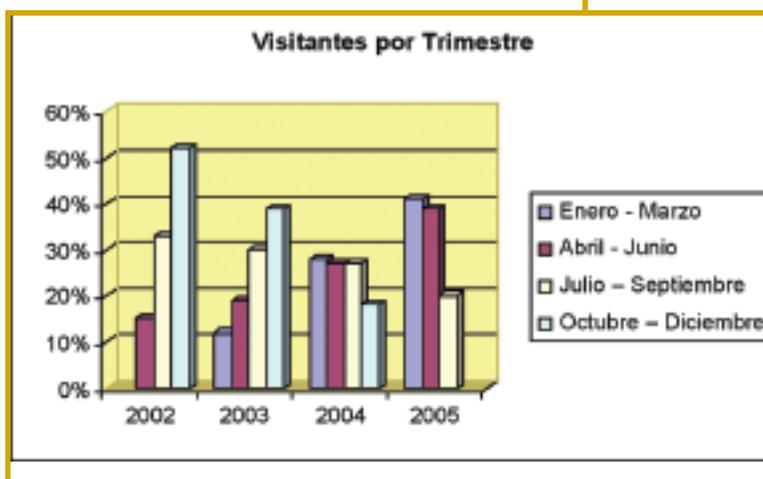
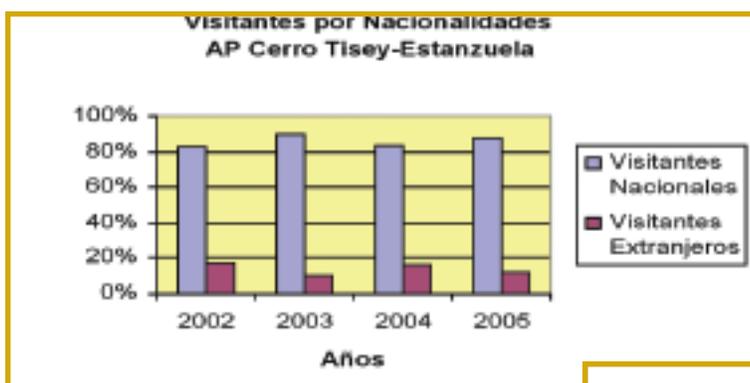
Indicadores Básicos	2002	2003	2004	2005	TOTAL
<b>Total Visitantes por nacionalidad</b>	<b>751</b>	<b>2180</b>	<b>2677</b>	<b>834</b>	<b>6442</b>
• <b>Nicaragüense</b>	<b>622</b>	<b>1951</b>	<b>2237</b>	<b>735</b>	<b>5545</b>
◦ Estudiantes	0	0	174	0	174
• <b>Extranjeros</b>	<b>129</b>	<b>229</b>	<b>266</b>	<b>99</b>	<b>723</b>
◦ Europeo	77	97	128		302
◦ Norteamericano	49	132	135		316
◦ Otros	3	0	3		6
<b>Total de Visitantes por sexo</b>	<b>751</b>	<b>2180</b>	<b>2677</b>	<b>834</b>	<b>6442</b>
Masculino	<b>391</b>	<b>1021</b>	<b>1041</b>	<b>368</b>	<b>2821</b>
Femenino	<b>360</b>	<b>1159</b>	<b>1462</b>	<b>466</b>	<b>3447</b>
<b>Total de Visitantes por Meses Visitados</b>	<b>751</b>	<b>2180</b>	<b>2677</b>	<b>834</b>	<b>6442</b>
Enero – Marzo	0	268	743	339	1350
Abril - Junio	112	404	732	329	1577
Julio – Septiembre	247	657	720	166	1790
Octubre – Diciembre	392	851	482	IND	1725

### 5.3.2 Resumen Porcentual de datos

REGISTRO DE VISITANTES POR AÑO				
Clasificaciones	Porcentaje (%)			
	2002	2003	2004	2005
<b>1. Nacionalidades</b>				
Visitantes Nacionales	<b>82.3%</b>	<b>89.4%</b>	<b>83.5%</b>	<b>88.2%</b>
Visitantes Extranjeros	17.7%	10.6%	16.5%	11.8%
<b>2. Sexo</b>				
Masculino	<b>52%</b>	47%	39%	44%
Femenino	48%	<b>53%</b>	<b>55%</b>	<b>56%</b>

REGISTRO DE VISITANTES POR AÑO				
Clasificaciones	Porcentaje (%)			
	2002	2003	2004	2005
<b>3.Mes mas visitados</b>				
Enero - Marzo	IND	12%	<b>28%</b>	<b>41%</b>
Abril - Junio	15%	19%	27%	39%
Julio - Septiembre	33%	30%	27%	20%
Octubre - Diciembre	<b>52%</b>	<b>39%</b>	18%	IND

### 5.3.3 Gráficos



## 5.4 PROCEDIMIENTOS Y CONTROLES

Información específica sobre procedimientos y controles de ingreso de visitantes al Área Protegida no los tuvimos a la vista. Encontramos información del diagnóstico que realizamos en el trabajo de campo:

- El AP tiene infraestructura: estación guardaparques, panel solar, salón para taller.
- Los ingresos que recibe el AP por visitantes son invertidos en mantenimiento y vigilancia.
- Tienen el programa Paccioli, como programa contable actual y estados financieros.
- En el AP se lleva registro escrito y electrónico de visitantes.
- Cuentan con tarifas y cobros avalados por MARENA
- Tienen Materiales para visitantes:

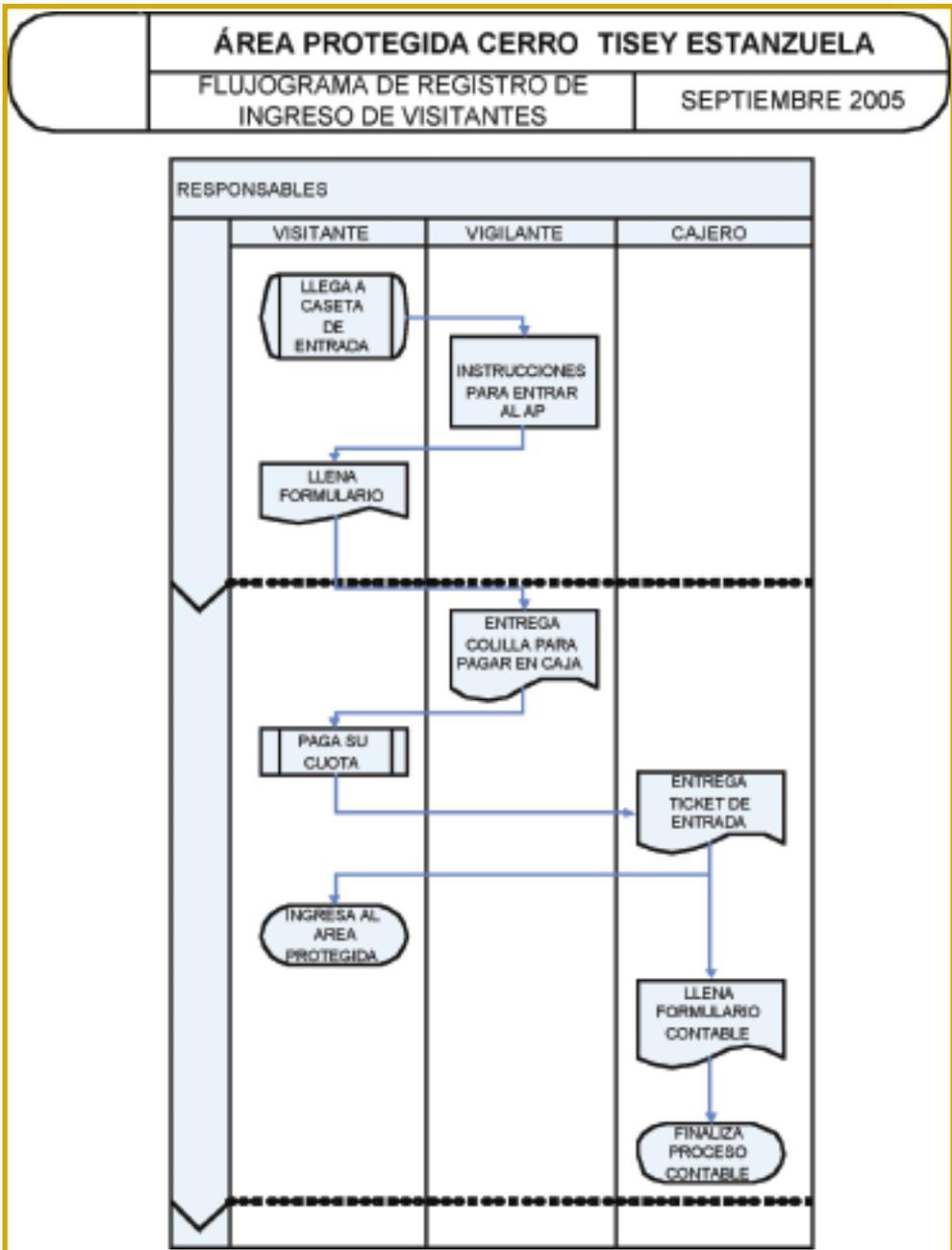
<b>Material para visitantes</b>	
• <b>Guía de visitantes:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Mapa de facilidades y senderos</li> <li>○ Información básica del área</li> <li>○ Sugerencias y recomendaciones dentro del área</li> </ul>
• <b>Brochure</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Información del área</li> <li>○ Horario de paquete turísticos</li> <li>○ Dirección para llegar al área</li> </ul>

