

**EVALUACIÓN DEL PAISAJE Y PROPUESTA DE CONSERVACION DE LA
PLAYA “El Doradillo”**

20 de Febrero de 2001.

CONTENIDO

PRESENTACION.....	3
1. METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	5
1.1. SOBRE LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	5
1.2. SOBRE LAS ENCUESTAS.....	6
1.3. SOBRE EL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	7
2. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN TURÍSTICA.....	8
2.1. VISITA A PUERTO MADRYN	8
2.1.1. <i>Forma de llegada y ciudad de hospedaje.....</i>	<i>8</i>
2.1.2. <i>Tiempo de estadía, alojamiento y acompañantes.....</i>	<i>9</i>
2.2. INFORMACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LOS VISITANTES A EL DORADILLO	12
2.2.1. <i>País de residencia.....</i>	<i>12</i>
2.2.2. <i>Ocupación actual.....</i>	<i>13</i>
2.2.3. <i>Nivel de Educación</i>	<i>14</i>
2.2.4. <i>Sexo y Edad de los encuestados.....</i>	<i>16</i>
2.2.5. <i>Ingreso promedio.....</i>	<i>16</i>
3. ANÁLISIS DE LAS PREFERENCIAS A LA PLAYA EL DORADILLO.....	18
3.1. PREFERENCIA POR ESTA PLAYA	18
3.2. TIPOS DE SERVICIOS BÁSICOS PREFERIDOS POR LOS VISITANTES.....	19
3.3. SERVICIOS PREFERIDOS PARA APRECIACIÓN DEL ENTORNO	20
3.4. TIPOS DE SERVICIOS DE TRANSPORTE PREFERIDOS POR LOS VISITANTES	22
3.5. TIPOS DE SERVICIOS DE COMIDA PREFERIDOS POR LOS VISITANTES	22
3.6. TIPOS DE ALOJAMIENTO PREFERIDOS POR LOS VISITANTES	23
3.7. PREFERENCIA DEL USO FUTURO DE EL DORADILLO	25
4. VALORACIÓN ECONÓMICA DE EL DORADILLO.....	28
4.1. OPCIONES ANTE POTENCIALES DESARROLLOS.....	28
4.2. DISPONIBILIDAD A PAGAR E INGRESOS POR ENTRADA A EL DORADILLO	30
4.2.1. <i>Disponibilidad a pagar por entrar a la Playa El Doradillo</i>	<i>30</i>
4.2.2. <i>Ingreso potencial máximo por entradas pagadas por los turistas</i>	<i>31</i>
4.2.3. <i>Comportamiento de visitantes e ingresos con tarifas diferenciadas.....</i>	<i>34</i>
4.3. DISPOSICIÓN A CONVERTIRSE EN MIEMBRO DE APOYO PAGANDO.	40
4.4. DISPOSICIÓN A PAGAR MÁS POR MEJORAS A LOS SERVICIOS.	40
4.5. RAZONES PARA NO PAGAR	41
4.6. PREFERENCIA EN LA ADMINISTRACIÓN DE LOS FONDOS.....	42
5. HALLAZGOS ENCONTRADOS.....	44

PRESENTACION

A la Playa conocida como El Doradillo, ubicada en Península de Valdés en la Provincia de Chubut, Argentina, llega anualmente gran cantidad de visitantes nacionales y extranjeros. De acuerdo con la Dirección General de Turismo (1999) los visitantes a la Reserva Península de Valdés fueron 164.000 en 1998, que de una forma u otra son atraídos por la biodiversidad de la zona y que deben pernoctar en la ciudad más cercana, concretamente en las ciudades de Trelew y Puerto Madryn.

Existen dos estaciones marcadas de alta visitación al Doradillo, una en verano con el atractivo del sol y la playa y otra en invierno por el avistaje de ballenas. A la Playa “El Doradillo”, donde se efectúa la presente evaluación, llegan las ballenas francas del sur (*Eubalaena australis*), especialmente durante su delicada temporada de cría y reproducción, entre los meses de mayo y noviembre, tan cerca de la costa que se pueden observar desde la playa.

Estas características de espectacularidad y belleza de paisaje en la playa y los alrededores, asociada a la presencia de ballenas, han estado generando presiones inmobiliarias que potencialmente amenazan con afectar el área. Desde el punto de vista de corto plazo, la idea podría ser desarrollar un complejo turístico para dar cabida y comodidad a los visitantes y generar ingresos para la zona. Pero, desde el punto de vista de más largo plazo, dicho desarrollo podría poner en riesgo el mantenimiento mismo de la zona con sus características particulares y, consecuentemente, desvalorizar el atractivo fundamental de su majestuosidad natural, lo que al final daría al traste con cualquier tipo de inversión, pues se perdería la atracción a los visitantes.

Una opción alternativa, sin embargo, podría ser algún tipo de desarrollo económico ecológico que no arriesgue ninguno de los objetivos de conservación de la naturaleza y de desarrollo económico. Ante esta disyuntiva, varias preguntas claves son importantes de responder, por ejemplo ¿será esto lo que la comunidad local desea?, ¿qué piensan los visitantes, especialmente los turistas no residentes y extranjeros de la situación actual y de los potenciales cambios? ¿Estarán dispuestos a pagar por mantener la zona en el estado natural actual o no? En síntesis, será posible confirmar o rechazar la hipótesis de que “una forma de protección al área del Doradillo traería múltiples beneficios a la comunidad, tanto en términos de valores locales como de beneficios económicos futuros derivados del turismo”.

Ante esta situación, la Secretaría de Recursos Naturales y Desarrollo Sustentable (SRNyDS)-del Gobierno Argentino y la Fundación Patagonia Natural, han decidido en el marco del Proyecto Gestión de la Contaminación en Argentina, realizar el presente estudio, que ha sido contratado al Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE). De acuerdo con los términos de referencia, el estudio tiene como objetivo principal *evaluar la importancia y valoración que en términos ecológicos y económicos posee la Playa El Doradillo en su estado actual y un posible desarrollo inmobiliario, tomando en cuenta que la preservación de dichos recursos culturales y naturales pueden constituir un enorme potencial como fuente de recursos futuros para las comunidades locales y para el país en general.*

La metodología aplicada se basó en una evaluación de economía de recursos naturales de los activos naturales en la zona. En forma resumida, consistió en una valoración física del paisaje, complementada con un estudio de valoración económica del medio y del paisaje, donde se incluyeron análisis de las modificaciones en el comportamiento de los visitantes ante la potencial alternativa de mantener El Doradillo en su estado natural y la alternativa de un desarrollo turístico. Visitas a la zona, entrevistas con informantes clave y lectura de la información disponible sobre el área de estudio forman parte de los insumos al presente estudio. Pero además, dos grupos de encuestas fueron aplicados, uno durante los meses de febrero y marzo y otro durante setiembre y octubre del 2000.

Entre otros, los resultados a destacar del presente estudio son que El Doradillo se considera un activo natural altamente valioso, valorado de esta manera por todo tipo de turista que les visita. La lealtad de los visitantes, se puede calificar como sumamente alta, pues un alto porcentaje (74.7%) de las respuestas a los entrevistados fue que han visitado esa playa, una o más veces en el último año. Todas las categorías de visitantes, prefieren la playa en forma prístina (82.6%), con infraestructura básica mínima. La disponibilidad a pagar, de más de 60% de los entrevistados, tanto como la disponibilidad a volver, nos muestran que las personas realmente valoran el paisaje y su entorno, pues aún pagando está dispuestos a volver.

Otros hallazgos importantes, producto del presente estudio, son que se ha detectado que existe una fuerte oposición al desarrollo de todo tipo de infraestructura en los alrededores de El Doradillo, no sólo de parte de los visitantes locales, como podría ser lo esperado, sino también de parte de los turistas no residentes y extranjeros. En el caso hipotético que se construyera infraestructura, también se produciría un efecto negativo sobre la disponibilidad de volver y a pagar por el acceso a la playa. Los encuestados también muestran una preferencia clara en favor de que la administración de los potenciales fondos que se pudieran obtener para El Doradillo, los maneje una ONG local y/o la municipalidad. De acuerdo con todo lo anterior, se puede afirmar que de acuerdo con la opinión pública local, las preferencias expresadas por los visitantes tanto locales como turistas nacionales y extranjeros, existe viabilidad política, económica, social y ecológica para la creación de un Area Protegida para la zona.

1. Metodología del Estudio

1.1. Sobre la recolección de información

Para la recolección de la información se prepararon dos cuestionarios con base en las recomendaciones de las técnicas más utilizadas internacionalmente para hacer valoración económica de recursos naturales. Los cuestionarios se adaptaron en todos los aspectos al entorno Argentino y al ambiente esperado a la hora de realizar la entrevista. El vocabulario utilizado fue originalmente revisado y cambiado con la asesoría de un residente argentino.

En el período de verano (entre los meses de febrero-marzo) se realizaron las primeras 346 entrevistas. En el período de invierno o también conocido como de avistaje de ballenas, se realizaron 448 entrevistas. En total en ambos períodos, se entrevistaron un total de 794 personas, como se puede apreciar en el cuadro 1. Las entrevistas se realizaron por parte de jóvenes capacitados, que ya habían tenido experiencia en trabajos de realización de encuestas, y además bajo la supervisión estricta de la Licenciada Piedad M. Losano. Más aún, la segunda encuesta fue ajustada para incorporar unas pocas preguntas que nos dieran mayor información sobre la preferencia de los visitantes al Doradillo para que la playa se mantenga en su estado original o no. Antes de realizar los ajustes en forma definitiva, se realizó un curso de capacitación en Puerto Madryn a todo el equipo de encuestadores, los días 28 y 29 de agosto del 2000. El primer día se realizó una prueba en campo, utilizando material visual (fotografías, incluidas en el Anexo H), se recogieron las observaciones. En el segundo día se continuó con la capacitación y se realizaron los ajustes necesarios en la encuesta, en coordinación con la coordinadora del equipo de trabajo, la Sra. Losano. Una copia del material preparado por los autores para la capacitación, adaptando el curso de otros anteriores, se encuentra en el Anexo I. Además la encuesta se tradujo al Inglés, idioma más común entre los no hispano parlantes, para poder obtener la información de turistas extranjeros que justamente se aglomeran en los meses de invierno. Los formularios en Inglés fueron solamente manejados por los encuestadores bilingües.

Para contactar a las personas entrevistadas, extranjeros y nacionales, la Fundación Patagonia Natural brindo gran ayuda y colaboración, pues fue necesario cada día transportar de ida y de regreso a los (las) encuestadores (as). Igualmente ellos contactaron a los grupos de muchachos que cooperaron en este trabajo y facilitaron la sala y el resto de condiciones logísticas para poder realizar la capacitación y para funcionar como centro de operaciones para recoger el material y para custodiarlo una vez completadas las encuestas.

1.2. Sobre las encuestas

El universo bajo estudio está conformado por los **visitantes a Playa El Doradillo**. Este universo está conformado por visitantes **residentes, nacionales y extranjeros**, que llegan a lo largo de los doce meses del año en forma irregular, pero con dos énfasis estacionales en verano e invierno. En el verano generalmente a disfrutar de la playa y el sol, por lo que llegan muchos residentes y nacionales; y en el invierno al avistaje de ballenas, por lo que llegan mucho más extranjeros.

Dado la heterogeneidad de la población (universo) y la dispersión en la llegada de los visitantes a lo largo del año, la muestra se seleccionó en dos momentos, verano e invierno, y que incluyera turistas residentes, extranjeros y nacionales. Para estimar la muestra se utilizó la fórmula estadística (Dixon y Massey, 199..), que considera para un coeficiente **de confianza del 99 %**¹:

$$n = \frac{(1.63)}{\sqrt{N}} \quad (1)$$

Donde:

n : es el coeficiente muestral

1,63 es el factor de conversión para un 99% de confianza.

N : es la población conocida (universo)

El cálculo de la muestra se realizó de la siguiente manera: según la Dirección General de Turismo (1999) los visitantes a la Reserva Península de Valdés fueron 164.000 en 1998, de los cuales 153.000 visitaron Puerto Madryn, y aunque no tenemos la seguridad de que todos hallan visitado El Doradillo, podemos tomar ésta como una referencia importante y al utilizarla como referencia para el cálculo muestral no arroja que debemos realizar al menos un total de **660** encuestas.

La muestra seleccionada es del **99%** de confianza (660 encuestas), porque implica un menor margen de error (una menor desviación estándar²), una muestra aleatoria, centrada³ y realmente representativa del universo bajo estudio, que es un universo heterogéneo y cada sujeto (femenino o masculino) del universo tiene igual posibilidad de estar en la muestra. Con este nivel de confianza se reduce el riesgo del sesgo, producto de la selección de una muestra no centrada. En nuestro ejercicio, hemos encuestado un total de 794 personas asegurando así la representatividad de las respuestas de los encuestados.

¹ Dixon y Massey: Introducción al análisis estadístico, capítulo 17

² Desviación estándar: indica cuanto se aleja los valores del valor medio y está en función del intervalo de confianza que en este caso es de $(-0,05) - (+ 0,05)$.

³ Muestra centrada, es representativa, aleatoria, confiable sin elementos subjetivos o subconscientes.

Más aún, dado que no se conoce la distribución exacta de los visitantes a la Playa El Doradillo en verano e invierno, pero si existen referencias de que la mayor cantidad de turistas extranjeros vienen al avistaje de ballenas, a saber en los meses de setiembre y octubre de cada año, se consideró mantener este porcentaje de confianza en la distribución de esta época. Según datos de la Prefectura Naval Argentina en 1997 participaron en el avistaje de ballenas 74.124, además, según la Dirección General de Turismo (1999) los visitantes entre diciembre 1998 e inicios de marzo de 1999 fueron 63.000; por lo que hemos asumido un aproximado a 75.000 turistas concentrados en los meses de invierno. Los cálculos correspondientes, utilizando la fórmula anterior, con un 99% de confianza, nos indica que debemos realizar al menos 446 encuestas, y hemos realizado un total de 448 entre los meses de setiembre y octubre del 2000.

En la época de verano, entre los meses de febrero y marzo del 2000 se hicieron 346 encuestas y en la época de avistaje de ballenas en setiembre y octubre del mismo año, se realizaron otras 448 encuestas. Como se puede observar en el cuadro siguiente del total de 794 encuestas, 434 fueron realizadas a turistas y 360 a residentes locales que estaban de visita en El Doradillo. Además, podemos desagregar el total de encuestas a turistas correspondiendo 269 a turistas nacionales y 165 a turistas extranjeros.

