

# Mecanismos de Geração de Receita

(extraído do *Desenvolvimento do Ecoturismo: Um Manual para Planejadores e Gestores de Conservação*, Volume II; The Nature Conservancy: Drumm e Moore, 2003)

## Introdução

A conservação de recursos naturais cria uma multiplicidade de benefícios econômicos para a sociedade, tais como, água potável, ar puro, cadeias genéticas, dissipadores de carbono, proteção costeira (recife de corais e mangues), recreação, etc. Entretanto, como não foi atribuído um valor de mercado a esses benefícios, os consumidores os utilizaram gratuitamente. Como os índices de demanda eram baixos no passado, esse padrão talvez fosse sustentável. Hoje, entretanto, a estrondosa demanda por recursos naturais e sua distribuição frequentemente desigual mostra que eles — e os serviços de ecossistema que propiciam — estão cada vez mais ameaçados.

Apesar da popularidade óbvia e crescente entre os turistas, as oportunidades recreativas nas áreas protegidas raramente são taxadas adequadamente. Parques, em todo o mundo, com frequência cobram taxas pequenas ou não cobram pelas recreações que oferecem ao público. Conseqüentemente, a demanda por áreas protegidas excede a capacidade de um gestor de administrar sua área. Às vezes, os efeitos do excesso de visitantes são

dolorosamente visíveis em alguns sítios enquanto, em outros, são mais insidiosos, porque normalmente não existem dados sobre a saúde do ecossistema, e é difícil ou impossível avaliar quanto uma área foi degradada com o tempo, por uso excessivo dos turistas.

Em países em desenvolvimento, o governo, pressionado por programas de ajuste estrutural e pelo pagamento dos juros da dívida, limita cada vez mais os recursos financeiros para a conservação da área protegida. Nesse contexto, é imprescindível que os sistemas de área protegida não subsidiem as oportunidades recreativas para turistas ecológicos estrangeiros, e para o acesso das operadoras de excursão.

## Mecanismos de Geração de Receita

Há um número relativamente simples de mecanismos orientados pelo mercado para gerar receitas para a conservação do turismo (ver tabela 5.1).

Em geral, a receita proveniente dessas atividades pode ser descrita pelas categorias de cobrança, a seguir:

Tabela 5.1 Tipos de Taxas e Encargos em Áreas Protegidas

<u>Tipo de Taxa</u>	<u>Descrição</u>
Taxa de entrada	Permite o acesso a pontos além do portão de entrada
Taxa de admissão	Cobrado pela utilização de uma instalação ou atividade específica, por exemplo: um museu ou uma aula de fotografia.
Taxa de usuário	Taxas pagas por visitantes para utilizar as instalações dentro da área protegida, por exemplo: estacionamento, camping, centro de visitantes, uso de barco, abrigos, etc.
Licenças e autorizações	Permite que firmas de turismo privado operem dentro de uma área protegida, por exemplo: operadoras de turismo, guias, empresas de transporte e outros usuários.
“Royalty” e receita de vendas	Dinheiro proveniente da venda de suvenires.
Taxas de concessão	Encargos ou participações na receita, pagos por concessionárias que fornecem serviços para os visitantes da área protegida, por exemplo: lojas de souvenir.
Impostos	Por exemplo: sobre quartos do hotel, uso do aeroporto e de veículos.
Arrendamento e taxas de aluguel	Cobrança de aluguel ou arrendamento de propriedades do parque ou de equipamentos.
Doações voluntárias	Incluem dinheiro, presentes e trabalho “em espécie” normalmente recebidos de grupos de “amigos do parque”.

fonte: Brown, 2001

**Tabela 5.2 Taxa de Entrada em Áreas Protegidas Administradas pela Belize Audubon Society (Sociedade Audubon de Belize)**