# Propuesta 6 de Mecanismo de Generación de Ingresos

## 6.1 Registro de Acceso a Visitantes

	<b>MECANISMO DE GENERACION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA</b>	
<b>PAGINA 1 de 1</b>	<b>REGISTRO DE INGRESO DE VISITANTE</b>	
<b>Descripción</b>		
El Registro de Ingreso de Visitante es el documento que registra el ingreso de toda persona que visita o recibe servicios dentro de las áreas protegidas.		
<b>Objetivo</b>		
Obtener información completa de datos de visitantes y contabilidad transparente de los ingresos recibidos, con el fin de crear planes de acción, evaluaciones, y correcta toma de decisiones futuras para la generación de ingresos y conservación del Área Protegida.		
<b>REGLAS Y NORMAS</b>		
5	El horario de atención del parque será el definido por la Dirección del Área Protegida.	
6	Siempre que el parque permanezca abierto al público, deberá contarse con el personal adecuado para atender las necesidades de ingreso del parque.	
7	Toda persona que ingrese al parque deberá llenar el Formulario de Visitantes, esto incluye a menores de edad.	
8	El Formulario de Visitantes deberá siempre estar disponible y ubicado de tal forma que sea accesible y facilite su llenado.	
9	Semanalmente deberá tabularse la información contenida en dichos formularios, de modo tal que permita generar estadísticas de visitación semanales, mensuales y anuales.	
<b>PROCEDIMIENTO</b>		<b>RESPONSABLE</b>
1.	Llegada del visitante a la caseta de entrada del área protegida.	<b>Visitante</b>
2.	Entrega de formulario de visitantes e instrucciones de pago	<b>Vigilante</b>
3.	Llenado del formulario de visitantes	<b>Visitante</b>
4.	Entrega al visitante la colilla autorizada para proceder a pagar en caja	<b>Vigilante</b>
5.	Entrega su colilla autorizada al cajero junto con su cuota de entrada correspondiente	<b>Visitante</b>
6.	Entrega ticket de entrada correspondiente	<b>Cajero</b>
7.	Recibe ticket como comprobante de pago e ingresa al área protegida	<b>Visitante</b>

<b>8. Registra e ingresa en formatos contables</b>		<b>Cajero</b>
<b>DOCUMENTOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formulario para visitantes</li> <li>• Reportes diarios, semanales y mensuales</li> <li>• Formatos Contables</li> </ul>		
Fecha de elaboración:	Fecha de próxima actualización:	Aprobado por: Director de ONG Comanejante



	<b>AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA</b>	
	<b>FORMULARIO PARA VISITANTE VISITOR'S FORM</b>	
<b>DATOS PERSONALES</b>		
<b>Nombre / Name</b>		<b>Apellidos / Lastname</b>
<b>Edad / Age</b> <input type="checkbox"/> 0 - 12 <input type="checkbox"/> 13 - 18 <input type="checkbox"/> 19 - 29 <input type="checkbox"/> 30 - 55 <input type="checkbox"/> 56 - 75 <input type="checkbox"/> 75 - ±		<b>Sexo / Gender</b> <input type="checkbox"/> Femenino/ Female <input type="checkbox"/> Masculino / Male
<b>Nacionalidad / Nationality</b>		<b>Ocupación / Occupation</b>
<b>Dirección / Address</b>		
<b>Email</b>		
<b>DATOS GENERALES</b>		
<b>Razón de Visita / Reason of visit</b> <input type="checkbox"/> Turismo / Tourism <input type="checkbox"/> Estudios / Studies <input type="checkbox"/> Trabajo / Work <input type="checkbox"/> Interés Personal / Personal Interest <input type="checkbox"/> Otro / Other		<b>Tipo de visitante / Type of Visitor</b> <input type="checkbox"/> Estudiante Colegial / High School Student <input type="checkbox"/> Estudiante Universitario / University Student <input type="checkbox"/> Científico / Scientific <input type="checkbox"/> Ambientalista / Environmentalist <input type="checkbox"/> Turista / Tourist
<b>Número de visita / Number of visit</b> <input type="checkbox"/> Primera / First <input type="checkbox"/> Segunda / Second <input type="checkbox"/> Tercera / Third <input type="checkbox"/> Más de cuatro / More than four		<b>Tiempo de estadía / Time staying</b> <input type="checkbox"/> Medio día / Half day <input type="checkbox"/> Un día / One day <input type="checkbox"/> Dos días / Two days <input type="checkbox"/> Tres días / Three days
<b>Nombre de la organización / Organization's name</b>		<b>Organización Representante / Representative Organization</b> <input type="checkbox"/> Escuela / School <input type="checkbox"/> Universidad / University <input type="checkbox"/> Medios de comunicación / Communication Media <input type="checkbox"/> Empresa Privada u ONG / Private Firm or NGO <input type="checkbox"/> Otro / Other
<b>Teléfono / Telephone</b>		
<b>Dirección / Address</b>		
<b>Email</b>		
<b>GRACIAS POR SU VISITA! THANK YOU FOR YOUR VISIT!</b>		





	<b>MECANISMO DE GENERACION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY – ESTANZUELA</b>	
<b>PAGINA 1 de 1</b>	<b>REGISTROS DE INGRESOS POR COBRO A VISITANTES</b>	
<b>Descripción</b>		
<p>El Registro de cobro a visitante es el documento que registra el ingreso monetario recibido de toda persona que visita o recibe servicios dentro de las áreas protegidas.</p>		
<b>Objetivo</b>		
<p>Efectuar y registrar adecuada y oportunamente los fondos recaudados por conceptos de cuotas de admisión u otros servicios de parque en cada una de los puntos de ingreso, con el fin de crear planes de acción, evaluaciones, y correcta toma de decisiones futuras para la reinversión y conservación del Área Protegida.</p>		
<b>REGLAS Y NORMAS</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Todo visitante debe pagar su cuota de entrada y por los servicios que haga uso en el Área Protegida, y recibir su comprobante de pago.</li> <li>2. Siempre deberán observarse las tarifas que para tales efectos disponga la administración.</li> <li>3. Los comprobantes de pago deberá emitirse en dos tantos y numerados consecutivos.</li> <li>4. Deberán efectuarse cierres de caja diarios moneda nacional y extranjera, sin excepción.</li> <li>5. Tanto la persona que cobra, como el coordinador deberán firmar el cierre de caja.</li> </ol>		
<b>PROCEDIMIENTO</b>	<b>RESPONSABLE</b>	
5 Efectúa el pago	Visitante	
6 Emite ticket de comprobante de pago original y copia	Cajero	
7 Entrega documento original al visitante	Cajero	
8 Archiva temporalmente la copia y al final de su jornada diaria realiza el cierre diario de caja en moneda nacional y extranjera. Efectúa el conteo de los fondos y firma el documento.	Cajero	
9 Revisa el cierre diario de caja. En caso de ser incorrecto, lo devolverá al Cajero para su corrección. En caso de ser correcto, procederá a firmarlo, confirmando la recepción del dinero y el visto bueno al contenido del mismo.	Administrador	
10 Prepara el depósito bancario y coordina lo conducente para su traslado y depósito en el banco respectivo.	Administrador	
11 Actualiza los reportes financieros respectivos.	Administrador	
12 Archiva el cierre diario de caja ( y sus comprobantes de respaldo) junto con el depósito bancario	Administrador	
<b>DOCUMENTOS</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprobante de pago</li> <li>• Depósito bancario</li> <li>• Cierre de caja en moneda nacional y extranjera.</li> <li>• Reportes de ingresos</li> </ul>		
<b>Fecha de elaboración:</b>	<b>Fecha de próxima actualización:</b>	<b>Aprobado por: Director de ONG Comanejante</b>