Cuadro 1				
Categorías de encuestados en El Doradillo.				
Año 2000.				
Período	Turistas nacionales	Turistas extranjeros	Residentes locales	Totales
Febrero-Marzo	101	0	245	346
Setiembre- Octubre	168	165	115	448
Totales	269	165	360	794

1.3. Sobre el procesamiento de la información

Todos los cuestionarios fueron revisados y ennumerados en orden de llegada por parte de la supervisora y coordinadora del equipo en Fundación Patagonia Natural. Se creó un respaldo de todas las encuestas, en ambos casos, verano e invierno, y se enviaron los originales al INCAE en Costa Rica, para su procesamiento e interpretación. En Costa Rica se procedió a la codificación, la información fue digitada y finalmente procesada en un paquete estadístico SPSS versión 6.0 para Windows. Este paquete nos permite realizar con mayor facilidad una serie de cálculos, obtener promedios y preparar cuadros estadísticos y sus respectivos gráficos, los cuales se muestran a lo largo del presente informe.

2. ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN TURÍSTICA

2.1. Visita a Puerto Madryn

2.1.1. Forma de llegada y ciudad de hospedaje

¿Cómo llegó a Puerto Madryn?

¿Cuántas noches van a estar en Puerto Madryn?

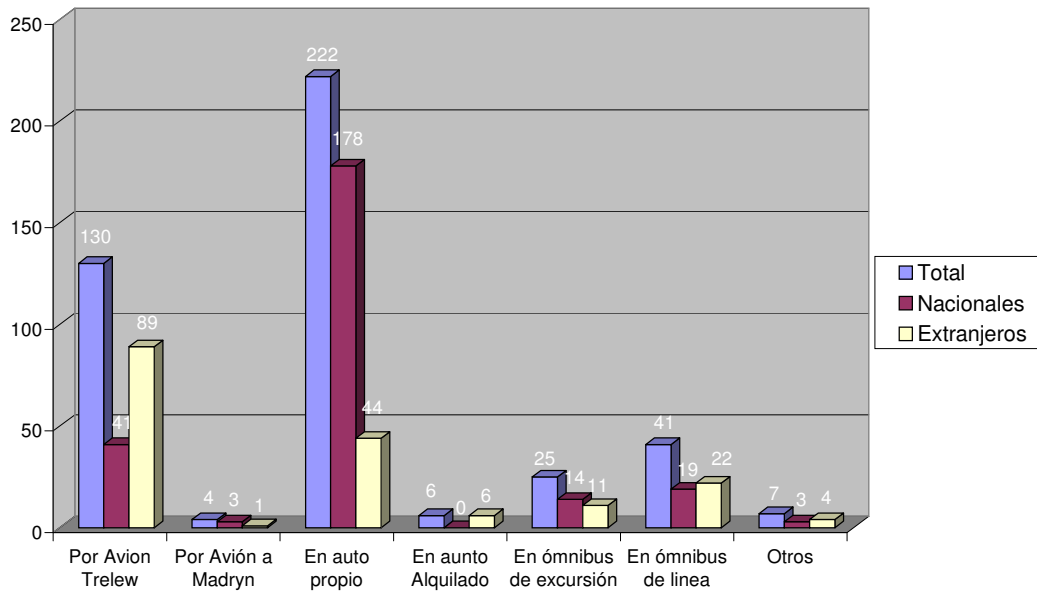
¿En qué ciudad se está hospedando?

Los medios de transporte más utilizado por los turistas que visitan Puerto Madryn son el auto propio y el avión. Como se observa en el cuadro 1, auto propio y avión con llegada al aeropuerto de Trelew, en ese orden, son las dos opciones con más respuestas dadas de los entrevistados de todo el año. Así se obtiene que 222 de los encuestados NO residentes, viajan en su auto propio y 129 viajan en avión al Aeropuerto de Trelew. De esos 222 que viajan en su auto propio 188 son turistas nacionales y 34 son turistas extranjeros y de los 129 que viajan por avión el 89 son turistas extranjeros, mientras que 40 son turistas nacionales. Es claro al observar el cuadro que los turistas nacionales prefieren el automovil propio como forma de llega mientras que los extranjeros prefieren viajar en avión.

Cuadro No.1
Forma de llegada a Puerto Madryn

Forma de llegada	Nacionales		Extranjeros		Total
	Verano	Invierno	Verano	Invierno	
Por avión al Aeropuerto de Trelew	0	40	0	89	129
Por avión al Aeropuerto de Puerto Madryn	3	0	0	1	4
En auto propio	91	97	0	34	222
En auto alquilado	0	0	0	6	6
En ómnibus de excursión	0	14	0	11	25
En ómnibus de línea	7	14	0	20	41
Otros		3	0	4	7
Total	101	168	0	165	434

Gráfico No.1
Forma de llegada a Puerto Madryn

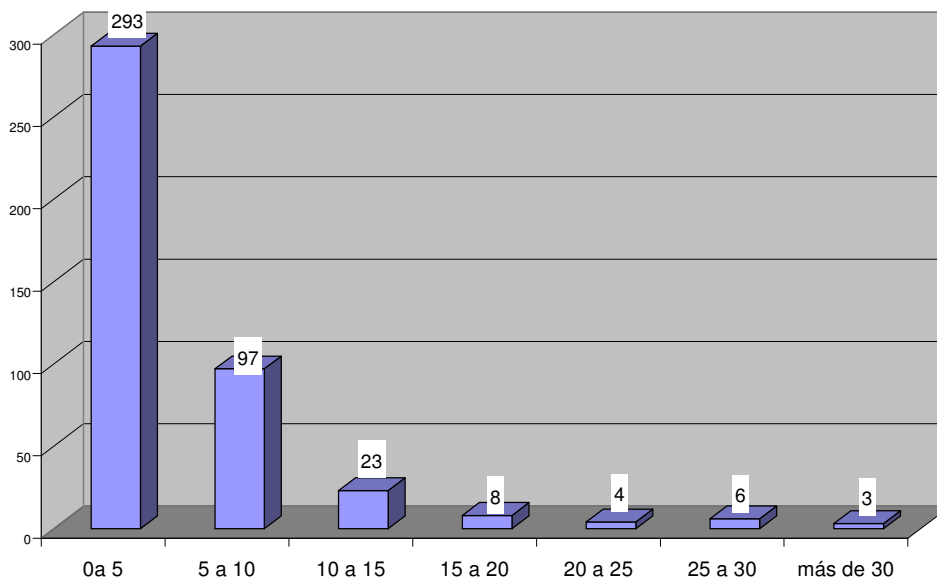


2.1.2. Tiempo de estadía, alojamiento y acompañantes

- ¿Cuántas noches se van a estar en Puerto Madryn?
- ¿Dónde se aloja?
- ¿Cuántas personas más viajan con usted?

En cuanto al tiempo de estadía de los visitantes a Puerto Madryn se observa

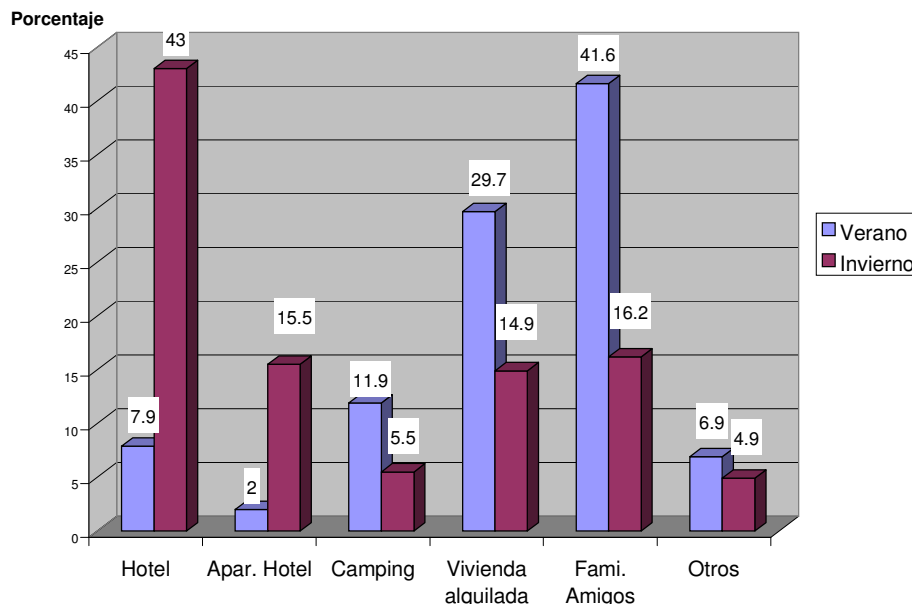
Gráfico No.2
Noches de permanencia en Puerto Madryn
-Año 2000-



(gráfico No.2), al analizar los resultados de las encuestas, que 293 (67.5%) de los entrevistados permanece como máximo 5 días. Si la pregunta se la realizamos a los visitantes extranjeros únicamente, obtenemos un 83.1% con estadías de máximo 5 días. Ahora bien, si la pregunta se la hacemos a los visitantes Argentinos el tiempo de estadía aumenta hasta 10 días; un 42.6% tiene planeado estar este tiempo en Puerto Madryn.

La variable de tiempo de estadía esta también muy relacionada con el hospedaje. Es así como las encuestas nos muestran que la gran mayoría de los visitantes Argentinos tienen algún familiar, o bien permanecen en alguna casa alquilada durante el tiempo de la visita, siendo así 41.6% y 29.7% respectivamente para la época de febrero - marzo. Lo cuál nos indica que el desarrollo hotelero es básicamente para cubrir las necesidades de hospedaje y otros de los turistas extranjeros. Igualmente se observa como los servicios de hotelería son utilizados mayoritariamente en la época de invierno. Esta información se confirma cuando revisamos el cuadro No.2 y gráfico No.3 que nos muestran como los turistas de invierno, que vienen al avistaje de ballenas, y que en su mayoría son extranjeros, son los que dan un mayor uso a hoteles y apart-hoteles. En esa época también existe un grupo importante que se hospeda en casa de los familiares, pero definitivamente en el verano la cantidad de turistas que se hospeda en casa de familiares más que se duplica, llegando a un total de 41.6% del total de entrevistados.

Gráfico No.3
Lugar de alojamiento en Puerto Madryn
Año 2000



Cuadro No.2
Lugar de alojamiento en Puerto Madryn
Año 2000

	Turistas Nacionales		Turistas Extranjeros		TOTAL
	Verano	Invierno	Verano	Invierno	
Hotel	8	59	0	83	150
Apar. Hotel	2	21	0	30	53
Camping	12	11	0	7	30
Vivienda Alquilada	30	30	0	19	79
Familiares/ amigos	42	35	0	18	95
Otros	7	8	0	8	23
Total	101	164	0	165	430

Otro de los aspectos importantes de analizar cuando hablamos del tiempo de estadía y del alojamiento es la cantidad de personas que viajan en grupo. Para tener una idea de esto en la encuesta se preguntó ¿Cuántas personas más viajan con usted?. El 62% contestó que viajan hasta con tres personas adultas (ver cuadro No.3), lo cual nos indica claramente que un alto porcentaje de los visitantes lo hace con su familia o grupos de amigos y no de forma individual. Esta información nos ayuda, adicionalmente, a comprender la importancia que los visitantes tienen para este lugar, pues al decidir viajar con la familia o con los amigos, a los cuales definitivamente desean complacer y tratar bien, esta dando un alto valor de preferencia por el lugar de visita.

Si a lo anterior le agregamos que el 33.6% de ellos son acompañados por hasta 3 niños, esto nos ratifica, que quienes viajan a la zona son familias y no individuos solos (ver cuadro No.3). Es cierto también, que ante esta pregunta tenemos respuestas por parte de un alto porcentaje de personas que no son acompañados por niños (un 62.4%), y un 8% que tampoco viaja con adultos, pero esto tiene su explicación parcial en que 220 de los entrevistados se encuentran entre los 45 y 70 años de edad como lo veremos más adelante en el apartado 4, lo que claramente indica la conformación de la muestra y a su vez del visitante que recibe Puerto Madryn.

Cuadro No.3
Personas que acompañan al entrevistado
Año 2000

	Adultos	Porcentaje	Niños	Porcentaje
Ninguno	34	8	269	62.4
Una	138	32.5	59	13.7
Dos	124	29.2	59	13.7
Tres	56	13.2	27	6.2
Cuatro	37	8.7	14	3.2
Cinco	11	2.6	1	0.002
Seis	14	3.3	3*	0.007*
Siete	5	1.2		
Ocho	2	0.5		
Más de 10	3	0.7		
TOTAL	424	100	431	100

* Este dato en realidad significa más de 6 sin embargo para mantener el formato de la tabla y la escala utilizada se agregaron en la opción correspondiente a 6.

2.2. Información socioeconómica de los visitantes a El Doradillo

2.2.1. País de residencia

¿Cuál es su país de residencia?

La procedencia de los visitantes entrevistados como habíamos mencionado al inicio corresponde a 360 residentes locales que se encontraban de visita en El Doradillo, y 434 turistas entre nacionales y extranjeros. De este total de turistas, 257 tienen como país de residencia Argentina (59.2%), de los cuales el 60.7% vienen de Buenos Aires, concentrados en los meses de verano. El resto de los turistas encuestados residen fuera del país y vienen de múltiples lugares, como se puede observar en el cuadro No.4. Siendo que predominan los turistas Chilenos (12.2%), seguidos por los españoles con 7.8% del total.

Cuadro No.4
País de residencia de los encuestados.
Año 2000

	Respuestas	Porcentaje
Alemania	11	2.5
Argentina	257	59.2
Australia	2	0.5
Bolivia	2	0.5
Brazil	11	2.5
Canada	5	0.2
Chile	53	12.2
China	1	0.2
Colombia	1	0.2
Dinamarca	1	0.2
España	34	7.8
Francia	12	2.8
Holanda	3	0.7
Inglaterra	4	0.9
Irlanda	4	0.9
Israel	1	0.2
Italia	4	0.9
Japón	1	0.2
Malvinas	1	0.2
México	3	.7
Nicaragua	1	0.2
Portugal	1	0.2
República Dominicana	1	0.2
Suecia	1	0.2
Suiza	2	0.5
U.S.A	14	3.2
Uruguay	5	1.2
Residentes	360	

2.2.2. Ocupación actual

¿Cuál es su ocupación actual?