Área Protegida	Hectares	Taxa de entrada (US\$)	
		Cidadãos de Belize	Estrangeiros
Parque Nacional de Guanacaste	20	0.50	2.55
Parque Nacional Blue Hole	232	1.00	4.00
Reserva Biológica Crooked Tree	6,475	1.00	4.00
Reserva Biológica Cockscomb Basin	41,278	1.25	5.00
Monumento Nacional Half Moon	3,925	1.25	5.00
Reserva Natural Tapir Mountain	2,728	no access	no access
Reserva Natural Shipstern	8,903	1.00	5.00

fonte: Brown, 2001

### **Taxas de Entrada**

Esta é uma taxa cobrada dos visitantes para entrar na área protegida ou em outro sítio de ecoturismo. Pode ser cobrada na entrada do sítio ou, previamente, em outro centro administrativo. Pode ser cobrada diretamente do visitante ou, as operadoras de turismo podem comprar os bilhetes antecipadamente, de forma que os visitantes das excursões tenham a taxa incluída no custo total do pacote. Taxas diferenciais são comuns. Normalmente, em países em desenvolvimento, os cidadãos pagam menos do que os visitantes estrangeiros. Esse tipo de cobrança deve ser incentivado por várias razões:

- ❖ os residentes de um país de destinação (por exemplo: país onde está localizado o sítio) já pagam impostos para a conservação da área protegida;
- ❖ a educação ambiental e os objetivos de recreação de áreas protegidas, geralmente procuram incentivar a visitação da população local; e

- ❖ estrangeiros vindos de países desenvolvidos geralmente estão dispostos a pagar mais para visitar as áreas protegidas.

Outro diferencial pode ser feito aos estudantes, que normalmente pagam uma taxa ainda menor. A tabela 5.2 mostra um exemplo de como áreas protegidas pela administração privada, em Belize (fronteira com o México e a Guatemala) diferenciam cidadãos locais e estrangeiros.

A tabela 5.3 mostra as taxas de entrada diferenciadas, em vigor, no Parque Nacional de Galápagos, no Equador. Neste caso, as taxas são diferenciadas em muitas categorias, a fim de oferecer preços mais baixos aos países vizinhos.

A tabela 5.4 mostra as taxas de entrada cobradas pelo Kenya Wildlife Service. São diferenciadas pelo tipo de visitante e também por níveis de visitação. Categorias e taxas de entrada no Quênia são estabelecidas com base

**Tabela 5.3 Taxas de Entrada do Parque Nacional de Galápagos, no Equador**

<u>Categoria</u>	<u>US\$</u>
Turista estrangeiro (não-residente)	100
Turista estrangeiro com menos de 12 anos	50
Turista estrangeiro de um país membro da Comunidade Andina ou do Mercosur	50
Turista estrangeiro de um país membro da Comunidade Andina ou do Mercosur com menos de 12 anos	25
Cidadão equatoriano ou residente	6
Cidadão equatoriano ou residente com menos de 12 anos	3
Turista estrangeiro não-residente que freqüente uma instituição acadêmica nacional	25
Crianças equatorianas ou estrangeiras com menos de 2 anos	Não paga

fonte: Governo do Equador, 1998

**Tabela 5.4 Taxas de Entrada de Visitantes nos Parques Nacionais do Quênia**

	Não Residentes (US\$ por dia)	Residentes do Quênia (Kshs por dia) **	Cidadãos Quenianos (Kshs por dia)**
<b>Categoria A: Aberdares, Amboseli &amp; Lake Nakuru</b>			
Adultos	27	500	100
Crianças (de 3 a 18 anos)	10	50	50
Estudante e grupos organizados*	10	50	50
<b>Categoria B: Tsavo East &amp; Tsavo West</b>			
Adultos	23	200	100
Crianças (de 3 a 18 anos)	8	50	50
Estudante e grupos organizados*	10	50	50
<b>Categoria C: Nairobi, Shimba Hills &amp; Meru</b>			
Adultos	20	150	100
Crianças (de 3 a 18 anos)	5	50	50
Estudante e grupos organizados*	10	50	50
<b>Categoria D: Todos os outros parques</b>			
Adultos	15	100	100
Crianças (de 3 a 18 anos)	5	50	50
Estudante e grupos organizados*	5	50	50

\* inclui estudantes acima de 18 anos e adultos de instituições educacionais, civis e de conservação de conservação.