## ÁREA PROTEGIDA CERRO TISEY - ESTANZUELA

FLUJOGRAMA DE REGISTRO DE INGRESOS POR COBRO A VISITANTES

SEPTIEMBRE 2005



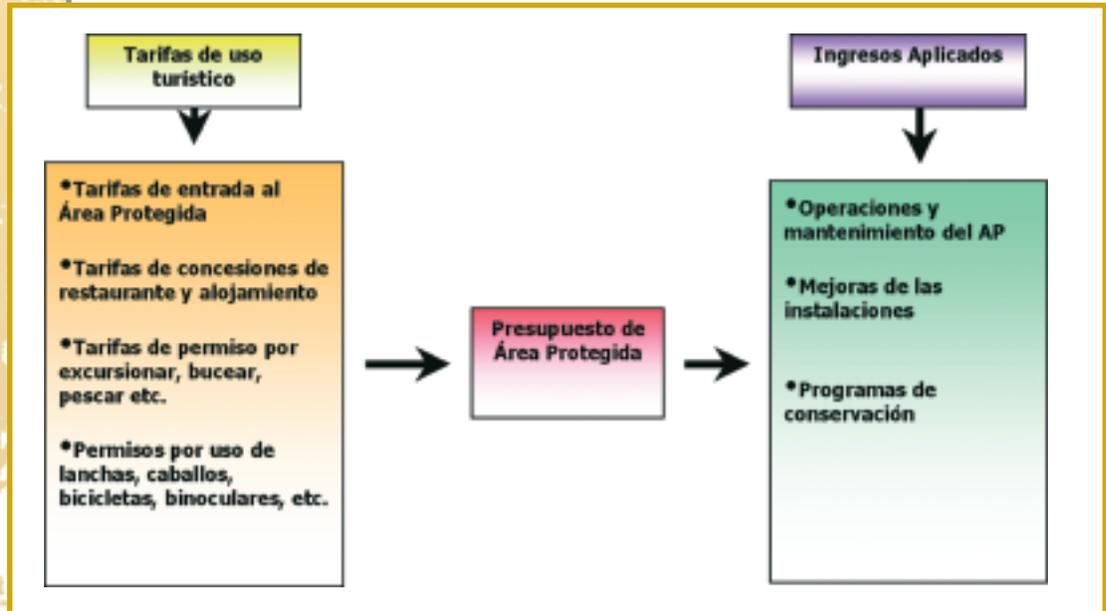


	<b>AREA PROTEGIDA CERRO TISEY – ESTANZUELA</b>	
	<b>INFORME DE CIERRE DE CAJA DIARIO EN DOLARES</b>	
<b>Nº RECIBO</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>MONTO DE RECIBO US \$</b>
<b>TOTAL INGRESADO</b>		
<b>Elaborado por:</b>  <b>Fecha:</b>	<b>Revisado por:</b>  <b>Fecha:</b>	

## 6.3 SISTEMAS DE TARIFAS DE USO TURÍSTICOS (TUTS)

### 6.3.1 Definición y Funcionamiento

Las Tarifas de Uso Turístico son precios para actividades basadas en turismo en una reserva natural o área protegida, diseñadas para generar ingresos en apoyo de la conservación de la misma.



Clases de tarifas de usuario de turismo en áreas protegidas (APs)		
Clase de tarifa	Descripción	Ejemplos
Tarifas de entrada	Derechos por entrar en una AP	Se cobran las tarifas en las puertas de entrada
Tarifas de concesión	Derechos o el reparto de ingresos pagados por negocios que operan dentro de las APs prestando servicios a los visitantes.	Tarifas por operar restaurantes, hoteles, instalaciones de alojamiento y tiendas de curios
Tarifa general de usuarios	Tarifas pagadas por visitantes por el uso de las instalaciones dentro de la AP.	Tarifas por el uso de estacionamientos, centros de visita, lanchas, albergues.
Regalías e ingresos de ventas	Dinero de la venta de bienes de consumo	Tarifas del equipo recreativo, curiosidades.
Licencias y permisos	Instrumentos requeridos para que las firmas privadas (o individuos) lleven a cabo actividades en las propiedades de la AP.	Permisos para operadoras de turismo y guías de buceo, kayak, pesca deportiva; permisos por escalar montañas o por excursión; licencias por visitas de cruceros.
Impuestos	Impuestos proyectados en puntos pertinentes de la cadena comercial relacionada con la industria turística, destinados a la conservación	Impuestos sobre la ocupación hotelera, sobre el uso de aeropuertos (impuestos de llegada o salida).

## 6.3.2 PROPUESTA DE TARIFAS DE USO TURÍSTICO PARA VISITANTES

### 6.3.2.1 Objetivos de las Tarifas de Uso Turístico

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

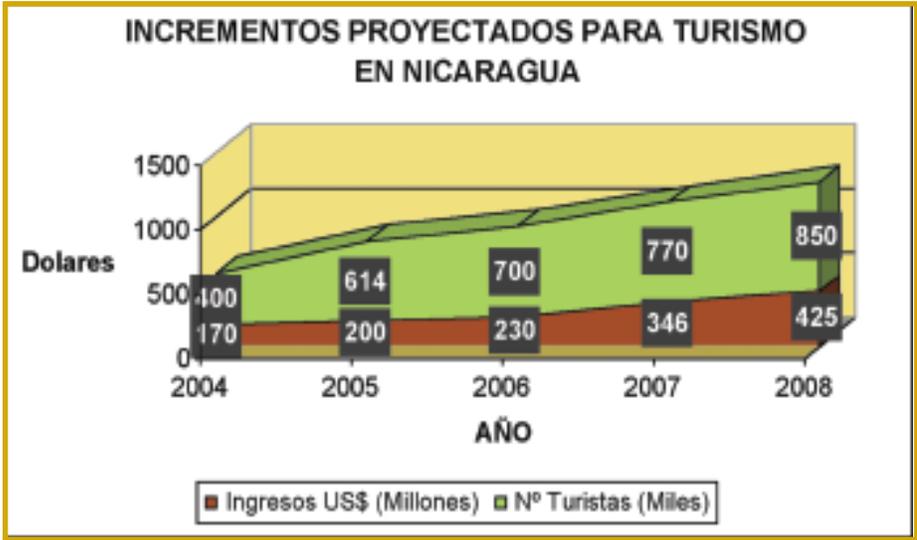
### 6.3.2.2 Justificación de la Implementación de Tarifas de Uso en APs de Nicaragua

La oferta turística de Nicaragua consta de dos pilares fundamentales: cultura y naturaleza. Las Áreas Protegidas son como un diamante en bruto que necesita ser tallado y pulido para que pueda lucir toda la belleza que encierra y adquirir la dimensión económica que le corresponde.

Los tipos de visitantes que visitan constantemente el país son estudiantes universitarios que viajan en brigadas para ayuda social; turistas mochileros en busca de aventuras; adultos jubilados estadounidenses y europeos dispuestos a invertir para disfrutar su estadía y para apoyar a la influencia social de conservar la salud física, emocional y ambiental.

Las estadísticas oficiales del INTUR revelan que en el 2006 visitaran Nicaragua 230,000 turistas, generando un ingreso de US \$ 700 millones de dólares anuales, un turista extranjero en promedio gasta como mínimo US \$75 dólares por día, en Nicaragua. (La Prensa 27 septiembre 2005)

Según datos y proyecciones del Instituto Nicaragüense de Turismo (INTUR) se calcula que el éxito del turismo en Nicaragua continuará aumentando anualmente para los próximos 3 años. (*Ver Incrementos Proyectados para Turismo en Nicaragua*)



Fuente:  
La  
Prensa.

Negocio & Economía, 27 Septiembre 2005.

**6.3.2.3 Política de fijación de precios en Áreas Protegidas**

En Nicaragua el comanejo y administración de las áreas protegidas se sustenta legalmente en la Ley General del Medio Ambiente y los Recursos Naturales, que establece:

**LEY 217- LEY GENERAL DEL MEDIO AMBIENTE Y LOS RECURSOS NATURALES**

**Capítulo I - Arto. 54.-** El Estado podrá otorgar derecho a aprovechar los recursos naturales por medio de concesión, permisos, licencias y cuotas.

**Capítulo II – Arto. 22.-** El Estado otorga al Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales, la facultad de dar en administración las Áreas Protegidas de Nicaragua, a Personas Jurídicas Nicaragüenses sin fines de lucro.