En cuanto a la ocupación actual de los encuestados, existe realmente una gama múltiple de labores que están desempeñando. De acuerdo con la información

obtenida (solamente un 0,3% no respondió a la pregunta) y sistematizada en el Cuadro No.5, las cinco principales categorías de empleo en orden de importancia son empleados (22%), profesionales independientes (16%) amas de casa (13%), estudiantes (10%) y docentes (7%). Pero además las personas que se clasifican con otro tipo de ocupaciones suman 15% del total, entre este grupo están pilotos, diplomático, herrero, taxista, militar, contador, pescador, tapicero, y otros varios. Vale apuntar nuevamente que la diversidad de profesionales nos brinda información transparente y sin sesgos, de las valoraciones que se hacen del lugar y los valores que se perciben del mismo.

Cuadro No.5
Distribución de los entrevistados por ocupación Playa El Doradillo
Año 2000

	Respuestas	Porcentajes
Ama de Casa	107	13.5
Estudiante	80	10.1
Desempleado	25	3.1
Empresario	43	5.4
Empleado	163	20.5
Docente	56	7.1
Prof. Independiente	131	16.5
Jubilado	23	2.9
Comerciante	39	4.9
Científico	8	1.0
Otro	117	14.7
No sabe/No responde	2	0.3

2.2.3 Nivel de Educación

¿Cuál es su nivel de educación?

En cuanto al nivel de educación de las personas entrevistadas podemos afirmar, que la muestra fue bastante heterogénea, pues se consiguió obtener información de todos los niveles de educación. La educación primaria y secundaria fueron los niveles donde se acumula el mayor porcentaje de entrevistados (ver cuadro No.6).

Así pues se obtiene de la información brindada por los entrevistados que 18.7% posee estudios primarios, aproximadamente el 31% tiene estudios secundarios, 32% cuenta con estudios de la universidad, 15.4 tiene educación terciaria y el 3% restante tiene estudios de postgrado. En general, se puede afirmar que el universo encuestado tiene un buen grado de escolaridad y de educación.

Por otra parte, se puede comprobar en el cuadro No. 7 que la población fue totalmente heterogénea en relación con la edad y su nivel de estudio. Aunque, es indiscutiblemente, que en su mayoría, la edad tiene que ver con el nivel de

educación, es posible observar que existen muchos rangos de edad con diferentes niveles de educación entre el mismo rango. También vale anotar que el nivel de educación, en términos porcentuales, tiende a ser superior (universitaria especialmente) para los más jóvenes, en comparación con los adultos, o sea que pareciera que existen mayores posibilidades de acceso y quizás más interés por continuar la educación, en las últimas décadas. En el cuadro se destacan algunos campos con letra más negrita (en rojo para la impresión a colores), que nos muestran esta tendencia apuntada de mayor grado de educación en los últimos tiempos.

Cuadro No.6
Nivel de educación de los entrevistados
Año 2000

	Verano	Porcentaje	Invierno	Porcentaje	Total	Porcentaje
Primaria	94	38.4	35	7	129	18.7
Secundaria	105	42.9	108	24.2	213	30.9
Terciaria	23	9.4	83	18.6	106	15.4
Universitaria	22	99.6	199	44.6	221	32
Postgrado	0	0	21	4.7	21	3
Total	244	100	446	100	690	100

Cuadro No.7
Nivel de educación de los entrevistados vrs Edad
Año 200

Edad	Nivel de Educación					Total
	Primaria	Secundaria	Terciaria	Universitaria	Postgrado	
15 a 20	2	6	0	4	0	12
20 a 25	3	20	8	40	0	71
25 a 30	8	37	19	43	5	112
30 a 35	19	32	18	41	1	111
35 a 40	24	34	21	31	2	112
40 a 45	18	32	13	21	1	85
45 a 50	20	22	11	19	8	80
50 a 55	13	16	5	11	2	47
55 a 60	12	6	8	7	2	35
60 a 65	4	3	0	1	0	8
65 a 70	6	5	2	3	0	16
Total	129	213	105	221	21	690

2.2.4. Sexo y Edad de los encuestados

¿Sexo? ¿Edad?

Del total de encuestados 50.1% son de sexo femenino y 396 (49,9%) son hombres. El 72.3% eran menores a los 45 años y el mayor grupo de 127 personas tiene edades entre 35 y 40 años, lo que, como se puede observar en el cuadro No.8 corresponde a una buena distribución de los encuestados.

Cuadro No.8
Distribución de los encuestados por sexo y edad
Año 2000

Edad	Sexo		Total
	Femenino	Masculino	
No sabe/No Resp.		1	1
15 a 20	9	5	14
20 a 25	41	39	80
25 a 30	65	61	126
30 a 35	46	76	122
35 a 40	64	63	127
40 a 45	49	55	104
45 a 50	53	41	94
50 a 55	31	25	56
55 a 60	26	14	40
60 a 65	3	6	9
65 a 70	11	10	21
Total	398	396	794

2.2.5. Ingreso promedio

¿Cuál de las siguientes alternativas se acerca más al monto de ingreso antes de los impuestos?

Del total de 794 encuestados, ante la pregunta del monto más cercano al ingreso mensual, 166 se reportaron como extranjeros, 32 no respondieron y los restantes 596 respondieron como nacionales. Esto implica, que del total encuestado (794) el 64.3% tiene ingresos de menos de US\$1.000 mensuales y el 11.3% tiene ingresos entre US\$1.001 y US\$1.500 mensuales (cuadro No.9). Pero si sólo tomamos del total de encuestas nacionales (596), el 70.6% de las personas entrevistadas tiene ingresos debajo de los US\$1.000 mensuales, y 15.1% tiene ingresos entre los US\$1.001 y 1.500 por mes.

Cuadro No.9
Ingreso mensual de los visitantes nacionales y residentes entrevistados
Año 2000

	Verano	Invierno	Total	*Porcentaje	Porcentaje** Acumulado
No tiene ingresos	77	55	132	16.6	16.6
Menos de 500 pesos	65	48	113	14.2	30.8
Entre 501 y 1.000	115	61	176	22.2	53.0
Entre 1.001 y 1.500	39	51	90	11.3	64.3
Entre 1.501 y 2.000	17	25	42	2.3	66.6
Entre 2.001 y 3.000	10	16	26	3.3	69.9
Entre 3.001 y 5.000	6	8	14	1.8	71.7
Más de 5.000 pesos		3	3	0.4	72.1
No sabe/ No responde	15	17	32	4.0	76.1

* Este porcentaje es referente al total de encuestados 794.

** La diferencia entre el 100% y el porcentaje acumulado final de 76.1% es debido a que el restante del porcentaje corresponden a extranjeros, el cual se desglosa en el cuadro No.10

Las respuestas sobre el ingreso que obtuvimos de los extranjeros, también fueron en rangos, pero esta vez en forma anual en vez de mensual. El cuadro No.17, nos muestra que el 15.5% declara que no tiene ingresos, el 26.1% tiene ingresos menores a los US\$15.000 anuales, o sea hasta aquí acumulado un 41.6% de los entrevistados con ingresos menores de los US\$1.250 mensuales en promedio. El 23.6% recibe ingresos entre los US\$15.001 y los US\$35.000 anuales, para completar un acumulado de 65.2% de visitantes extranjeros con ingresos menores a los US\$35.000 cada uno por año.

Cuadro No.10
Ingresos anuales de los extranjeros visitantes de El Doradillo
Año 200

	Respuestas	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
No tiene ingresos	25	15.5	15.5
Menos de \$15.000	42	26.1	41.6
15.000 a 35.000	38	23.6	65.2
35.000 a 50.000	20	12.4	77.6
50.000 a 75.000	15	9.3	86.9
75.001 a 100.000	7	4.3	91.2
Más de 100.001	14	8.7	100.0
Total	161	100	

Estos montos de ingresos de los visitantes a El Doradillo son importantes de tomar en cuenta a la hora de considerar tanto el tipo de turista que viene a la zona y sus potenciales exigencias, como su potencial disponibilidad a pagar por los servicios ambientales que se consideran en esta playa y que son motivo de su actual y potencial visita futura.

3. Análisis de las preferencias a la Playa El Doradillo

3.1. Preferencia por esta playa

¿Es este su primer viaje a este lugar?

¿Cuál es la razón principal de su visita?

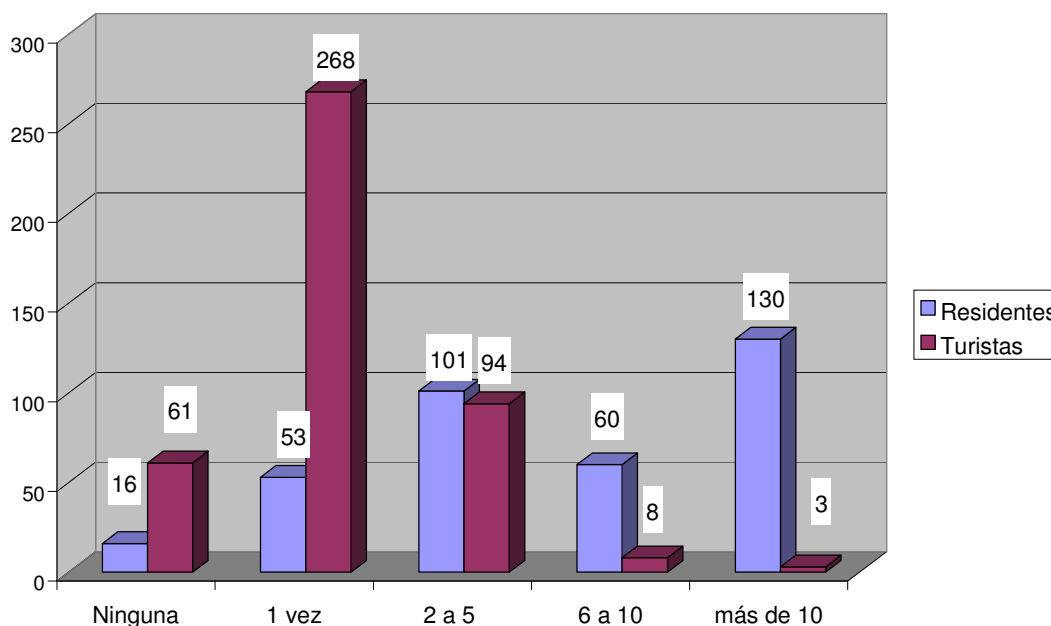
¿Cuántas veces ha visitado El Doradillo en el último año?

¿Cuáles destinos potenciales consideró usted antes de venir a Puerto Madryn y el Doradillo?

La preferencia que los visitantes demuestran por esta playa se evidencia al preguntarles, ¿Cuántas veces ha llegado usted a El Doradillo en el último año?. Las respuestas que se muestran en el Gráfico No.4, son contundentes, pues del total de encuestados, 717, que representan aproximadamente el 90%, ya han estado en otras ocasiones en El Doradillo. Si además tomamos en cuenta que la mayoría de la muestra seleccionada (55%) son no residentes y que por lo tanto se tienen que trasladar desde distancias largas y significativas hasta El Doradillo, pues muestra un grado de preferencia importante por este lugar.

Adicionalmente, ante la pregunta sobre el número de veces que han llegado en el último año, 717 de los encuestados manifiestan que han ido una o más veces en el último año; y 396, o sea 49.87% han visitado Doradillo más de una vez. Incluso, es sorprendente la respuesta de que un 25% de los entrevistados ha estado en El Doradillo entre 2 y 5 veces en el último año. Sin embargo, debe tenerse el debido cuidado a la hora de interpretar estas cifras, pues es claro que los visitantes nacionales, especialmente residentes locales, son los que más han llegado con tal nivel de frecuencia. De nuevo, esto nos puede dar luces de la importancia del desarrollo turístico y hotelero, pero con las precauciones correspondientes, pues los nacionales y residentes tienen niveles de demanda muy diferentes a los extranjeros.

Grafico No. 4
Número de visitas realizadas en el último año por los entrevistados a
El Doradillo
Año 200



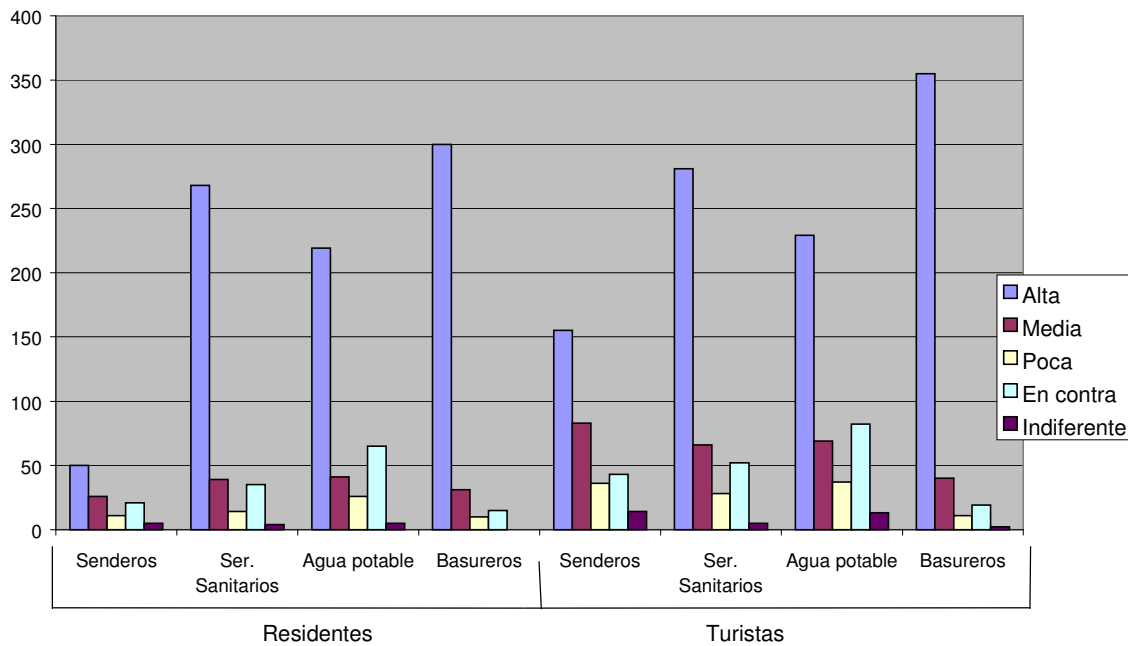
3.2. Tipos de servicios básicos preferidos por los visitantes

Indique la preferencia de los siguientes servicios que podrían estar disponibles.