\*\*70 shillings quenianos = 1 dólar americano

fonte: Kenya Wildlife Service, 2001

nos níveis de visitação. Os parques com níveis de visitação similares são agrupados, e os sítios mais visitados cobram as taxas de entrada mais altas.

Tradicionalmente, esse é o mecanismo de taxas que mais contribui para as receitas geradas por um sítio de ecoturismo, em parte, porque é o mais fácil de cobrar.

Geralmente, o objetivo de se cobrar uma taxa de entrada é aumentar os recursos disponíveis para a manutenção e o desenvolvimento de atividades da área. Entretanto, o valor da taxa de entrada pode ser também um mecanismo para facilitar ou limitar o acesso de visitantes, dependendo da situação específica do sítio. Se a administração de um sítio deseja limitar a visitação devido ao seu impacto negativo, uma forma de alcançar esse objetivo é aumentar a taxa de entrada. Entretanto, apenas elevar ou diminuir essa taxa nem sempre tem um impacto direto sobre o número de visitantes. Pode também trazer conseqüências involuntárias, especialmente se o valor da taxa não for definido com base na demanda. Além disso, há a necessidade de comunicar aos operadores, autores de guias, etc. as alterações substanciais nas taxas, a fim de evitar surpresas aos visitantes estrangeiros, no portão de entrada. É necessário um conhecimento completo da demanda de atrações em

um sítio, antes que o efeito da alteração do preço da taxa de entrada possa ser racionalmente previsto.

### **Determinar os Níveis de Taxa de Entrada**

Em condições ideais, um sítio de ecoturismo deverá ter como objetivo a geração de renda suficiente para cobrir suas despesas operacionais, além de um excedente para investir na conservação e nas prioridades para o desenvolvimento da comunidade. A realização desse objetivo depende da importância do sítio como destinação turística, e das habilidades de gerenciamento e marketing dos gestores administrativos e de turismo.

Há três considerações importantes para determinar os níveis de taxa de entrada:

- ❖ Disposição do visitante para pagar pelo acesso a uma área administrada. Esse fato é determinado por um levantamento feito entre os visitantes do sítio. Se uma taxa de entrada está atualmente sendo cobrada, não é porque o visitante está disposto a pagá-la; ele pode ser pesquisado se esse é o valor adequado e qual seria o valor máximo que ele estaria disposto a pagar. A pesquisa pode fornecer uma variação de opções de taxa de entrada.

- ❖ Comparação entre as taxas cobradas em outros sítios similares e em circunstâncias similares. Não esquecer de considerar as diferenças de atrações naturais / culturais, de infra-estrutura, desenvolvimento, etc.
- ❖ Cobrir os custos associados ao fornecimento e à manutenção das oportunidades de recreação. Um nível mínimo de receita a ser gerada com as taxas de entrada, e outras taxas de utilização, deverá ser suficiente para financiar devidamente as despesas contraídas pela administração da área, com o objetivo de fornecer oportunidades ecoturísticas. Com frequência, as áreas protegidas contribuem para criar seus próprios problemas ao cobrar um valor baixo de taxas de utilização.

### **Taxas de Admissão**

Esta é uma taxa cobrada para a utilização de uma instalação ou de uma atividade específica, por exemplo, um museu ou uma aula de fotografia.

### **Taxa de Usuário**

Esta é uma taxa cobrada dos visitantes para a utilização de um serviço ou uma oportunidade específica oferecida pelo sítio, e que signifique uma despesa maior do que aquela que a taxa de entrada cobre. (Alguns sítios optam por não cobrar uma taxa de entrada, porém, cobram por qualquer atividade que o visitante queira participar). Um exemplo seria cobrar taxa de estacionamento, de utilização do centro de visitantes ou de acampamento em camping organizado ou em áreas primitivas.