En el Área Protegida Cerro Tisey Estanzuela, los lineamientos generales para generación de ingresos mediante tarifas de entrada y prestación de servicios están establecidos en el Convenio de Comanejo entre MARENA y FIDER donde se definen lo siguiente:

**CONVENIO DE COMANEJO**

**Prestación de Servicios:** Aquellas actividades desarrolladas por Personas Naturales o Jurídicas dentro del Área Protegida, autorizadas por el Ministerio del Ambiente y los Recursos Naturales, MARENA de acuerdo a lo establecido en la legislación que regule la materia y que están dirigidas a brindar un servicio remunerado para la recreación y satisfacción de los habitantes. Estos servicios pueden ser prestados por personas diferentes al Comanejante, previa autorización de los propietarios privados, si los hubiere y consulta del Comanejante del Área Protegida o del Estado según el caso. Estas actividades estarán reguladas por el Plan de Manejo del Área.

**Tarifa de Admisión:** Valor Monetario en córdobas requerido al visitante nacional y extranjero para ingresar a las Áreas Protegidas con fines de visitación para la recreación y disfrute de la naturaleza, utilizado para financiar el desarrollo de las actividades de manejo y conservación del área. Las tarifas de admisión son establecidas y actualizadas periódicamente por el MARENA y publicadas en cualquier diario de circulación nacional, sin perjuicio de su posterior publicación en la Gaceta Diario Oficial.

De lo anterior cabe destacar los siguientes puntos:

- Las tarifas pueden ser propuestas por la ONG Comanejante pero serán autorizadas oficialmente y publicadas por MARENA en la Gaceta Diario Oficial
- Se debe tomar en cuenta la diferenciación de tarifas con base en el tipo y la calidad del servicio brindado, pero además incluir la vulnerabilidad de los ecosistemas y su capacidad de carga como justificación para diferenciar tarifas en la medida en que estos factores afectan el servicio brindado.
- El objetivo de las tarifas es cubrir parte o la totalidad de los costos de operación turística en las AP.

### 6.3.2.4 Recaudación de Tarifas

Idealmente, un sitio ecoturístico debe tener como objetivo la generación de un ingreso suficiente como para cubrir sus gastos operativos, además de un superávit para invertir en las prioridades de conservación y desarrollo comunitario. Lograr esto depende de la importancia del sitio como destino turístico y de las capacidades de manejo y mercadeo de la administración y de los directores de turismo.

Se espera que con el desarrollo de las instalaciones y la implementación de mejoras en la capacidad de manejo del turismo, la calidad de la experiencia de los visitantes aumente. Esto llevará a elevar el perfil de la Reserva y a la apertura del mercado más allá del perfil de mercado dominante actual y al incremento de la demanda.

#### CONDICIONES PARA RECOLECTAR INGRESOS

Aunque puede haber muchas oportunidades para generar ingresos en el sitio, producir dinero exige que se proporcionen las condiciones necesarias para hacerlo de un modo seguro y profesional.

- **Costo/beneficio.** Sólo porque existe una oportunidad para cobrarles a los visitantes por algo no significa que sea económicamente justificable.
- **Calidad.** Los visitantes se darán cuenta muy rápido si les están cobrando por un producto inferior.
- **Seguridad.** Debido a que muchos sitios ecoturísticos están ubicados en lugares aislados, la seguridad de visitantes y del personal a cargo de recolectar las ganancias puede ser un problema. La seguridad del dinero recogido también puede ser motivo de consideración si no hay un banco, u otra ubicación segura donde colocarlo hasta que pueda ser depositado en una cuenta de banco.
- **Contabilidad.** Mientras más complejo sea el sistema de aranceles, más importante es tener un sistema de contabilidad apropiado (y un contador capacitado) para administrar adecuadamente todas las complejidades financieras.

#### 6.3.2.4.1 COMPARACIONES DE TARIFAS DE USO TURÍSTICO EN RESERVAS NATURALES SIMILARES

En la mayor parte de las áreas protegidas en el mundo existe una estructura de tarifas

diferenciadas de un monto más bajo para visitantes nacionales que para los extranjeros. Esta diferencia reconoce que:

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

Existen tres consideraciones principales para determinar los niveles de aranceles de ingreso y servicio en un Área Protegida:

1. Encuestando a visitantes en el sitio para conocer la disposición de los visitantes para pagar el acceso a un área.
2. Haciendo un calculo aproximado de los costos asociados con la provisión y el mantenimiento de las oportunidades recreativas.
3. Comparar los aranceles que se cobran en otros sitios similares, en similares circunstancias. Tomando en cuenta que pueden existir diferencias en las atracciones naturales/culturales, en el desarrollo de la infraestructura, etc.

Para hacer una nueva propuesta de las tarifas que podrían aplicarse en el Área Protegida Cerro Tisey Estanzuela pondremos en práctica la consideración número 3, arriba mencionada, basando las tarifas en comparación a las de las reservas naturales privadas de la misma región y con similares atracciones naturales y culturales. Las Reservas Naturales Privadas establecen una cuota de entrada y un estimado de los gastos que el visitante esta dispuesto a pagar por hacer uso de los servicios.

**TABLA DE COMPARACION DE TARIFAS PROMEDIOS  
RESERVAS NATURALES PRIVADAS DE LA REGION CENTRAL  
(En dólares americanos)**

Tarifa de Uso Turístico en Reservas Naturales Privadas				
Área Protegida	Extranjeros		Nacionales	
	Acceso	Servicios	Acceso	Servicios
La Esmeralda (San Rafael del N, Jinotega)	3.00	12-60	0.50	10-50
Finca Dinamarca (Jinotega, Jinotega)	4.00	10-50	1.00	10-40
El Jaguar (Jinotega, Jinotega)	7.00	12-50	1.00	10-50

Fuente: Investigaciones de Internet. Pagina Web de INTUR y Reservas Naturales.

### 6.3.2.5 PROPUESTAS DE TARIFAS

Las tarifas actuales que cobra el AP no esta en el nivel promedio de lo que las Reservas Naturales privadas cobran a visitantes según la región. Estelí es una ciudad que recibe una gran cantidad de turistas y visitantes nacionales. La ubicación del AP es una gran oportunidad para aprovechar el mercado ecoturístico de la región. Proponemos un incremento en las tarifas de acceso y tarifas de servicios para visitantes.

### TARIFAS SUGERIDAS

 <b>AREA PROTEGIDA CERRO TISEY- ESTANZUELA TARIFAS DE USO TURISTICO EN DOLARES</b>	
<b>SERVICIOS / ACTIVIDAD</b>	<b>TARIFAS US \$</b>
<b><u>Tarifas de Admisión</u></b>	
<b>Centro de Visitantes</b>	1.00
<b>Sala de Exhibición</b>	1.00
<b>Uso de Senderos</b>	2.00
<b><u>Tarifas de Uso</u></b>	
<b>Guías</b>	15.00
<b>Alojamiento</b>	
-Cabañas	25.00
-Casa de Campaña	10.00
<b>Alimentación</b>	
-Restaurante	15.00
-Comida Rápida (snacks)	3.00
-Cobro por llevar la comida	2.00
<b>Transporte (Individual y Grupos)</b>	
-Caballos	10.00
-Bicicleta	3.00

<b>Alquiler de Equipos</b>	
-Botas	1.00
-Capotes	1.00
-Casa de Campaña	50.00
- Lámparas / Focos***	5.00
- Binoculares	5.00
- Bastones de Caminata	2.00
<b><u>Tarifas de Tiendas</u></b>	
Postal	2.00
Láminas	5.00
Recuerdos típicos del área	3.00
Mapas del AP***	8.00
Álbum de fotos del AP***	10.00
Camisetas con fotos del AP	15.00
Gorras del AP	12.00

		<b>AREA PROTEGIDA CERRO TISEY- ESTANZUELA TARIFAS DE USO TURISTICO EN DOLARES</b>
<b>SERVICIOS / ACTIVIDAD</b>	<b>TARIFAS US \$</b>	
<b><u>Tarifas por Permisos y Concesiones</u></b>		
<b>Publicidad Comercial</b>		
-Filmación de anuncios comerciales	US \$100 por día para nacionales US \$ 250 por día para extranjeros	
-Documentales para TV	US \$ 250 por día nacionales US \$ 500 por día Extranjeros	
-Noticias para medios de comunicación	US \$ 100 por día Nacionales US \$ 300 por día Extranjeros	
<b>Servicios Privados</b>		
-Artículos para Periódicos y revistas	US\$ 50 nacionales US \$150 extranjeros ó 50% mas publicidad gratis para el AP	
Concesiones por instalación de Equipos e Infraestructura para negocios privados	Por cuotas fijas anuales o % de ingresos netos mensuales	
Restaurantes	15% de ingresos netos mensuales	
Hospedajes/ Hoteles	Cuota Fija anual	
Equipos de caminatas deportivas	20% de ingresos netos mensuales	

### 6.3.2.5.1 IMPLEMENTACIÓN DE TARIFAS

El personal administrativo de FIDER en el Área Protegida Cerro Tisey Estanzuela ha logrado un éxito considerable en administrar el sistema de recaudación de tarifas.