En la encuesta realizada a los visitantes a la playa El Doradillo también se les preguntó por los servicios que ellos consideraban que se deben mejorar. Es de esta forma que se obtuvo la información que vemos en el Gráfico No.5. De este gráfico es destacable que los visitantes y residentes abogan principalmente por la instalación de basureros en la Playa El Doradillo; 655 de los entrevistados cuando se les pregunto sobre los basureros respondieron que los consideran de alta prioridad y 71 como de prioridad media. Esto nos refleja un 91.4% del total de las 794 entrevistadas que dan prioridad media y alta a la instalación de basureros en el lugar.

Seguendo con este análisis los entrevistados también dan prioridad, en segundo lugar a la instalación de servicios sanitarios, siendo así que 549 de ellos lo consideran como de prioridad alta y 105 como de prioridad media. El tercer lugar en prioridad lo asignan a la disponibilidad de agua potable, donde 448 de ellos la

Grafico No.5
Servicios básicos y su preferencia en Playa Doradillo, Año 2000



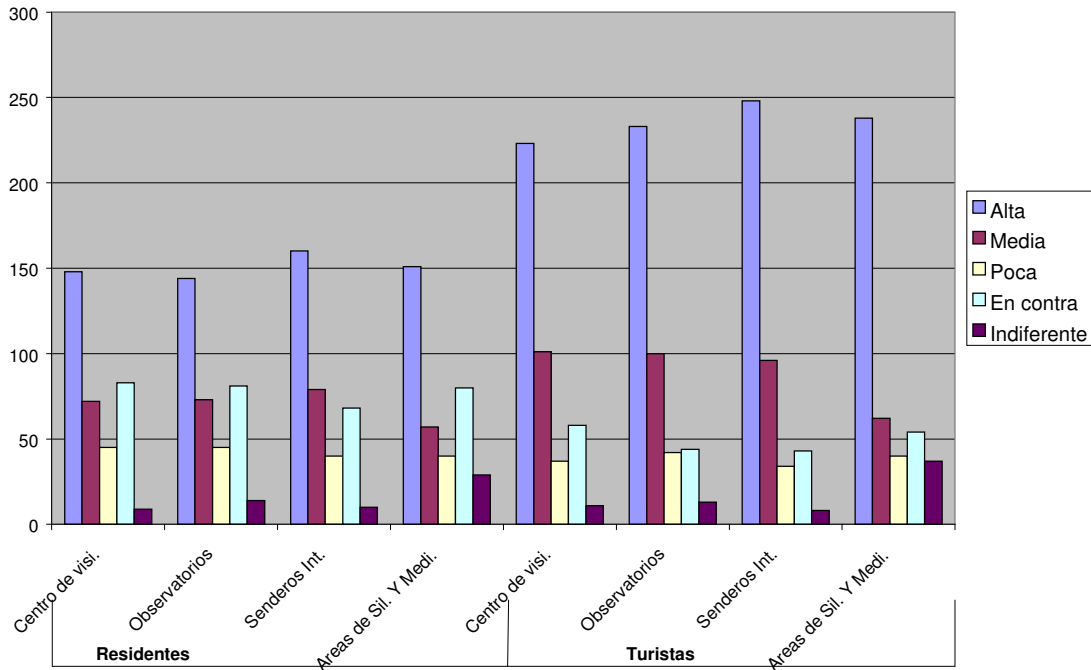
consideran como de alta prioridad y 110 como de prioridad media.

3.3. Servicios preferidos para apreciación del entorno

Los servicios que los visitantes solicitan en la Playa El Doradillo, para aprovechar mejor su visita y apreciar de mejor manera el entorno, son senderos de interpretación y áreas de silencio y meditación. Siendo así que 408 personas de las entrevistas considera de alta prioridad la creación de senderos de interpretación y 389 personas consideran lo mismo para el caso de las áreas de silencio y descanso (ver gráfico No.6).

Es claro una vez más que los turistas no pretenden grandes modificaciones al paisaje sino únicamente pequeños cambios que mejoren la percepción y disfrute del mismo. Del total de los entrevistados el 53% considera de alta prioridad la creación de los senderos de interpretación, y un 22% responde que esta opción tiene prioridad media; lo que equivale a decir que el 75% de los encuestados ven

Gráfico No.6
Preferencias para apreciación del entorno, Playa Doradillo
Año 2000



la necesidad de la existencia en la Playa El Doradillo de dichos senderos. Además vale la pena mencionar que esta opción es seleccionada ante otras como observatorios y centro de visitantes, aunque para el caso de residentes, como se observa en el gráfico 6, estas opciones también tienen una importancia bastante similar.

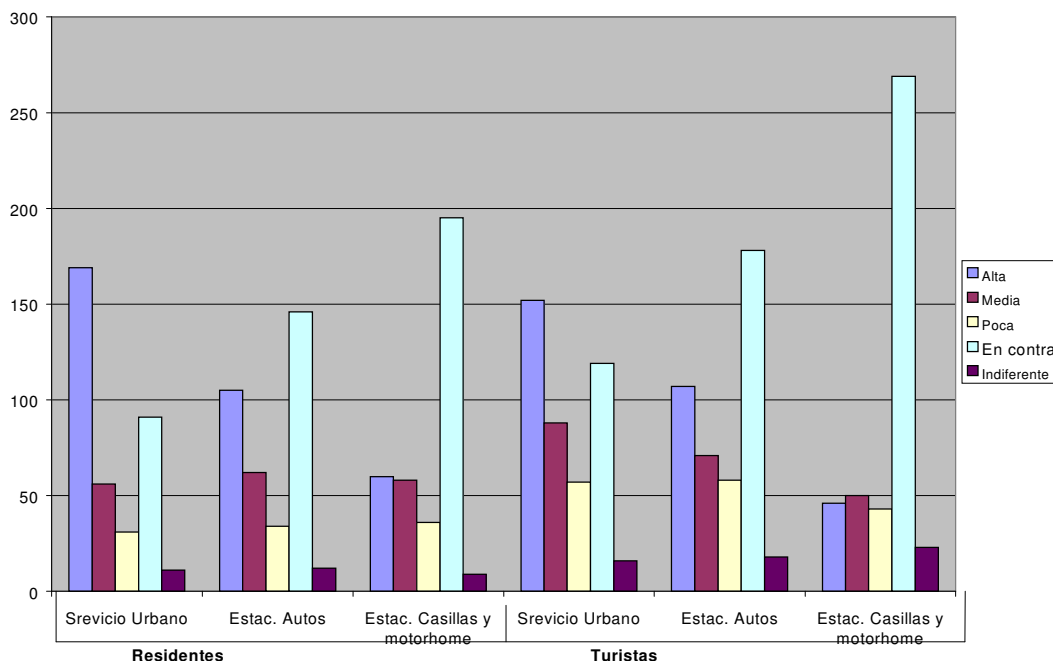
Es claro en el gráfico No.6 que los entrevistados (residentes y turistas) seleccionan como segunda necesidad la creación de áreas de silencio y meditación. El 49.4% (389 personas) de las respuestas califica esta opción como de alta prioridad, y 22.3% (119 encuestas) como media, lo que permite inferir que el 71.7% (508 encuestados) de ellos prefieren conservar la zona en su estado natural, pues en su respuesta están demostrando su interés por respirar la paz y tranquilidad del paisaje en silencio y con posibilidades de meditación.

Es importante destacar que estas preferencias no varían en absoluto si se separan los datos entre turistas y residentes, como se puede apreciar en el gráfico 6. Tampoco cambian las preferencias entre turistas extranjeros y turistas nacionales, ni entre los que llegan en marzo (verano) y los que lo hacen en setiembre (invierno); es decir, que en todos los casos las respuestas mayoritarias son para mantener la zona en su estado natural, con la mínima intervención posible, sólo creando senderos de interpretación y áreas de descanso y meditación. Estos datos se pueden corroborar en las tablas de la tabulación anexa (Tomo II).

3.4. Tipos de servicios de transporte preferidos por los visitantes

En cuanto al servicio de transporte, los visitantes de El Doradillo consideran de alta prioridad al servicio urbano regular de omnibus. Como se puede apreciar en el gráfico 7, tanto los turistas nacionales y extranjeros, como los residentes lo consideran así. Por lo demás, estacionamiento para autos y estacionamiento de casillas y motorhome, no tienen ninguna importancia para los turistas, y más bien se manifiestan en contra de incluir estos servicios dentro del área de estudio.

Gráfico No.7
Preferencia por el transporte, El Doradillo, Año 2000

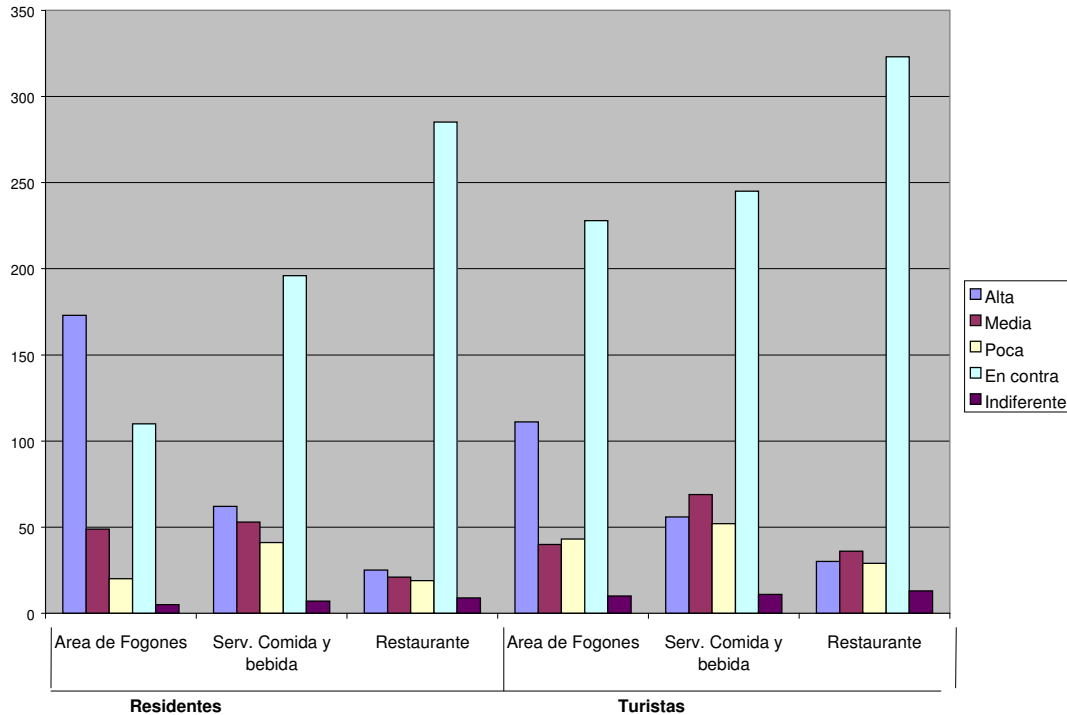


3.5. Tipos de servicios de comida preferidos por los visitantes

Los visitantes a Playa El Doradillo, consistentes con su convencimiento de que el estado natural es el mejor para esta zona, y al ser consultados sobre los servicios de comidas que ellos consideran necesarios en la misma, no dan gran importancia, ni preferencia por ellos. Sin embargo, si ven necesario la apertura de áreas específicas para fogones, dejando de lado la aparición de restaurantes, y servicios básicos de comida y bebida, los cuales tienen resultados en contra muy fuerte como se muestra en el gráfico No.8.

Si se observa el gráfico 8, encontramos que el área de fogones es el único servicio que realmente se encuentra con posiciones a favor, consideradas como de alta prioridad por 284 personas y 89 como media. Sin embargo si analizamos los datos por separado para residentes y turistas, es claro que esta preferencia es exclusiva de los residentes y como sabemos bien está ligada a la cultura argentina de preparar asados y disfrutar de este tipo de actividades en grupo. Aún así, la

Gráfico No.8
Preferencia de áreas de comida, El Doradillo
Año 2000



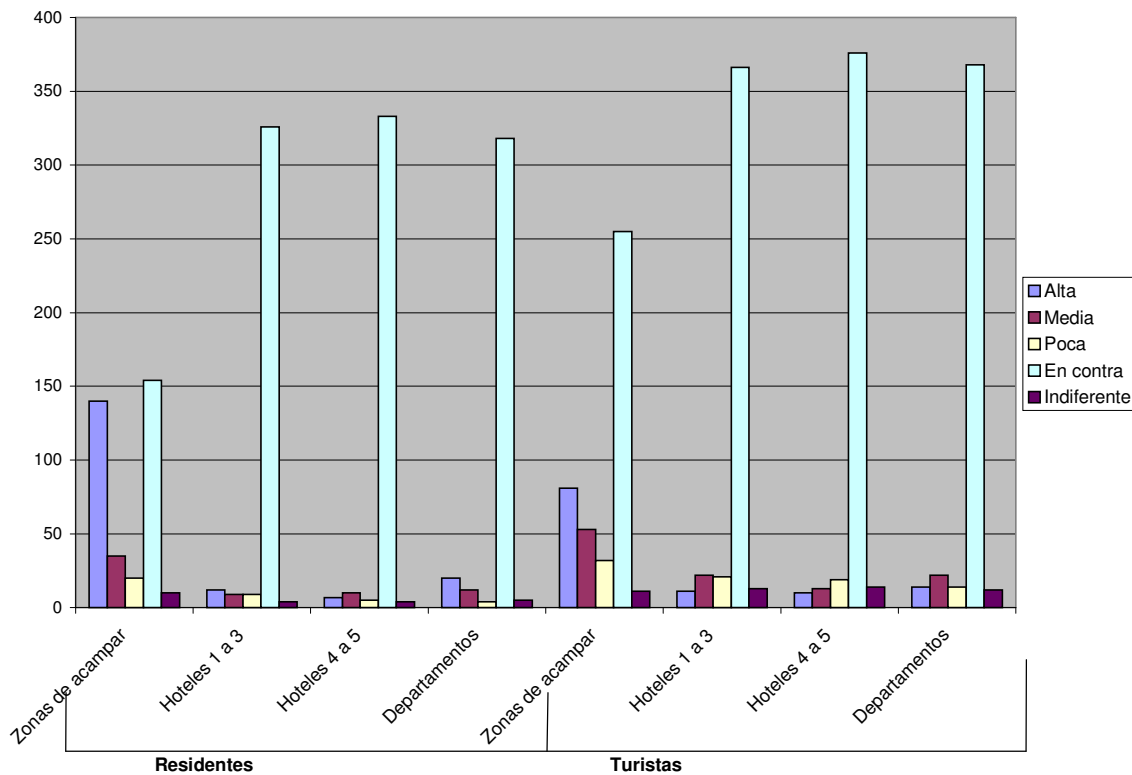
preferencia es relativamente menor que en todas las otras selecciones que han realizado en las secciones anteriores.