### **Licenças ou Autorizações**

Estas são taxas cobradas das operadoras de turismo, a fim de permitir que gerenciem as visitas nas áreas protegidas, por exemplo, o fretamento de barcos nas ilhas Galápagos. Normalmente, essas taxas precisam ser renovadas anualmente, e podem ser utilizadas por gestores da área protegida como um meio de controlar e limitar o acesso a uma área. Além disso, elas podem permitir que o visitante participe de uma atividade específica que necessite uma supervisão/administração especial, e que não seja normalmente praticada ou porque a demanda por essa atividade deva ser racionada, tal como, acampamento em áreas isoladas ou alpinismo. É comum que algumas atividades sejam racionadas a fim de reduzir o impacto humano e/ou de propiciar a um determinado visitante, por exemplo, um alto nível de privacidade. Esse é um bom mecanismo para monitorar o número de visitantes que realmente participam de certas atividades. A pescaria é outra atividade que normalmente requer uma licença. Os guias e as operadoras de turismo também podem

necessitar uma autorização especial para atuar dentro do sítio, o que também, com frequência, requer a cobrança de uma taxa.

### **Vendas**

Em muitos casos, a administração do sítio ou terceiros podem vender suvenires, alimentos e outros produtos aos visitantes do sítio. O lucro dessas vendas é outra fonte de renda. Nesse caso, particularmente, o lucro deve ser calculado cuidadosamente após a dedução de todos os custos, tais como, compra ou fabricação do produto, custo trabalhista, etc. Terceiros também podem obter lucro antes que a administração do sítio receba a porcentagem.

### **Concessões**

Este é um mecanismo por meio do qual terceiros oferecem um serviço aos visitantes dentro de um sítio de ecoturismo. Os exemplos mais comuns são: prover acomodação e alimentação aos visitantes. O oferecimento do uso de cavalos, excursões com guia e transporte de barcos também pode ser feito por meio do mecanismo de concessão.

Em alguns sítios de ecoturismo, a administração pode tomar a decisão de ela própria oferecer todos esses serviços sem envolver concessões. Por outro lado, a maior parte dos gestores dos sítios ecoturísticos acha que não possui nem o conhecimento, nem o capital de investimento necessário para fornecer esses serviços de uma maneira profissional. Cada gestão de sítio terá que tomar sua própria decisão. De qualquer forma, é necessária uma contabilidade estruturada e que passe por auditorias constantes, para se utilizar dessa opção de forma bem-sucedida.

Normalmente, a seleção das concessionárias é executada por meio de um processo de licitação, no qual a administração do sítio de ecoturismo desenvolve os termos do contrato e as partes interessadas oferecem seus serviços, incluindo o valor que querem pagar pela oportunidade de oferecer seus serviços. Quando as áreas protegidas são geridas pelo governo, esse processo pode ser demorado e complicado. Essa é uma maneira excelente de envolver a população local; ou como proprietária das concessões, ou como parceiras das concessionárias com um operador de turismo mais experiente, ou como funcionária da concessionária.

Uma concessão pode não ser uma alternativa viável para alguns sítios, especialmente se não há uma grande demanda pelo serviço. Por outro lado, pode haver demanda, mas não empresários com capital ou interesse

suficiente para assumir o risco de uma situação em que os resultados são incertos. De qualquer modo, uma concessão não deve ser implementada a menos que um estudo de marketing, dos planos de negócios e um planejamento de sítio completo sejam preparados (ver Parte II).

Concessões de renda podem ser cobradas de diferentes formas:

- 1) de acordo com o número de pessoas que uma concessão atende durante um determinado ano;
- 2) como uma porcentagem da renda bruta ou líquida da concessionária;
- 3) como uma taxa anual fixa; ou
- 4) uma combinação das alternativas descritas acima.

Em diversas situações, é muito difícil calcular os lucros, a renda e o número de pessoas atendidas por uma concessionária. Uma taxa anual é com certeza, um meio de cobrar uma concessionária, mas não tem muita flexibilidade. Lembre que um sítio deve gerar lucros. A concessão pode, anualmente, aumentar seus negócios, enquanto que a taxa anual se mantém a mesma. É comum que as concessionárias obtenham lucros imensos, enquanto que a administração recebe muito pouco. É importante ser criativo ao manter as taxas de concessão apropriada para todos, mas elas devem ser calculadas de modo simples. Na Costa Rica, a administração do Parque Nacional Poas Volcano, cobra os operadores de um coffee shop de acordo com o número de visitantes que pagam entrada. A Cruz Vermelha local cobra uma taxa de estacionamento e, em troca, seus membros são responsáveis pela limpeza dos banheiros públicos e pela manutenção do papel higiênico.