Para el éxito de implementación de nuevas tarifas recomendamos que la ONG Comanejante ejecute una lista de procedimientos para fijar tarifas utilizando Plan de Implementación de Tarifas más las siguientes recomendaciones:

- Solicitar que las tarifas sean pagadas en Dólares por los visitantes o su equivalente en córdobas para mantener un precio estándar con respecto al cambio del Córdoba.
- Aumentar la tarifa de entrada a US \$3.00- US \$6.00 para visitantes extranjeros y establecer una tarifa del equivalente de US \$1.00 para los visitantes nacionales y US \$1 para comunitarios.
- Solicitar autorización para que el pago sea hecho en dólares o su equivalente en córdobas.
- Solicitar la administración directa de los ingresos a nivel del sitio.

		<b>PLAN DE IMPLEMENTACION DE TARIFAS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA</b>		
ACCIONES	FECHA LIMITE	TAREA FINAL	ESTADO	NOTAS
<b>Tarifas de entrada y uso de servicios</b>				
Fijar el esquema de fijación de precios y precios de tarifas				
Establecer sistema contable para seguir y analizar flujos financieros				
Establecer procedimiento de auditoria, contratar a una firma independiente				
Decidir los sitios de recaudación de tarifas				
Desarrollar plan de personal (contratación de personal nuevo vs. reubicar el personal actual)				
Construir o instalar nuevas instalaciones y atractivos nuevos				

Comprar equipo y provisiones necesarios				
Reunirse con la agencia de turismo; desarrollar el plan comercial				
Aplicar una prueba a escala pequeña y supervisarla por 6 meses				
Lanzar la aplicación plena del programa de tarifas de entrada				
<b>Tarifas de concesiones</b>				
Determinar el esquema de fijación de precios y precios de tarifas según el negocio y empresa				
Establecer sistema contable para seguir y analizar flujos financieros				

 <b>PLAN DE IMPLEMENTACION DE TARIFAS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA</b>				
ACCIONES	FECHA LIMITE	TAREA FINAL	ESTADO	NOTAS
Establecer procedimiento de auditoría, contratar a una firma independiente				
Elaborar solicitud de concesión				
Convocar ofertas por concesiones				
Revisar las propuestas de concesionarios y seleccionar concesionarios				
Redactar el contrato de concesión y negociar la redacción definitiva				
Aplicar una prueba a escala pequeña y supervisarla por 6 meses				
Lanzar la aplicación plena del programa de tarifas de concesiones				
Desarrollar el programa de monitoreo y evaluación, y aplicarlo				



### MECANISMOS DE GENERACION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA

PAGINA 1 de 3

POLÍTICA DE REINVERSION DE INGRESOS

#### INTRODUCCION

Un sitio ecoturístico genera ingresos con mucho más entusiasmo si los visitantes saben que los ingresos serán gastados en las necesidades de manejo del sitio.

Existen tres grupos diferentes que pueden beneficiarse con las ganancias producidas por un sitio ecoturístico: los ecosistemas, los visitantes y las poblaciones locales. No importa cómo se gaste el dinero, o en qué grupo o combinación de ellos, el objetivo fundamental es la conservación del área protegida.

La reinversión de los recursos generados por turismo son establecidos por la Ley 217:

#### Ley General del Medio Ambiente y los Recursos Naturales

Arto. 55. - Para el uso y el aprovechamiento sostenible de los recursos naturales renovables deben tomarse en cuenta, entre otros, los siguientes criterios:

1. La sostenibilidad de los recursos naturales.
2. La conveniencia de la preservación del ambiente, sus costos y beneficios socio-económicos.
3. Los planes y prioridades del país, municipio o región autónoma y comunidad indígena.

#### ACTORES

La aprobación y toma de decisiones para los proyectos de reinversión en el área protegida son definidos por la *Comisión para Reinversión* conformada por:

1. Director del Área Protegida
2. Representante de MARENA
3. Líder de la comunidad local



## MECANISMOS DE GENERACION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA

**Compromisos:** La Comisión de Reinversión es responsable de:

- Garantizar que se incluya en el Presupuesto del área protegida las inversiones proyectadas anualmente para determinar cuanto de los ingresos generados se invertirán en las diferentes prioridades propias o generales.
- Tomar decisiones para aprobar proyectos de reinversión basados en los estados financieros, lista de prioridades generales y propias.

**Prioridades:** Los ingresos deben gastarse para asegurar que el sitio logre sus objetivos de conservación desarrollando sus propias prioridades y tomando en cuenta prioridades generales tales como:

1. Asegurando un flujo suficiente de fondos, invirtiendo en el servicio a visitantes:
  - a. **Construcción y Mantenimiento** de senderos, señales, miradores panorámicos, centros de visitantes, salas de exhibición, tiendas de recuerdos, etc.
  - b. **Capacitación del personal** en servicio y atención al visitantes
  - c. **Mercadeo del sitio**, imprimir folletos, crear un sitio web, participar en eventos para publicitar atracciones locales del área protegida.
  - d. **Equipos de Seguridad**, radio comunicadores, botiquines de primeros auxilios, cascos, chalecos salvavidas, arnés, cuerdas, bastones de caminatas, camillas, etc.
2. Protección de los recursos naturales
  - a. Contratar personal adiciones para mantenimiento
  - b. Comprar equipos
  - c. Establecer límites del sitio
3. Asegurar que el impacto de los visitantes se mantenga al mínimo
  - a. Programas de Computación, para establecer sistemas de monitoreo y control, en base de datos y sistemas contables.
  - b. Personal capacitado
4. Proporcionar a las comunidades un financiamiento inicial para que comiencen una empresa ecoturística para hacer que el programa como mínimo cubra sus gastos operativos.

### PROCEDIMIENTOS

- Hacer valoración de la necesidad del proyecto
- Analizar reportes de ingresos de visitantes
- Revisar informes financieros de ingresos generados
- Revisar proyectos detalladamente
- Determinar la prioridad y complejidad del proyecto antes de ser aprobado
- Aprobar proyecto y crear Plan de Trabajo para completar el proyecto
- Delegar la ejecución del proyecto
- Controlar y monitorear el éxito del nuevo proyecto y sus beneficios

**FORMATO 6**

**PLAN DE PROYECTO DE INVERSION**

PROYECTO	AÑO	COSTO ESTIMADO	FUENTE POTENCIAL DE INGRESOS	CANTIDAD POR FUENTE	PROBABILIDAD DE FINANCIAMIENTO %

## FORMATO 7

### ACTA DE REINVERSION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO MUSUN

#### ACTA #

El día.....de.... del 200\_ se reunió el Comité de Reinversión del Área Protegida **Cerro Tisey Estanzuela** estando presente los siguientes miembros.....

El objetivo de la reunión fue para aprobar los proyectos en que se reinvertirán los ingresos y utilidades generados por las tarifas de entradas y servicios. Hacemos constar que los proyectos están aprobados en el Plan Operativo Anual y forman parte del Plan de Inversión de Proyectos

El monto disponible es de \_\_\_\_\_córdobas. Los proyectos son:

PROYECTO	MONTO PRESUPUESTADO

Se revisó cada proyecto tomando en cuenta los criterios establecido en la Política de Reinversión de Ingresos.