3.6. Tipos de Alojamiento Preferidos por los Visitantes

Un aspecto importante del estudio ha sido investigar el tipo de espacios físicos demandados por los visitantes para alojamiento en la zona y así identificar el tipo de desarrollo inmobiliario potencial que se podría construir en El Doradillo. En este sentido es sorprendente constatar que los entrevistados no quieren la construcción de hoteles, sea de la categoría que sea, tampoco desean la construcción de apartoteles, complejos de tiempo compartido, ni departamentos o casas de alquiler. Más bien se inclinan por estar más relacionados por la naturaleza y nos muestran una relativa preferencia por las zonas de acampar. Esto es posible observarlo en el siguiente gráfico donde mostramos las opciones de alojamiento seleccionadas por los entrevistados.

Al analizar la información contenida en el gráfico 9, es claro que si somos estrictos en su interpretación, los visitantes nos indican que se encuentran en contra de cualquier tipo de desarrollo en la zona que implique la construcción de hoteles o algún tipo de edificación que tenga que ver con el alojamiento. Este tipo de apreciación se mantiene incluso cuando se divide la información de las encuestas, en residentes y turistas. La única diferencia relevante necesaria de apuntar es que los residentes tienen una mayor preferencia por las zonas de acampar en comparación con los turistas nacionales y extranjeros y en comparación con todo el resto de posibles desarrollos.

Gráfico No.9
Preferencia en construcción de alojamiento, El Doradillo Año 2000



Interesante también en este gráfico No.9, el hecho de que los entrevistados no consideran de prioridad la construcción de hoteles en la zona, muy por el contrario la mayoría de ellos está en contra de tal acción. Cuando se les preguntó más específicamente que indicaran su preferencia por potenciales hoteles disponibles en el área de Doradillo, de 1 a 3 estrellas, 663 de ellos respondieron estar en contra y cuando se les preguntó por hoteles de 4 a 5 estrellas eran aún las posiciones en contra, totalizándose 709 respuestas en contra de estas construcciones en la zona, que significan un 89% de los entrevistados en contra.

De acuerdo con toda esta información, se puede apuntar que ni los visitantes, ni residentes de la zona están interesados en alterar el paisaje, más que en leves

transformaciones que no afectan grandemente al mismo, como lo son los servicios sanitarios, agua potable, senderos de interpretación y la ubicación de los basureros que contrario a desmejorar el paisaje buscan mantenerlo más agradable y limpio al visitante.

Incluso en el cuadro No.11 podemos observar como, aún si separamos los datos en los entrevistados en verano y los entrevistados en invierno la tendencia se mantiene, en contra de cualquier edificación. Se podría argumentar a priori que la posición en contra de la creación de un desarrollo inmobiliario podría ser exclusiva de los ambientalistas que llegan al avistaje de ballenas en invierno, pero como se ha afirmado los turistas de verano también se oponen a este desarrollo. Igualmente, se podría afirmar que los turistas nacionales, por tener familiares y amigos en la región, no están interesados en la construcción de hoteles y que la respuesta sería diferente al entrevistar a los turistas extranjeros que llegan sobre todo en invierno; pero como se ha explicado, en todos los casos las respuestas claramente se mantienen en contra de cualquier desarrollo inmobiliario.

Cuadro No.11
Preferencia en la construcción de alojamiento en El Doradillo
Año 2000

		Zonas de Acampar	Hoteles de 1 a 3 estrellas	Hoteles de 4 a 5 estrellas	Departamentos
Verano	Alta	154	9	5	18
	Media	41	13	8	21
	Poca	14	17	10	7
	En contra	125	304	318	293
	Indiferente	12	3	4	5
	Ns/Nr	-	-	1	2
	Total	346	346	346	346
Invierno	Alta	67	14	12	16
	Media	47	18	15	13
	Poca	38	13	14	11
	En contra	284	388	391	393
	Indiferente	9	14	14	12
	Ns/Nr	3	1	2	3
	Total	448	448	448	448
Total	794	794	794	794	

3.7. Preferencia del uso futuro de El Doradillo

Existen iniciativas dirigidas a lotear el área de El Doradillo ¿Cuál es posición sobre estas iniciativas?

¿Estaría dispuesto a volver de nuevo al área El Doradillo si se mantiene en su estado Natural?

¿Estaría dispuesto a volver de nuevo al área El Doradillo si se construyera un desarrollo turístico?.

Para conocer sobre las preferencias del uso futuro del Doradillo en la entrevista realizada a los visitantes a esa zona se les hicieron las preguntas enumeradas arriba. De nuevo, cuando se plantearon estas a los entrevistados, se repite el deseo de mantener El Doradillo como un "**Activo natural**", pues como lo muestra el Cuadro No.11, el 86.2% de los encuestados estuvieron en contra del desarrollo inmobiliario, más específicamente el 15.5% en contra y el 70.7% totalmente en contra de tal desarrollo. Esta información coincide totalmente con lo analizado en el apartado 3.6, referida a la construcción de hoteles y departamentos de alquiler, en que la respuesta fue prácticamente la misma.

Cuadro No.12
Posición de los visitantes a El Doradillo ante la posibilidad de un desarrollo inmobiliario en los alrededores cercanos a la playa.
Año 2000

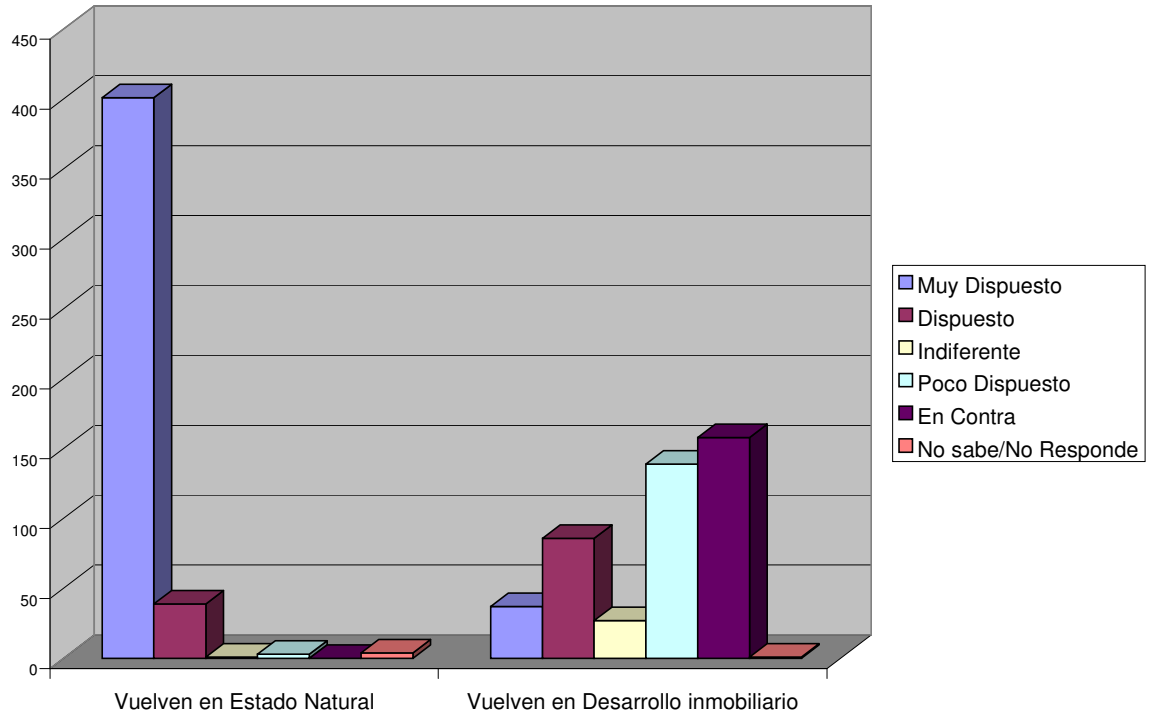
	Respuestas			
	Verano	Invierno	Total	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	10	14	24	3
De acuerdo	42	22	64	8.1
Le es Indiferente	11	8	19	2.4
En contra	42	81	123	15.5
Totalmente en contra	241	320	561	70.7
No sabe/No responde	0	3	3	0.4

Siguiendo con el cuestionamiento de la preferencia futura de los visitantes respecto al estado futuro del El Doradillo, también se les preguntó si estarían dispuestos a volver si se construyera un desarrollo turístico. En otras palabras, podría suceder que prefieran el estado natural de la playa, pero que si de todas maneras se construyen algunos hoteles, igualmente podrían volver. Las respuestas, ante esta otra pregunta, fueron también "en contra", y representaron el 35.3% y poco dispuesto a volver representó el 31%; para un total de 66.3% en contra y poco dispuesto a volver. Más aún, sólo 6% de los entrevistados se manifestaron indiferentes ante las alternativas.

Ahora bien, podría suceder que los entrevistados tengan preferencia por el estado natural de la playa, que además no quieran volver si se construyen hoteles, pero que además tampoco quieran volver a la zona si se mantiene en el estado de su preferencia, por lo tanto se les cuestionó sobre su disposición a volver si El Doradillo se mantiene en su estado natural. Este análisis es lo que comúnmente se llama "willingness to return (WTR)" o disponibilidad a volver. Ante tal pregunta, como se puede comprobar en el cuadro No.13, con información exclusiva de invierno, pues para ese período se introdujo la pregunta, y como se ilustra en el gráfico 10, el 89.5% manifestó estar "muy dispuesto a volver" y el 8.7 "dispuesto a volver", para un sorprendente y significativo total de 98.2% que prefiere el estado natural para volver a esta playa.

Cuadro No.13

Gráfico No 10
Disponibilidad de volver al Doradillo en estado natural o con desarrollo inmobiliario, Invierno 2000



Disponibilidad a volver a El Doradillo si se mantiene en su estado natural o con inmobiliario. Invierno 2000

	Dispuesto a Volver en Estado Natural	Porcentaje	Dispuesto a volver con desarrollo inmobiliario	Porcentaje
Muy dispuesto	401	89.5	37	8.2
Dispuesto	39	8.7	86	19.1
Indiferente	1	0.2	27	6.0
Poco Dispuesto	3	0.7	139	31.0
En contra	0	0.0	158	35.2
No sabe/no responde	4	0.9	1	0.2
Total	448	100	448	100

4. VALORACIÓN ECONÓMICA DE EL DORADILLO

4.1. Opciones Ante Potenciales Desarrollos.

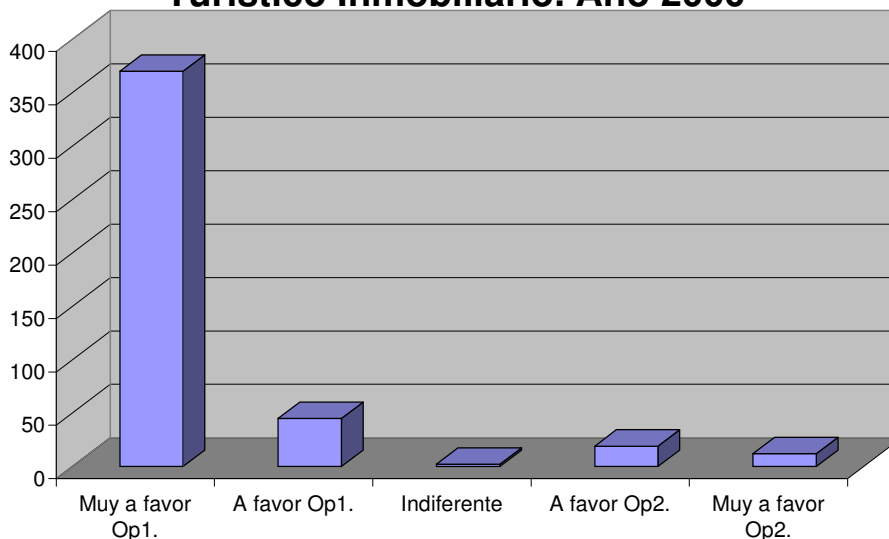
¿Cuál de las dos opciones apoyaría para el futuro desarrollo del área El Doradillo?

Considerando que la afluencia de visitantes extranjeros que viajan a la zona se acumula principalmente en los meses de setiembre y octubre y que dichos turistas probablemente son los que requerirían la construcción de algún tipo de desarrollo inmobiliario, se decidió incluir una nueva pregunta en la segunda encuesta, que nos permitiera comprobar y asegurar los gustos y preferencias de estos visitantes. Así se diseñó y se entrenó a los encuestadores para que mostrando dos fotografías, el entrevistado pudiese escoger la opción de su preferencia. La primera fotografía mostraba El Doradillo en su estado actual y la segunda con un desarrollo turístico mediano (o más bien relativamente pequeño en contraste con las grandes extensiones de terreno disponible en la zona) que incluía pocos hoteles, canchas de golf, un pequeño lago artificial y algunas áreas de sombra rústicas de paja o palma en la playa (fotografías incluidas en anexo H, Tomo II).

La respuesta ante las dos opciones posibles, fue de nuevo contundentemente a favor del estado natural de la playa (gráfico No.11 y cuadro No.14). Indiscutiblemente el gráfico muestra como el resultado obtenido esta totalmente a favor de la opción uno, es decir, mantener el área de El Doradillo en su estado natural. Esto sigue reafirmando lo que desde un inicio los datos nos indican, los visitantes sean nacionales, extranjeros e incluso los mismos residentes están completamente a favor de mantener el área El Doradillo en su paisaje y fauna natural. La respuesta parece indicarnos que los encuestados entienden que variaciones que se le hagan al lugar con el afán de volverlo atractivo al turismo, irían en detrimento de lo que se pretende y que por tanto cualquier modificación puede no sólo afectar a la fauna sino que en forma directa y a muy corto plazo al turismo mismo.