Deve-se deixar claro, nos termos do contrato, que a concessionária terá que aderir às práticas adequadas de gestão e de desenvolvimento da infra-estrutura do ecoturismo. Exemplos dessas práticas são: padrão de limpeza, número máximo de visitantes (para acomodação e serviços de alimentação), limite de preço, lixo, entulho e manejo de dejetos humanos, que devem ser especificados no contrato de concessão. No entanto, o gestor de um sítio de ecoturismo, com monitoramento periódico e de acordo com essas práticas, é na realidade, em última instância, o responsável pela defesa de todos os padrões e condições do contrato.

### **Condições para Cobrança de Receitas**

Embora existam muitas oportunidades para a geração de renda no sítio de ecoturismo, para obter lucros é necessário criar condições adequadas para fazê-lo de modo profissional.

**Custo / benefício.** Somente porque existe uma oportunidade de se cobrar algo dos visitantes, não se pressupõe que seja justificável do ponto de vista econômico. Quanto custará para se cobrar uma determinada taxa? Existem funcionários disponíveis para fazê-lo? Será necessário mudar a rotina dos funcionários, deixando em segundo plano, tarefas rotineiras, tais como o patrulhamento, para se fazer a cobrança de taxas? Existe infra-estrutura (por exemplo, posto de entrada) necessária para cobrar as taxas? Existe um número suficiente de visitantes para que seja vantajoso?

**Qualidade.** Os visitantes perceberão rapidamente se estão sendo cobrados por um produto de qualidade inferior. Antes de estabelecer uma taxa de entrada ou qualquer outra taxa, assegure-se que está oferecendo um produto equivalente ao valor da taxa. Por exemplo, uma taxa de entrada alta deve indicar, que o sítio oferece atrativos de alto valor e uma infra-estrutura bem desenvolvida e com boa manutenção, assim como um quadro de funcionários bem treinados e em número suficiente para o sítio. Esse requisito aplica-se também às concessionárias. A maior parte dos visitantes do Parque Nacional de Galápagos, no Equador, concorda em pagar US\$100 de taxa de entrada, por causa do raro valor dos recursos naturais e da boa qualidade, em geral, do serviço que recebem.

É importante reconhecer que a geração de renda não deve se tornar o único objetivo. Deve-se ter sempre em mente que a meta primordial é a conservação do sítio. Se a introdução de uma outra atividade para aumentar a captação de recursos em seu sítio pode interferir, a longo prazo, com a conservação efetiva do sítio, então é provável que não se deva implementar tal atividade.

**Segurança.** Devido à localização de muitos sítios de ecoturismo em regiões isoladas, a segurança dos funcionários responsáveis pela cobrança de taxas pode ser uma questão a ser pensada, assim como a segurança do dinheiro após a coleta, caso não existam bancos ou outros locais seguros para se guardar o dinheiro, até que possa ser depositado de forma segura em uma conta bancária.

**Contabilidade.** Quanto mais complexo for um sistema de taxas, mais importante será ter um sistema de contabilidade apropriado (e um contador habilitado) para, de forma adequada, administrar todas as complexidades financeiras. Existem dois motivos importantes para que seja assim:

- ❖ Deve-se saber com exatidão quanto se está ganhando com cada atividade, para saber se essa atividade é lucrativa. Também é preciso ter conhecimento de quanto está sendo produzindo, a fim de desenvolver o próximo orçamento (supondo que o que se está produzindo pode ser gasto no sítio).
- ❖ Existe a necessidade de transparência e clareza na gestão das receitas. Uma gestão ruim de recursos é, de modo geral, muito comum e pode ser a ruína de um bom programa de ecoturismo.