#### ACUERDO

1. Se aprueba la reinversión de los ingresos generados por el cobro de tarifas y servicios del **AP Cerro Musún** en los siguientes proyectos y montos:

PROYECTO	MONTO APROBADO

2. Se rechazaron la reinversión en los siguientes proyectos por las siguientes razones:

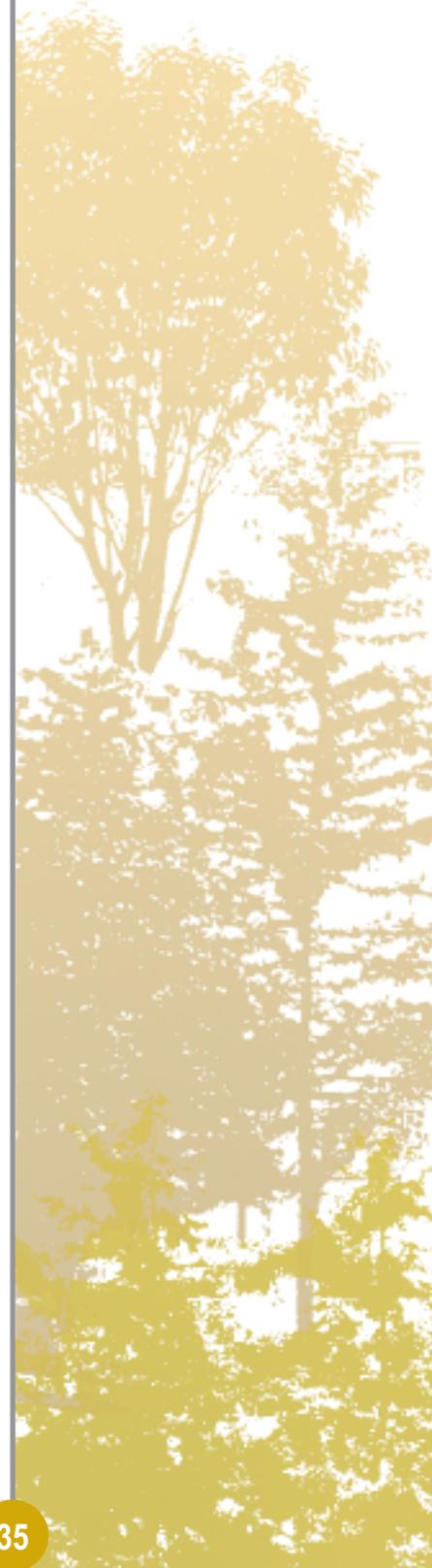
PROYECTO	RAZONES DE NO APROBACION

Se levanta la sesión a las \_\_\_\_ (a.m. ó p.m.) y firmamos los siguientes:

\_\_\_\_\_  
DIRECTOR DEL AP

\_\_\_\_\_  
REPRESENTANTE MARENA

\_\_\_\_\_  
LIDER COMUNIDAD





### MECANISMOS DE GENERACION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA

PAGINA 1 de 2

#### MECANISMO DE MANEJO DE LOS FONDOS

##### I. MANEJO DE LOS INGRESOS

1. Todos los ingresos generados por el cobro de cuotas de entradas y servicios del AP deben ser muy cuidadosamente contados y depositados en una cuenta de banco: ahorro, cuenta corriente o combinada. La Administración decide aperturar cuentas en moneda local y extranjera.
2. La ONG Comanejante debe analizar si invierte en depósito a corto y largo plazo u otros mecanismos de inversión seguros.
3. Se sugiere a la ONG Comanejante transferir a un Fondo Fiduciario orientado a trabajar con las Áreas Protegidas. Las ventajas de trabajar con este tipo de fondos son:
  - \_ El dinero ganará intereses mientras esté en el fondo fiduciario.
  - \_ Hay más flexibilidad para utilizarlo que si fuera parte de una institución administrativa más grande.
  - \_ El Comité de Reinversión de los Ingresos controlara las cuentas del Fondo Fiduciario y autoriza tanto las estrategias de inversión y aprobación de proyectos de acuerdo a las Políticas de Reinversión como los retiros que realice la administración del AP. Frecuentemente, los retiros deben justificarse con un Plan de Inversión y Plan Operativo Anual presentado por la administración.

##### II. DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS:

1. Los ingresos serán distribuidos de la siguiente forma:
  - Administración del AP: 10%
  - Proyectos de Inversión: 60%
  - Fondo de emergencias de la AP: 10%
  - Fondo de Contrapartida para Proyectos: 10%
  - Fondo para el Desarrollo de las Comunidades del AP: 10%
2. **10% para la administración del AP** será utilizado para gastos necesarios para solidificar la administración del AP respectivamente.
3. **60% de los proyectos de Inversión** van a ser dividido de acuerdo a prioridades
  - i) Implementación del Plan de Administración Turística
  - ii) Inversiones de Capital y en capacidad de administración de AP
4. **10% en una cuenta separada del AP para contingencias y emergencias** a ser usada en caso que el ingreso del turismo se vea drásticamente reducido o sea insuficiente para cubrir los costos básicos.



## MECANISMOS DE GENERACION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA

5. **10% de un Fondo de Contrapartida para Proyectos** para el beneficio del sistema de áreas protegidas y el apoyo a otras áreas protegidas. Este fondo también podría ser utilizado como contrapartida para atraer fondos de inversión adicionales de organismos bilaterales.
6. **10% para la creación de un Fondo para el Desarrollo de las comunidades.** Este fondo va a ser administrado por un comité compuesto por el Director de la Reserva, dos representantes de las comunidades y un representante de una ONG local. El fondo invertirá en proyectos que beneficiarán a las comunidades locales dentro de la Reserva y en su zona de amortiguamiento, lo que mejorará la compatibilidad de las actividades comunitarias con los objetivos de manejo de la AP. Este fondo también podría ser utilizado como contrapartida para atraer fondos de inversión adicionales de organismos bilaterales.

### III. PUBLICIDAD:

Una tabla que muestra dicha distribución debería ser expuesta de manera visible en lugares públicos, en las oficinas del AP y en el material informativo disponible para los visitantes.

Asimismo, los detalles que muestran como se ha invertido este ingreso deberían ser accesibles al público, incluyendo el sector de turismo, para inspirar confianza en el sistema de cobro y apoyar la administración de la Reserva.

### IV. Administración y Transparencias:

Los fondos serán administrados de acuerdo a las normas contables generalmente aceptadas, anualmente deberán ser sometidas a una auditoría externa o control interno de la ONG Comanejante



## MECANISMOS DE GENERACION DE INGRESOS AREA PROTEGIDA CERRO TISEY ESTANZUELA

Página 1 de 1

### APERTURA Y CIERRE DE CUENTAS BANCARIAS

**Objetivo:** Implementar procedimientos administrativos para la apertura y cierre de cuentas bancarias para la administración de los ingresos generados por los cobros de tarifas y servicios.

**Procedimiento:**

1. Los ingresos generados por cobro de tarifas y servicios deben manejarse utilizando una cuenta de cheques, con firmas mancomunadas y por ningún motivo deberán firmarse cheques en blanco.
2. Se aperturaran dos cuentas bancarias una de cheques y otra de ahorro con fines de rentabilizar los recursos que se encuentran depositados, deberán llevar un diario general por cada cuenta. En caso de requerir la apertura de otras cuentas, se harán los tramites correspondiente con el Director del la ONG Comanejante.
3. Solamente la ONG Comanejante podrá aperturar y cerrar cuentas bancarias del Área Protegida.
4. Todas las cuentas se aperturaran a nombre de **FIDER (INGRESOS AP CERRO TISEY ESTANZUELA)**
5. Solamente se aperturaran cuentas bancarias en el banco seleccionado por la ONG Comanejantes.
6. En las cuentas bancarias estarán incorporadas las siguientes Firmas:
  - **Firma A:** Presidente de Junta Directiva, Director Ejecutivo, Director AP
  - **Firma B:** Administrador AP, Lider Comunitario
7. Los cheques siempre serán mancomunados: Dos Firmas A, Una firma A y una B, nunca dos firmas B.
8. Solamente el Presidente de la Junta Directiva de la ONG Comanejante podrá autorizar la apertura y cierre de cuentas bancarias, este lo podrá delegar en el Director Ejecutivo cuando lo crea conveniente.
9. Solamente el Presidente de la Junta Directiva de la ONG Comanejante podrá autorizar el congelamiento de las cuentas bancarias, este lo podrá delegar en el Director Ejecutivo cuando lo crea conveniente.

Fecha de Elaboración:

Fecha de Aprobación:

Fecha de próxima actualización:

## FORMATO 8



### CARTA DE SOLICITUD DE APERTURA DE CUENTA BANCARIA PARA INGRESOS GENERADOS EN EL AP CERRO MUSUN

**Para:** Director ONG Comanejante  
**De:** Director de **AP Cerro Tisey Estanzuela**  
**Asunto:** Solicitud de Apertura de Cuenta Bancaria Nueva

El **AP Cerro Musún** solicita la apertura de una nueva cuenta bancaria con base en la información siguiente:

#### Razón para realizar la Apertura de la Cuenta:

- a)
- b)
- c)

**Tipo de Cuenta:** Dólares Estadounidenses

**Nombre del Banco:**

**Dirección del Banco:**

**Firmantes Propuestos del Equipo:**

- a)
- b)
- c)

Se Requiere Carta de Autorización de la Junta de la ONG COMANEJANTE? SI.