Cuadro No.14
El Doradillo: apoyo al estado natural (opción 1) o desarrollo turístico inmobiliario (opción 2)

Gráfico No.11
Apoyo al Estado Natural o al Desarrollo Turístico Inmobiliario. Año 2000



Op1. Apoyo al estado natural
 Op2. Desarrollo turístico inmobiliario

	Residentes	Turistas Nacionales	Turistas Extranjeros	Total	Porcentaje
Muy a favor Op1	91	132	147	370	82.60
A favor Op1	16	22	7	45	10.05
Indiferente	1	1	0	2	0.40
A favor Op2	3	9	7	19	4.25
Muy a favor Op2	4	4	4	12	2.70
Totales	115	168	165	448	100

El cuadro 14 muestra como el 82.6% (370) de los encuestados respondieron estar muy a favor del estado natural, 10% (45) a favor y solamente el 0.4% (2) se mostraron indiferentes. Solamente el 6.95% (31) del total manifestó estar a favor y muy a favor del desarrollo inmobiliario en la zona.

Es por tanto indiscutible que la preferencia generalizada respecto al área El Doradillo es mantenerla en su estado natural, más adelante en los apartados siguientes se podrá incluso observar como los visitantes estarían dispuestos a pagar por mantener el área como se encuentra actualmente. Es evidente la importancia que tiene este dato, pues si se construyen hoteles y otros atractivos, pero los turistas no vienen a la zona, se daría una consecuente pérdida de la inversión y se desvalorizaría el activo natural que todos están valorando en este momento.

4.2. Disponibilidad a pagar e ingresos por entrada a El Doradillo

4.2.1. Disponibilidad a pagar por entrar a la Playa El Doradillo

Sólo será factible mantener el área en su condición actual si se recolectan ingresos para su mantenimiento; en tal caso ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por entrar al área (por persona)?

Una de las preguntas que paso a jugar un papel clave de la encuesta, dado los resultados obtenidos con las anteriores es la referente a la disponibilidad de los entrevistados a pagar por mantener el área de El Doradillo en su estado natural. Como se puede observar en el Cuadro No.15, la encuesta nos da como resultado que el 60% (482 entrevistados) de los entrevistados estaría dispuesto a pagar por entrar a la zona y un 40% equivalente a 312 personas no pagaría. Este porcentaje corresponde a los datos totales, es decir toma en cuenta a todos los entrevistados; sin embargo, si hacemos la separación de los entrevistados entre visitantes extranjeros, visitantes nacionales y residentes, la conformación de los datos es muy diferente, tal y como se muestra en el cuadro No.15.

Cuadro No.15
Disponibilidad a pagar por entrar a El Doradillo

	Residentes	Porcentaje	Turistas Nacionales	Porcentaje	Turistas Extranjeros	Porcentaje	Total
Nada	200	55.5	93	34.6	19	11.51	312
0 a 1	9	2.5	4	1.5	32	19.4	45
1 a 2	71	19.7	38	14	41	25	150
2 a 5	65	18.1	78	30	42	25.4	185
5 a 10	0	0	52	19.2	22	13.3	74
Más de \$10	15	4.1	4	1.5	9	5.4	28
Total	360	100	269	100	165	100	794

Al analizar el cuadro se evidencia que los residentes y turistas nacionales son los que tienen menor intención de pagar, es decir, que la mayor disposición de pago se encuentra entre los turistas extranjeros. La explicación para no pagar, que encontramos al revisar en la entrevista, es que tanto los turistas nacionales como

los residentes concuerdan en pensar que ya ellos están pagando impuestos nacionales, provinciales y municipales, y parte de estos debería de utilizarse para el mantenimiento de las playas. Este argumento por supuesto es más fuerte cuando de los residentes se trata.

La existencia de un 40% de entrevistados que no quieren pagar por ingresar al área, podría hacer que algunos, los más inquisidores, tiendan a dudar de la fiabilidad de las respuestas que habían dado antes los entrevistados, pues manifestaban el deseo de mantener el área en su forma natural; sin embargo, al analizar las razones del no pago, es comprensible que las respuestas hallan sido las externadas. Además, habría que agregar un elemento más a considerar en este resultado, y es que el restante 60%, o sea la mayoría, si tiene la disponibilidad a pagar por mantener el área en su estado actual.

Cuando hacemos un análisis de la disponibilidad de pago de los entrevistados, considerando por aparte los turistas nacionales, turistas extranjeros y residentes tenemos diferencias en la disponibilidad del pago. Un 2.5% de los residentes pagaría un dólar o menos, 19.7% pagaría entre 1 y 2 dólares, 18% entre 2 y 5 dólares y 4% pagaría más de 10 dólares por persona por entrada. En el caso de los turistas nacionales, pero no residentes, 15.5% pagaría entre 1 y 2 dólares, 30% estaría dispuesto a pagar entre 2 y 5 dólares, 19.2% pagaría entre 5 y 10 dólares y 1.5% pagaría más de \$10. Por último, 89.5% de los extranjeros están dispuestos a pagar así: 19.4% un dólar o menos, 25% pagaría entre 1 y 2 dólares, 25.4% entre 2 y 5 dólares, 13.3% pagaría entre 5 y 10 dólares y 5.4% pagaría más de 10 dólares por persona por cada vez que entre al Doradillo. Estas diferencias entre la voluntad de pago de uno y otros visitantes, lo mismo que el argumento de los residentes sobre su pago de impuestos en el Estado de Chubut a diferencia del resto de los turistas, nos lleva a considerar la necesidad de que probablemente si se pretende cobrar por entrar a esta zona, debería hacerse mediante el establecimiento de tarifas diferenciadas al menos para turistas extranjeros y nacionales por un lado y para residentes locales por otro.

4.2.2. Ingreso potencial máximo por entradas pagadas por los turistas

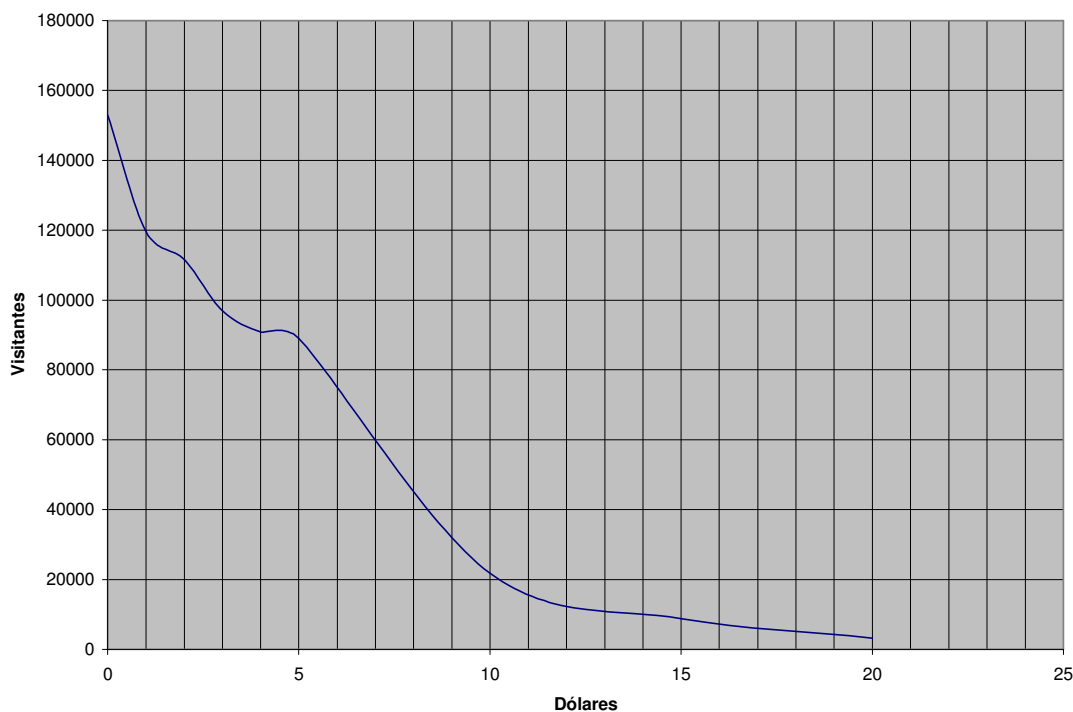
Ahora, después de conocer la disponibilidad de pago que existe por mantener la playa en su estado natural, es importante hacer proyecciones de cuál sería el ingreso potencial que por entradas pagarían los turistas en esta playa. Pero, lamentablemente no tenemos los datos actualizados de la cantidad de turistas, residentes, nacionales y extranjeros que visitan El Doradillo, aunque si contamos con la cifra reportada de visitantes para 1998, en la Península de Valdés, que fue de 153.000 visitantes, y que es la que se utilizó en este estudio para calcular la muestra de trabajo para las encuestas.

En este sentido, el ingreso se podría estimar, si partimos del supuesto que la visita al Doradillo sea de estos 153.000 visitantes y si suponemos también que la población se comporta, en cuanto a disponibilidad de pago, de la misma manera que lo hace la muestra, que hemos trabajado con un nivel de confianza del 99%.

En otras palabras, si en la muestra, como se observa en el cuadro 16, existen 101 residentes que representan un 28.1% de la muestra que no está dispuestos a pagar nada por entrar a la playa el Doradillo, entonces extrapolando en la población total tendríamos que un porcentaje igual falta de paga, lo que significaría que 19.462 residentes no pagaría. Así sucesivamente con cada uno de los rangos de pago para toda la población, como se puede observar en el cuadro 16.

Cuadro No.16									
Extrapolación de los datos obtenidos en la muestra a la población potencial de turistas.									
	Muestra				Población				Total
	Residentes	%	Turistas	%	Residentes	%	Turistas	%	
Nada	101	28.1	72	16.6	19462	28.1	13875	16.6	173
1 a 5	214	59.4	155	35.7	41237	59.4	29868	35.7	369
5 a 10	33	9.2	106	24.4	6359	9.2	20426	24.4	139
10 a 15	9	2.5	58	13.4	1734	2.5	11176	13.4	67
15 a 20	1	0.3	28	6.5	193	0.3	5395	6.5	29
Más de 20	2	0.6	15	3.5	385	0.6	2890	3.5	17
Total	360	100	434	100	69370	100	83630	100	794

Gráfico No. 12
Comportamiento de los visitantes según la tarifa de entrada

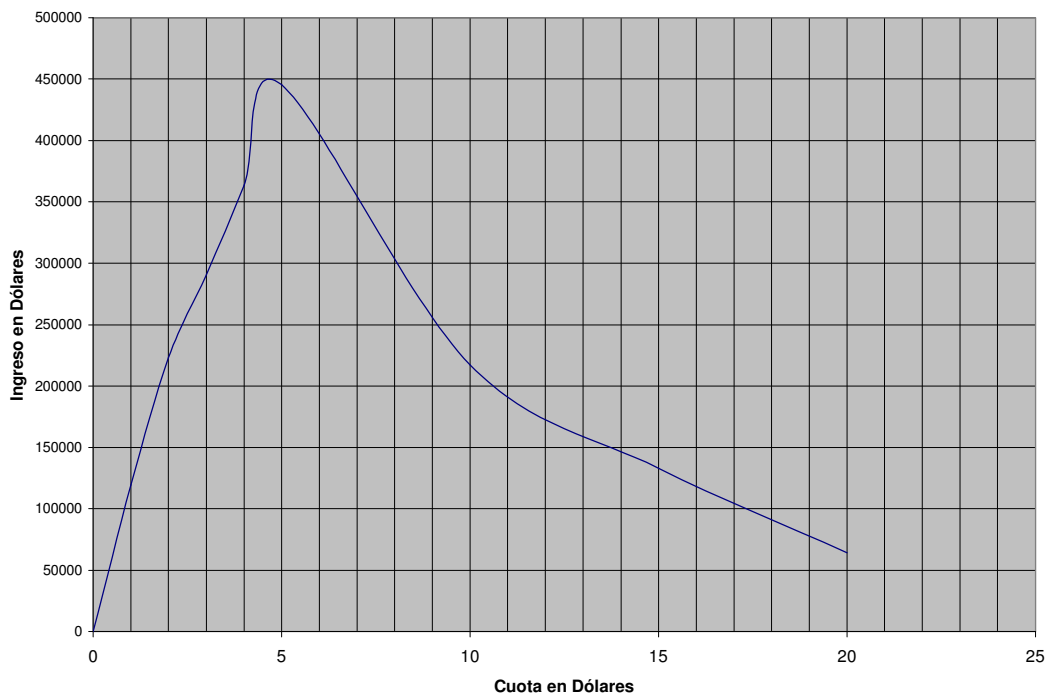


Por otra parte, en cuanto al monto de disponibilidad de pago, considerando que según los resultados obtenidos en las encuestas, la mejor opción para la permanencia de visitación y para disponibilidad de pago de los visitantes, es introducir algunas mejoras básicas, en este análisis se parte del monto que pagarían los visitantes al Doradillo, si se hacen dichas mejoras, y se muestran en el cuadro 16.

De esta manera podemos obtener que el mayor número de visitantes, a saber 153.000 llegarían a Doradillo si no hay que pagar nada, pero si aumentamos el cobro, digamos a US\$5, solamente llegarían aproximadamente 119.600 visitantes. Como claramente se observa en el gráfico No.12, conforme aumenta la cuota de ingreso el número de visitantes a su vez disminuye.

Teniendo en cuenta el comportamiento de esta curva (gráfico 12) se analiza cuál sería el punto máximo de ingreso que se podría obtener y con cuál monto de tarifa se podría obtener dicho monto máximo, es así como se obtiene el gráfico No.13. Este gráfico nos muestra que el monto máximo de ingreso se obtiene con una cuota de alrededor de los 4.75 dólares por visitación, para un total de ingresos de aproximadamente US\$450.000. Si se cobra más, o menos, de esta tarifa, no estaremos maximizando el ingreso, pues tarifas mayores de los 5 dólares producirían una baja en la cantidad de visitantes que hace que bajen los ingresos, y aunque cobremos menor cantidad en la tarifa de entrada, el número total de visitantes se mantendría en el mejor de los casos en el máximo señalado.

Gráfico No. 13
Ingreso obtenido según la tarifa cobrada para entrar a Doradillo.



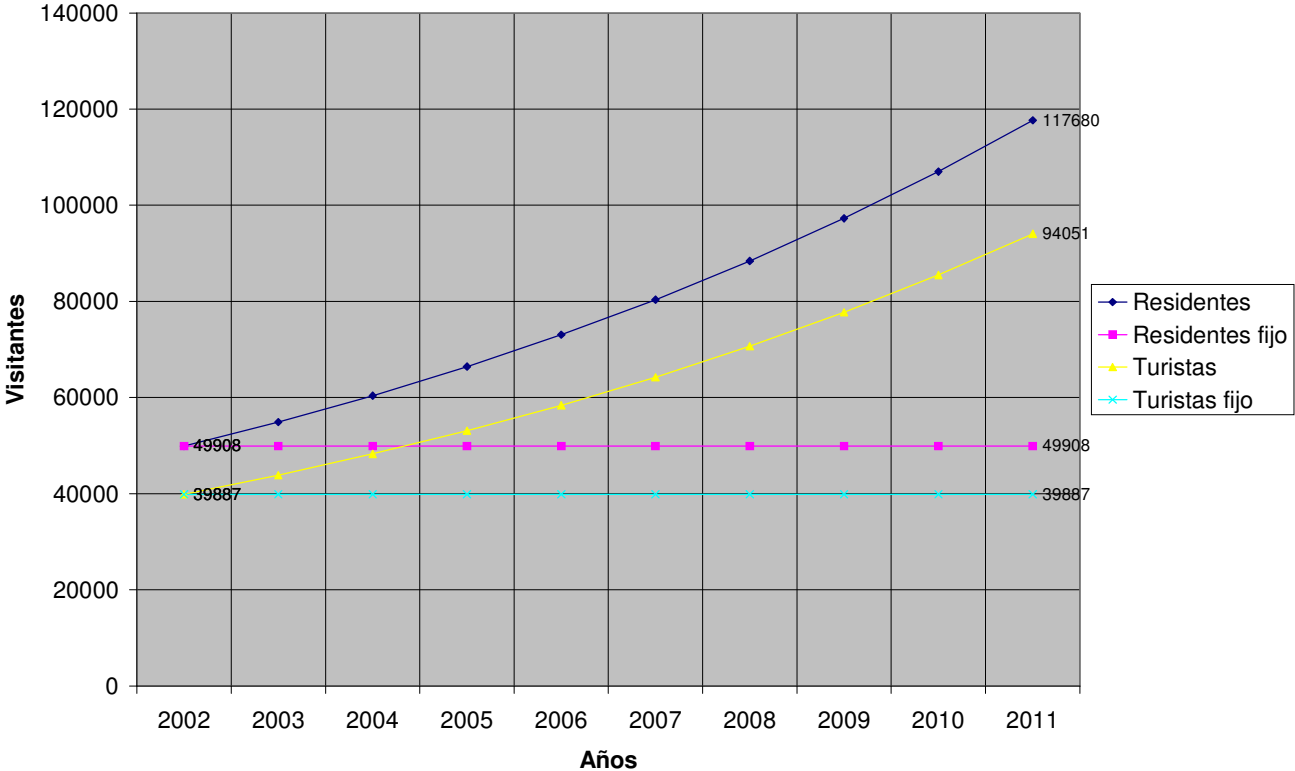
4.2.3. Comportamiento de visitantes e ingresos con tarifas diferenciadas

Continuando con el análisis de estática comparativa, podemos crear algunos escenarios potenciales, tanto de comportamiento de los visitantes, como con la introducción de tarifas diferenciadas para residentes y el resto de los turistas, para calcular los potenciales ingresos por concepto de tarifas de entrada a la playa. De esta manera crearemos dos escenarios. El primer escenario corresponde a dejar el área en estado natural, con mejoras básicas que nos permitan justificar un cobro de una tarifa y el segundo proyectando un desarrollo inmobiliario en la zona.

En el escenario uno se considera el cobro de US\$2 para visitantes residentes, y US\$7 para turistas nacionales y extranjeros. Proyectaremos además dos posibles sub-escenarios, uno pesimista sin aumento de la visitación y otro más optimista con un aumento del 10% anual durante los primeros diez años. En ambos casos se parte de que no todos los residentes están dispuestos a pagar, por lo tanto se proyecta la visitación y los ingresos solamente tomando en cuenta el pago de los que si están dispuestos a hacerlo.

Como se muestra en el gráfico 14, el escenario pesimista, sin crecimiento de la visitación nos mantiene una constante de 39.987 residentes anuales y un total de 49.908 turistas nacionales y extranjeros, después de descontar el porcentaje de

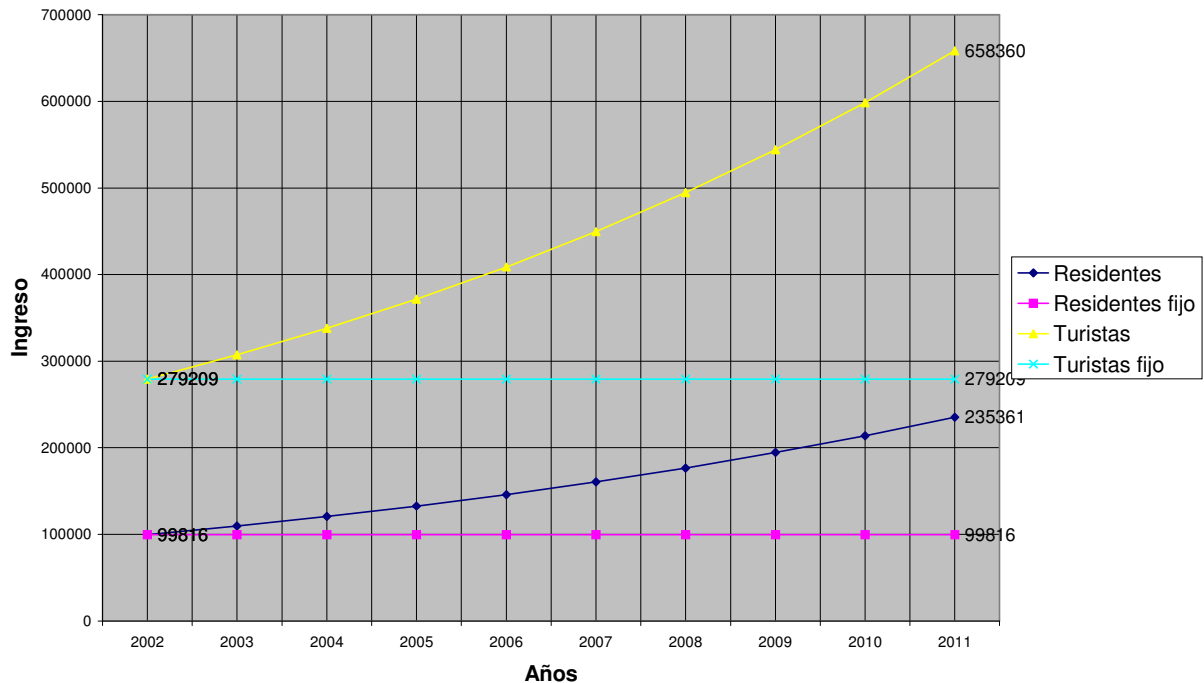
Gráfico No.14
Visitantes a Doradillo en estado natural, con crecimiento de visitación (10% optimista) y sin crecimiento (pesimista)



los que no pagarían hasta US\$2. Para el sub-escenario optimista la cifra de residentes aumenta hasta 94.051 al año 2011 y los turistas aumentan hasta 117.680 en el mismo año.

Si ahora proyectamos los ingresos que potencialmente generaría el pago de las tarifas diferenciadas cobradas a estos visitantes al Doradillo, tendríamos el gráfico 15 representando dicho comportamiento. Concretamente el ingreso de residentes generaría en forma permanente la suma de 99.816 dólares anuales en caso de que no aumente la visitación. Pero si ésta aumenta en un 10% anual, el ingreso se incrementaría hasta US\$235.361 en el año 2011, si partimos del año 2002. Para el resto de los turistas que pagan la suma de \$7 por entrada cada uno, si no existiera aumento en la visitación la suma fija anual de ingresos se mantendría en US\$279.209, pero si aumenta en la misma proporción (10% anual), este ingreso llegaría hasta US\$658.360 en el año 2011. Estos datos se pueden observar en el gráfico 16 siguiente.

Gráfico 16
Ingresos por entrada de visitantes (residentes y turistas) al Doradillo.
Escenarios pesimista (fijo) y optimista (10% aumentos anual)

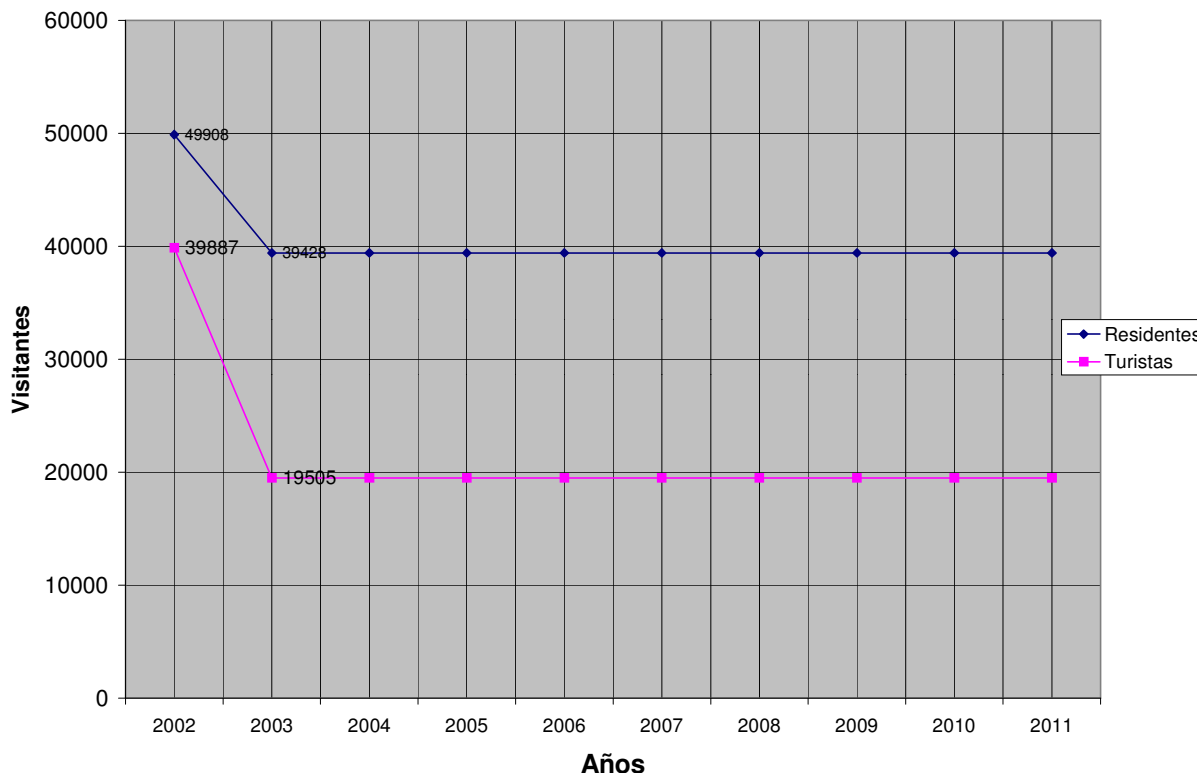


Un segundo escenario es considerando el desarrollo inmobiliario en la zona. Ante esta situación, como ya se ha apuntado a lo largo de todo el documento, existe un claro rechazo de los visitantes manifestado tanto en la disposición a pagar (WTP), como en la disposición a regresar (WTR). Los supuestos que utilizaremos para la proyección de visitantes e ingresos de este escenario serán dos. Primero, para no crear un escenario demasiado pesimista solamente tomaremos en cuenta la caída de la visitación una sola vez, aunque es probable que exista más bien un decrecimiento constante anual. Segundo, asumiremos que la población se comporta igual a la muestra, en cuanto a la disponibilidad a volver si se construyera un desarrollo turístico. Esto es, de acuerdo con las encuestas, y los resultados que se muestran en el cuadro 17, los residentes disminuirían su visitación en un 21% y los turistas (nacionales y extranjeros) bajarían sus visitas en un 51.1%.

	Residentes	%	Turistas	%	Total	%
Muy Dispuesto	11	3.1	26	6.0	37	04.7
Dispuesto	25	6.9	61	14.1	86	10.8
Indiferente	4	1.1	23	5.3	27	3.4
Poco Dispuesto	33	9.2	106	24.4	139	17.5
En Contra	42	11.7	116	26.7	158	19.9
Ns/Nr	0	0	1	0.2	1	0.2
Total	115	100	333	100	448	100

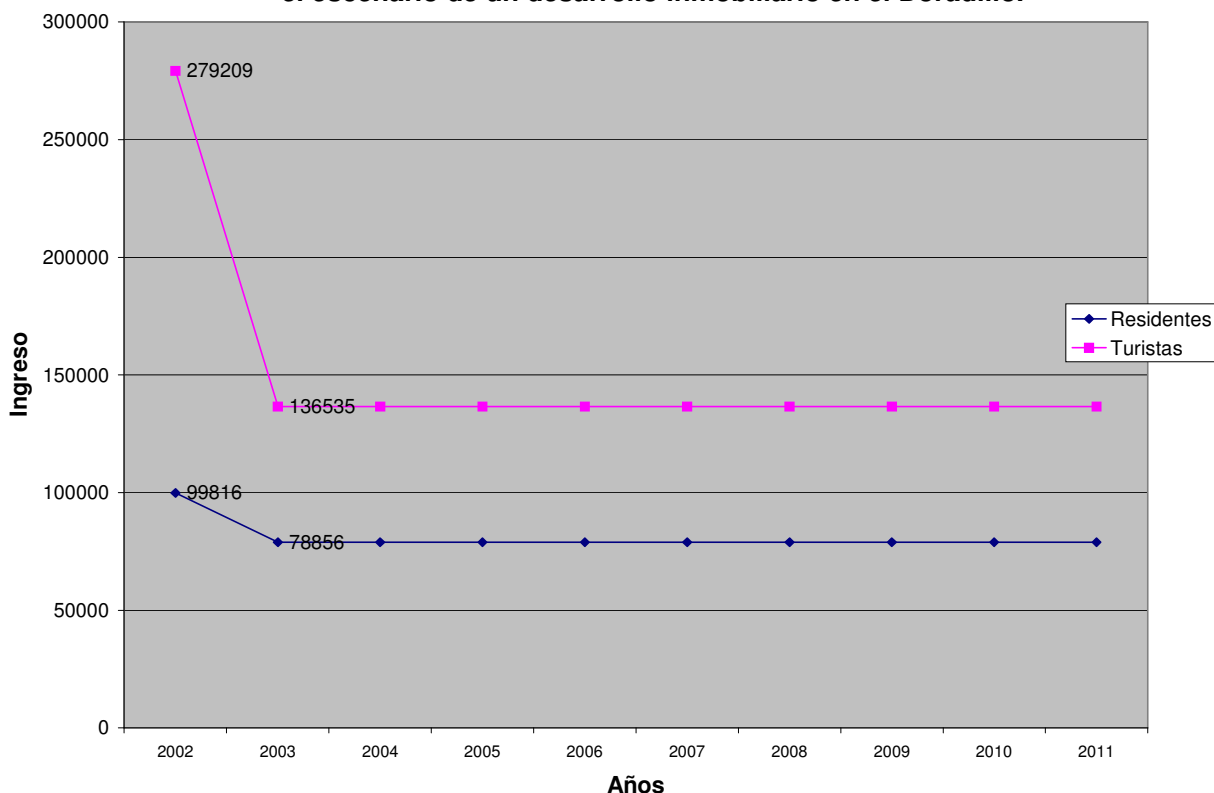
Tomando en cuenta estos datos, podemos observar que partiendo en el primer año (2002) con una visitación de 49.908 residentes y 39.887 turistas, y aplicando una sola vez la reducción de visitas de 21% y 51% respectivamente, llegamos a obtener una visitación de 39.428 personas cada año residentes y 19.505 turistas cada año, hasta el año 2011. Ver gráfico 17 para la proyección de visitantes ante un desarrollo inmobiliario.