La Cuenta va a Recibir Fondos Directamente de los depósitos de los ingresos generados por las tarifas de entrada y servicios

Por favor firme la aprobación abajo y regrese el original a mi atención. También, por favor envíe copia al Contralor de la Junta Directiva de la ONG Comanejante y a MARENA. Gracias.

Aprobación para apertura de una nueva cuenta descrita arriba:

Firmado: \_\_\_\_\_  
DIRECTOR DE ONG COMANEJANTE

Fecha: \_\_\_\_\_

cc. Contralor ONG Comanejante  
MARENA

INDICADOR	DESCRIPCION	MEDIO DE VERIFICACION
<b>Volumen de Turista</b>	La cantidad suficiente de turistas que generan ingresos para cubrir una porción significativa de las operaciones del AP	-Informe Mensual y Anual de ingresos de visitantes. -Reportes Financieros -Actas del Comité de Reinversión
<b>Precio Justo de Tarifa</b>	Valor justo al uso y servicio del sitio mediante la fijación de tarifa que a la vez generan ingresos netos	-Estudio anuales de mercado de AP de la región
<b>Ajustes de Tarifa</b>	Proceder flexible de la administración del sitio para ajustar la tarifa cuando esta sea necesaria	- Tarifas de entradas y servicios actualizadas anualmente. -Tarifas actualizadas para los concesionarios -Evaluación del deterioro del AP por el incremento de los turistas.
<b>Aceptabilidad política de aceptar tarifa</b>	Aceptación de los interesados locales y turistas nacionales de las ventajas y necesidad de pagar las Tarifas de Usos de Turismo (TUT)	- Numero de turistas nacionales y locales que pagan las tarifas y servicios completos
<b>Uso de ingresos propios para la conservación</b>	Los ingresos generados por las TUT se canalizan al apoyo de la conservación del sitio de la recuperación en vez de destinarlo a la tesorería general de la republica, caja de la alcaldía municipal o Fondos de la ONG Comanejante	- Plan de Reinversión -Actas del Comité de Reinversión. -Reportes Financieros
<b>Sistema Contable y auditorias</b>	Los sistemas contables y las auditorias apoyan el uso transparente de la recaudación y destino de las TUT	-Reportes financieros generados por el Sistema Computarizado -Calificación de la auditoria anual
<b>Experiencia Comercial</b>	La pericia comercial del AP para diseñar e implementar campañas de mercadeo para incrementar el numero de turistas para el AP	-Plan de Negocio del AP -Plan de Mercadeo y Ventas del AP
<b>Personal Capacitado en el programa de tarifas de entradas</b>	Personal capacitado que puede cobrar las tarifas de manera efectiva ( incluyendo precios diferenciales para diferentes perfiles de turistas) a un precio administrativo razonable y ofrece suficiente información en la puerta de entrada para ayudar a mejorar la experiencia al turista	-Plan de Capacitación -Numero de personal del área capacitado. -Encuesta de satisfacción de los clientes
<b>Operaciones profesionales de los concesionarios que aprovechan el mercado laboral local.</b>	Se contratan a miembros de la comunidad local como empleados de las concesiones.	-Convenio de Concesión. -Numero de comunitarios trabajando en las empresas concesionarias. -Encuesta de satisfacción de los clientes.

# Conclusiones

7

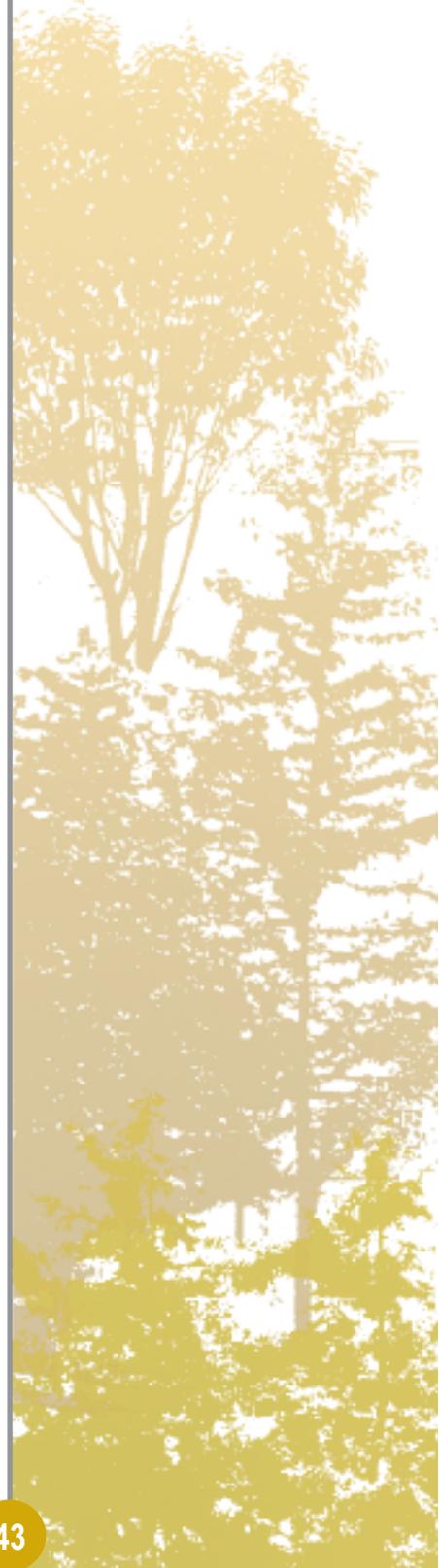
- El convenio de Comanejo establece la administración oficial del AP Cerro Tisey Estandzuela a la ONG FIDER y denota que las tarifas de uso turístico y otras tarifas deben ser autorizadas por MARENA y publicadas en la Gaceta Diario Oficial, en la práctica MARENA autoriza a la ONG Comanejante pero no obtuvimos registros de publicación en el Diario Oficial.
- La ONG Comanejante tiene su propio sistema de control administrativo y financiero para el AP Cerro Tisey Estandzuela.
- El AP Cerro Tisey Estandzuela recibe la mayor cantidad de visitantes en comparación con las otras cinco áreas protegidas del COMAP.
- Hay un interés en mejorar e invertir en las actividades turísticas que generen ingresos para el mantenimiento de los costos operativos del AP.
- La demanda de visitantes que tiene el AP Cerro Tisey Estandzuela son muestra del futuro éxito del desarrollo ecoturístico del área, si se invierte en el mejor servicio a visitantes nacionales y extranjeros.
- El número de turistas y cantidad de ingresos en dólares que queda en Nicaragua por persona a razón del turismo continúa incrementando anualmente, por lo que el turismo en el AP Cerro Tisey Estandzuela tiene potencial a continuar aumentando.
- El AP Cerro Tisey Estandzuela es la única área protegida con corta distancia a una cabecera departamental como es Estelí.
- El perfil de visitantes potencial para el AP Cerro Tisey Estandzuela son jóvenes estudiantes, ambientalistas y aventureros, nacionales e internacionales.
- La administración del AP Cerro Tisey Estandzuela necesita trabajar en mejorar las condiciones de servicio a visitantes.
- El AP Cerro Tisey Estandzuela tiene un sistema de tarifas para visitantes aprobado por MARENA, pero necesita actualizarse e incluir concesiones por servicios privados de hospedaje, restaurante, otros, etc.
- EL AP tiene una gran variedad de atractivos naturales que pueden aprovecharse para turismo.
- La propuesta de tarifas fueron determinadas según las tarifas que los visitantes están dispuestos a pagar en reservas naturales privadas con atractivos similares en la región.
- Se identifica como competencia del AP Cerro Tisey Estandzuela a la Reserva Miraflores que es Estatal, por los ingresos que recibe por visitantes.

# 8

## Recomendaciones

- Realizar proyecciones de visitantes para el período 2006 – 2008 con los datos finales del año 2005.
- Calcular el precio de cada servicio de acuerdo a los costos reales del Área Protegida y compararlos con los precios de las Reservas Naturales Privadas de la región y a nivel nacional.
- Revisar anualmente los precios para solicitar a MARENA la aprobación de las nuevas tarifas.
- Monitorear mensualmente el deterioro del AP por la afluencia de visitantes, en caso de daños ambientales incrementar el valor de la tarifa de entrada y servicios para reducir el número de visitantes o limitar el número de visitantes diario de acuerdo a la capacidad de carga del AP establecida en el Plan de Manejo.
- Informar a los visitantes que el AP implementa un Mecanismo de Control de Ingresos para reinvertirse en el AP y la comunidad.
- Comparar los Mecanismos de Control de Ingresos con las políticas de la ONG Comanejante para ajustarla de acuerdo al convenio de comanejo.
- Crear un Plan de Mercadeo Turístico para el AP Cerro Tisey Estanzuela, que incluya capacitaciones de personal, publicidad y actualización de información a visitantes.
- Proveer oportunidades para trabajar por concesiones con negocios para proveer mejores servicios de restaurante, hotel, actividades recreativas y otros a visitantes.
- Hacer convenios con agencias de turismo para promover el turismo del AP Cerro Tisey Estanzuela y capacitar a guías turísticos.
- Integrar a la comunidad en los programas de generación de ingresos y conservación del AP Cerro Tisey Estanzuela.
- Ejecutar el Plan de Implementación de Tarifas sugerido en este documento.
- Buscar iniciativas financieras creativas para la administración de los ingresos generados por las tarifas de entrada y servicios.
- Invertir en el mantenimiento de los senderos y áreas de camping para visitantes.

- Comprar bestias para patrullajes y servicio al turista.
- Incentivar a visitantes a formar grupos de “Amigos del AP Cerro Musún” en sus colegios, universidades, iglesias, club y otros para recaudar fondos y donaciones para la conservación del AP.
- Contratar más personal guardaparque para la vigilancia y control del AP.
- Invertir en medios de transporte y equipos para control y vigilancia de los recursos.



## Abreviaturas



AP	Área Protegida
TUT	Tarifa de Uso Turístico
CV	Centro de Visitantes
I.N.D	Información No Disponible
DS	Diseño del Sitio
INTUR	Instituto de Turismo
COMAP	Proyecto de Comanejo de Áreas Protegidas
FIDER	Fundación de Investigación y Desarrollo Rural
MARENA	Ministerio del Ambiente y Recursos Naturales
ONG	Organismo No Gubernamental
PROARCA	Programa Ambiental Regional para Centroamérica
SINAP	Sistema Nacional de Áreas Protegidas
TNC	The Nature Conservancy
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

## SITIOS WEB:

Ministerio de Turismo de Nicaragua: <http://www.intur.gob.ni>

Documentos de Tarifas de Usuarios: <http://www.ecotourism.org/retiesselfr.html>

The Nature Conservancy <http://nature.org/ecotourism/>

MARENA: <http://marena.gob.ni>

La Prensa: Turismo en buen Ritmo. <http://laprensa.com.ni/negocios&economia.html>  
Amparo Aguilera. Martes 27 de Septiembre 2005.

## DOCUMENTOS DE REFERENCIA

- Báez, Ana y García, Randall. 1995. Generación de ingresos para áreas protegidas. Documento Técnico preparado para PNUMA-CAR/RCU. San José, Costa Rica. Julio, 1995.
- Baez, Ana y Cuña, Alejandrina. 2003. Guía para mejores prácticas de ecoturismo en áreas protegidas. Comisión Nacional para el Desarrollo de pueblos Indígenas. Mexico, 2003.
- Drumm, A. and Moore A. 2002 Desarrollo del Ecoturismo: Un manual para los Profesionales de la Conservación; Volumen 1: Introducción a la Planificación del Ecoturismo. The Nature Conservancy. Volumen 2: Desarrollo y Manejo del Ecoturismo. The Nature Conservancy. In Press
- Drumm, Andy. Evaluación del Sistema de Cobro Piloto en la Reserva Eduardo Avaroa y Recomendaciones para el Sistema Boliviano de Áreas Protegidas. The Nature Conservancy. 2004.
- The Nature Conservancy. Tarifas de Uso Turístico. Conservation Finance Guide. Información del programa de ecoturismo de The Conservancy. USA. 2002.

Poiani, Karen y Richter, Brian. The Nature Conservancy. Paisajes Funcionales y la conservación de la biodiversidad. Division de Ciencias de la Conservación. USA.1997.

Organización de Estados Americanos. Sostenibilidad del Turismo mediante la Gestión de sus Recursos Financieros. XVII Congreso Interamericano de Turismo, San José, Costa Rica / Ser.K.111.18.1 TURISMO-doc.12/97 31 de enero de 1997 Original: Inglés

- MARENA. PANIF-AP. 1999. Reglamento de Áreas Protegidas de Nicaragua. Ley 217, Ley General del Medio Ambiente y los Recursos Naturales. Managua, Nicaragua.
- MARENA. Convenios de Comanejo para Áreas Protegidas: “Volcán Cosigüina”, “Estero Padre Ramos”, “Cerro Musún”, “Tisey-Estanzuela” y “Isla Juan Venado”. 2001. Managua, Nicaragua.
- Proyecto MARENA/COMAP/PROARCA/TNC. Informe Final de Consultoría: “Implementación Estrategia de Promoción Turística en Seis Áreas Protegida en Comanejo”. Formulación de Planes de Promoción Turística. (Volcán Cosigüina, Estero Padre Ramos, Isla Juan Venado, Tisey-Estanzuela, Musún y Chocoyero-El Brujo). Por Erika Fricke Lupone. Septiembre 2004.
- MARENA. 2001. Resolución Ministerial No. 1-2001. Criterios, requisitos y procedimientos administrativos para ceder un Área Protegida en manejo participativo o comanejo.
- Proyecto MARENA/COMAP/PROARCA/TNC. Planes de Financiamiento 2006-2010 de las Áreas Protegidas Volcán Cosigüina, Estero Padre Ramos, Isla Juan Venado, Tisey-Estanzuela y Cerro Musún. Por Consultores Sánchez González Cía. Ltda. Julio 2005.

## ORGANIZACIONES QUE FORMAN EL CONSORCIO DE EJECUCIÓN DE PROARCA/APM



En la Cumbre Presidencial de 1989 los Jefes de Estado firmaron el Convenio Centroamericano para la Protección del Medio Ambiente, y así constituyeron la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD) como parte del SICA. Los principios que fundamentan los objetivos de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo son:

Darle valor y proteger el patrimonio de la región, el cual está caracterizado por la diversidad biológica y de ecosistemas. Además es llamada a ser el vínculo que establezca la colaboración entre los países de la región para buscar conjuntamente la adopción de estilos de desarrollo sostenible buscando la participación de todas las instancias concernidas por el desarrollo. Entre tanto debería promover acciones coordinadas entre las entidades gubernamentales e internacionales para utilizar de forma óptima y racional los recursos naturales del área, asimismo buscar acciones destinadas al control de la contaminación y búsqueda de esfuerzos para restablecer el equilibrio ecológico. Otro de sus objetivos es el de gestionar la obtención de recursos financieros regionales e internacionales necesarios para cumplir con las metas del presente régimen.



Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

Desde su fundación por el Presidente John F. Kennedy en 1961 como una agencia federal independiente la Agencia para el Desarrollo Internacional – USAID – ha contribuido a países en vías de desarrollo a brindar oportunidad a su gente y a combatir hambruna, pobreza, enfermedad y degradación medioambiental. Los programas de asistencia internacional de los Estados Unidos tienen una larga y distinguida historia de logros alcanzados con la mitad de un porcentaje del presupuesto federal. A través de más de 40 años, los programas de USAID han contribuido significativamente a la gobernación democrática, facilitación de crecimiento económico, manejo de recursos naturales y áreas protegidas, conservación de la biodiversidad, reducción y manejo de conflicto, y la provisión de ayuda humanitaria en más de 200 países en el mundo.



The Nature Conservancy fue establecida en 1951, como una organización sin fines de lucro. Actualmente es la organización más grande no gubernamental dedicada a la conservación en los Estados Unidos. Su misión es:

Preservar las plantas, animales y comunidades naturales que representan la diversidad de la vida en el mundo, a través de la protección de las tierras y aguas que estos necesitan para sobrevivir. Desde 1980, la división latinoamericana y del Caribe de The Nature Conservancy ha trabajado con asociados en 20 países para proteger más de 22 millones de hectáreas de hábitats críticos.

Las metas básicas de The Nature Conservancy son:

- Conservar, con base científica. La organización fue creada por un grupo de ecologistas, por lo que la ciencia ha sido siempre la base de sus acciones.
- Obtener resultados en el sitio. TNC concentra sus esfuerzos en la conservación in situ, desde la adquisición de tierras hasta la delimitación y patrullaje de áreas protegidas, y el entrenamiento y equipamiento de guardaparques.