Gráfico 17
Potencial visitación al Doradillo ante un desarrollo inmobiliario.



Entonces tomando en cuenta el comportamiento de la visitación que se muestra en el gráfico 17, y el cobro de tarifas diferenciadas a los turistas y los residentes locales de la misma forma que en el escenario uno, tenemos que los ingresos que podemos proyectar se muestran en el gráfico 18. En éste podemos observar que el ingreso por residentes cae de US\$ 99.8 mil el primer año a US\$78.8 mil a partir del segundo año y hasta el 2011. Igual sucede con los ingresos provenientes del cobro a los turistas, que caen de un monto de US\$279 mil el primer año, hasta US\$136 mil cada uno de los años subsiguientes hasta el año 2011.

Gráfico No.18
Ingresos potenciales de residentes y turistas ante
el escenario de un desarrollo inmobiliario en el Doradillo.



Como conclusión, y en forma comparativa de estos dos escenarios, podemos presentar dos cuadros que nos resuman los ingresos por los diez años proyectados de cobro de tarifas de entrada. El cuadro 18 nos muestra los ingresos del escenario uno, manteniendo la playa en su estado natural, y el cuadro 19 muestra los ingresos por tarifas de visitantes ante un escenario dos, con desarrollo inmobiliario. En ambos casos se calcula el Valor Actual Neto (VAN), deflatando el total acumulado a una tasa de 8%, considerando que se trata de Argentina donde se recibirán los ingresos.

Así podemos observar que el peor y más conservador de los sub-escenarios del escenario primero percibiría ingresos totales de US\$669.773 por residentes y US\$1.873.515 por turistas (nacionales y extranjeros), para un total de ingresos en dólares actuales de US\$2.543.288. El sub-escenario optimista de este caso nos produciría ingresos neto actuales de US\$1.005.170 por residentes y US\$2.811.698 por turistas, para un total de US\$3.816.868.

Cuadro 18				
Ingresos proyectados por tarifas de residentes y turistas ante un escenario de mantener el estado natural de Doradillo.				
Sub-escenario fijo (pesimista) y 10% de aumento (optimista) de visitación.				
Año	Residentes	Residentes Fijo	Turistas	Turistas Fijo
2002	99,816	99,816	279,209	279,209
2003	109,798	99,816	307,130	279,209
2004	120,777	99,816	337,843	279,209
2005	132,855	99,816	371,627	279,209
2006	146,141	99,816	408,790	279,209
2007	160,755	99,816	449,669	279,209
2008	176,830	99,816	494,636	279,209
2009	194,513	99,816	544,099	279,209
2010	213,964	99,816	598,509	279,209
2011	235,361	99,816	658,360	279,209
Total	1,590,810	998160	4,449,872.00	279,2090
Valor Actual Neto	1,005,170.16	669,773.48	2,811,698.97	1,873,515.12

El cuadro 19, por otro lado muestra los ingresos provenientes de los visitantes ante un escenario medianamente optimista en el que se realiza un desarrollo inmobiliario. La sumatoria de los ingresos para los diez años también se lleva al VAN con un descuento del 8%, o sea que percibimos un monto total de US\$548.537 como ingreso de los residentes, a los que les cobraríamos 2 dólares y un monto de US\$1.048.266 de los turistas, a los que se les cobraría \$7 a cada uno; para un total de US\$1.596.803.

Cuadro 19		
Ingresos proyectados por tarifas de residentes y turistas ante un Escenario con desarrollo inmobiliario en El Doradillo.		
Año	Residentes	Turistas
2002	99816	279209
2003	78856	136535
2004	78856	136535
2005	78856	136535
2006	78856	136535
2007	78856	136535
2008	78856	136535
2009	78856	136535
2010	78856	136535
2011	78856	136535
Total	809,520	1,508,024
Valor Actual Neto	548,537.59	1,048,266.52

En conclusión, el peor de los sub-escenarios del escenario primero, manteniendo el Doradillo en su estado natural, nos genera mayor cantidad de ingresos, concretamente de US\$2.543.288, que la situación relativamente optimista del escenario dos con desarrollo inmobiliario, que tan sólo nos generaría

US\$1.596.803. En otras palabras, la valorización que realizan los turistas residentes, nacionales y extranjeros del paisaje de El Doradillo se encuentra entre este rango (2.5 u 1.6 millones de dólares) de valor actual neto en el peor de los escenarios. Y si consideramos un escenario más optimista, el valor paisajístico estaría establecido entre US\$3.816.868 y US\$1.596.803, que serían las sumas máximas y mínimas que generarían de ingresos esta zona.

4.3. Disposición a convertirse en miembro de apoyo pagando.

¿Estaría dispuesto a convertirse en miembro de apoyo al área El Doradillo, para mantenerlo en su condición actual, pagando una cuota?

Por otro lado, algunos visitantes no están dispuestos a pagar por entrar a la playa, pero si están dispuestos a convertirse en miembros de apoyo del área, para mantenerla en su condición natural, pagando una cuota anual. Concretamente ante esta pregunta las respuestas fueron de 58.9% no pagarían 41.1% si pagaría. Los diferentes montos de pago se pueden observar en el cuadro No.20, pero podemos apuntar que un significativo 36.1% de los encuestados pagarían entre 1 y 60 dólares anuales.

Cuadro No.20
Disponibilidad a pagar una anualidad para mantener
la condición natural en el Doradillo
Año 2000

	Residentes	Porcentaje	Turistas *	Porcentaje	Turistas **	Porcentaje	Total	Porcentaje
0	57	50.0	101	60.0	106	64.0	264	58.9
1 a 20	32	28.0	37	22.0	22	13.3	91	20.3
20 a 40	11	9.0	16	9.5	18	11	45	10
40 a 60	7	6.1	4	2.4	15	9.1	26	5.8
60 a 80	1	0.8	3	2.0	0	0	4	0.9
80 a 100	0	0	0	0	1	0.6	1	0.2
Más de 100	7	6.1	7	4.1	3	2.0	17	3.8
Total	115	100	168	100	165	100	448	100

* Turistas Nacionales

**Turistas extranjeros

Además, es importante hacer notar que las cuotas anuales se podría pagar por medio de membresías, un pase anual, paquetes familiares y otras opciones semejantes, que probablemente aumentarían la disponibilidad de pago.

4.4. Disposición a pagar más por mejoras a los servicios.

¿Cuál sería el monto máximo que usted estaría dispuesto a pagar por persona por día para ingresar al área, si a Doradillo, en su forma natural, se incorporan las mejoras que usted recomendó?

Como parte de la evaluación del posible pago a que estén dispuestos los visitantes de El Doradillo se preguntó sobre su disposición a pagar si se incorporan las mejoras sugeridas por ellos mismos. En esta ocasión la negativa al pago fue menor que antes pues sólo alcanzó 21.8% y los diferentes montos de disponibilidad de pago se pueden revisar en el cuadro No.21, donde destaca un 46.5% que pagaría entre 1 y 5 dólares por cada visita por persona.

Cuadro No.21
Disponibilidad a pagar de los visitantes a El Doradillo,
si se incorporan las mejoras recomendadas
Año 2000

		Residentes	Turistas Nacionales	Turistas Extranjero	Total	Porcentaje
Verano	Nada	60	15		75	9.4
	1 a 5	154	61		215	27.0
	5 a 10	23	15		38	4.8
	10 a 15	6	6		12	1.5
	15 a 20	1	1		2	0.2
	Más de 20	1	3		4	0.5
	Total	245	101		346	43.5
Invierno	Nada	41	38	19	98	12.3
	1 a 5	60	62	32	154	19.4
	5 a 10	10	50	41	101	12.7
	10 a 15	3	10	42	55	6.9
	15 a 20	0	5	22	27	3.3
	Más de 20	1	3	9	13	1.6
	Total	115	168	165	448	56.4
Total	360	269	165	794	100	

Si tomamos estas cifras y las comparamos con la disponibilidad de pago original, la cantidad de personas dispuestas a pagar por entrar al Doradillo aumenta sustancialmente, pasando a ser un 78%. Recordemos que al sin mejoras el 40% de los encuestados no quería pagar, en cambio si se realizan las mejoras básicas solamente no pagaría el 22%. El cambio se da tanto en el invierno como en el verano por igual.

4.5. Razones para no pagar

¿Cuál sería la razón para no pagar?

Dadas las respuestas analizadas en los puntos anteriores se preguntó cuál es la razón para no pagar, tanto la entrada como la cuota anual, o aún haciendo las modificaciones recomendadas. La razón que manifestaron el 3.8% de los encuestados que no quieren pagar es que el gobierno no utiliza bien el dinero y por tal motivo sienten que el dar más dinero, en vez de ayudar a la protección de la zona simplemente será utilizado en otros tipos de gastos que no corresponden a

la conservación del área El Doradillo (ver cuadro No.22). Esta situación nos lleva a la siguiente pregunta clave, en la sección 4.6.

Cuadro No.22
Razones para no pagar un precio de entrada o anualidad
Año 2000

	Frecuencia	Porcentaje
Los servicios que tendrían esta área no los vale	3	0.4
Para usted no vale la pena	19	2.4
Pagaría eso si los servicios mejoran	4	0.5
No puedo pagar aunque quiera	8	1.0
El gobierno/intitu. No utiliza bien el dinero	30	3.8
Piensa que no se les dara buen destino	25	3.1
Otros	19	2.4
No sabe/No responde	686	86.4

4.6. Preferencia en la administración de los fondos

Si fuera establecido un precio de entrada, ¿cuál sería su preferencia para la administración de los fondos del área?

Dado lo analizado en el punto anterior se pregunto en la entrevista, quien consideraban ellos era el indicado para la administración de los fondos ante el caso hipotético de que fueran recaudados, ya fueran estos por cuota de entrada o por anualidad. La respuesta a esta pregunta apoya mayoritariamente la idea de que una organización no gubernamental (ONG) sea la que administre los fondos. Un total acumulado de 47.9% del total encuestado estuvo a favor de esta opción, siguiendo en segundo lugar la municipalidad con un 20% y una alternativa mixta en tercer lugar con un 12.1% del total, ver cuadro No.23.

Cabe destacar que tal tendencia de respuesta no varía si se divide la información, es decir, aún cuando se analice la información sólo para residentes, sólo turistas, o incluso turistas nacionales y extranjeros, sigue siendo la ONG la institución preferida para la administración de dichos fondos.

Cuadro No.23
Preferencia de administración de los fondos de entrada a El Doradillo
Año 2000

	Respuestas	Porcentaje
Que lo administre una ONG	380	47.9
Que lo Administre la Municipalidad	159	20
Que lo administre la Provincia	36	4.5
Mixto	96	12.1
Prefiero no pagar	55	6.9
Otros	21	2.6
No sabe/No responde	47	5.9

5. Hallazgos encontrados

De la información recolectada y analizada de la encuesta se pueden plantear, entre otros, los siguientes hallazgos:

- El Doradillo se considera un activo natural altamente valioso. Valorado de esta manera por todo tipo de turista que les visita.
- La lealtad de los visitantes, se califica como sumamente alta, pues un alto porcentaje (74.7%) de las respuestas fue que los encuestados han ido al El Doradillo, una o más veces en el último año.
- Todas las categorías de visitantes, prefieren la playa en forma prístina (82.6%), con infraestructura básica mínima.
- Tanto los amantes de la naturaleza que visitan El Doradillo para el avistaje de ballenas (en invierno), como los que viajan a disfrutar del sol y la playa (en verano) coinciden en preferir el estado natural del lugar.
- Las condiciones de este activo natural contribuyen a la calidad de vida y a la oferta turística que existe en Puerto Madryn.
- La disponibilidad a pagar (WTP) (más de 60% de los entrevistados) tanto como la disponibilidad a volver (WTR), que en ambos casos fueron significativos, nos muestran que las personas realmente valoran el paisaje y su entorno, pues aún pagando está dispuestos a volver.
- Los usuarios del Doradillo prefieren un área prístina, pero con servicios básicos, tales como basureros, agua potable, baños y senderos de interpretación.
- Las respuestas a las preguntas de esta encuesta, también nos muestran que existe una fuerte oposición al desarrollo de todo tipo de infraestructura inmobiliaria en El Doradillo y sus alrededores.
- En el caso hipotético que se construyera un desarrollo inmobiliario, incluso de alta calidad, de acuerdo con la información recolectada, se produciría un efecto negativo sobre la disponibilidad de volver y de pagar por tener acceso a la playa.
- Todas las respuestas a las preguntas de la encuesta permiten ver que se justifica por parte de los encuestados la creación de un Area Protegida para la zona, y además una zona de amortiguamiento con desarrollo restringido.

- Los encuestados, tanto turistas nacionales, residentes como extranjeros, muestran una preferencia clara a favor de que la administración de los fondos y control para El Doradillo, se realicen por parte de una ONG local y/o en segunda instancia la municipalidad.