### Distribuição de Receitas

Um sítio ecoturístico, via de regra, gera mais renda se os funcionários souberem que a renda obtida será, em grande parte, usada para as necessidades de gestão. Infelizmente, não é o que acontece, em especial nas áreas protegidas que são de propriedade do governo. A maior parte da renda, em geral, retorna para um fundo geral, e é utilizada para uma ampla variedade de situações, com um retorno muito pequeno para o sítio que produziu a receita.

Nos Estados Unidos, tanto o Serviço Nacional de Parques quanto o Serviço Nacional de Florestas passaram, recentemente, a permitir que as

administrações dos parques e das florestas nacionais retenham a maior parte das taxas de entrada que geram. (Brown, 2001). O Parque Nacional de Galápagos e a Reserva Marinha no Equador, que produziram cerca de US\$5 milhões em 1999, guardaram 50% das taxas que geraram, enquanto que outras entidades de Galápagos, incluindo os municípios, também receberam uma porcentagem definida (Benitez, 2001). Ver a Figura 5 para mais detalhes a respeito da distribuição de taxas.

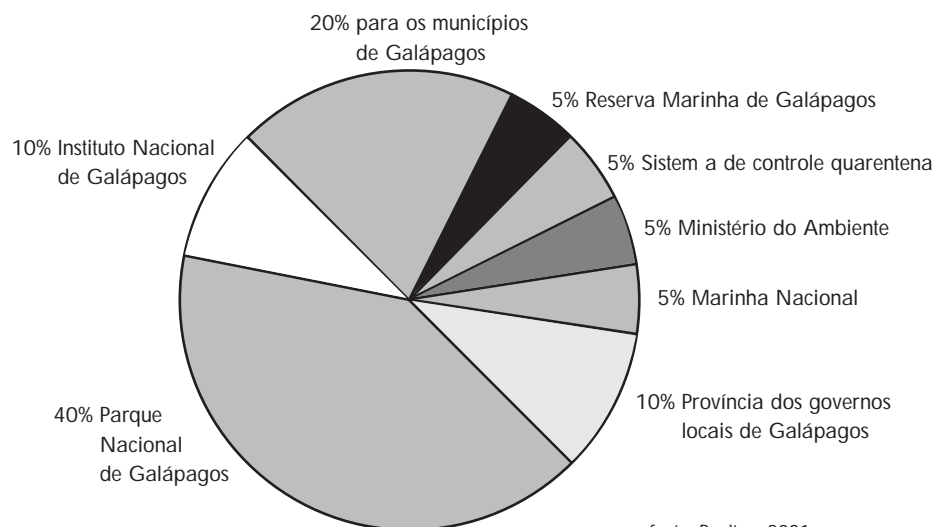
Pode ser necessário fazer lobby com as pessoas responsáveis pelos assuntos financeiros e orçamentários para que se permita que os sítios retenham uma boa parte das receitas que geram. Enquanto isso, ser eficiente, eficaz e profissional com o que se é permitido fazer é uma medida para demonstrar que a administração do sítio deve ter mais liberdade para gerenciar seu dinheiro.

### Gestão das Receitas

Caso seja permitido que o sítio de ecoturismo fique com toda a renda ou parte da renda que gera, o que deve ser feito com o dinheiro depois de arrecadado? Um primeiro passo importante é que seja totalmente contabilizado e depositado em uma conta bancária. Se possível, o dinheiro deve ser transferido para um fundo ("trust") que esteja alinhado com as questões do ecoturismo. As vantagens de usar um fundo ("trust") são:

- ❖ O dinheiro renderá juros enquanto estiver no fundo de trust.

Figura 5.1 Distribuição das Taxas de Entrada no Parque Nacional de Galápagos



fonte: Benitez, 2001

- ❖ Terá mais flexibilidade para ser utilizado do que se fizesse parte de uma estrutura administrativa de uma instituição maior.
- ❖ Um grupo selecionado de pessoas pode gerenciar a conta do fundo de trust e deverá autorizar tanto as estratégias de investimento quanto às retiradas que a administração do sítio fizer. Em geral, as retiradas devem ser justificadas por um plano de trabalho apresentado pela administração do sítio.

### Prioridades de Financiamento

A renda, em geral, deve ser utilizada para assegurar que o sítio cumpra seus objetivos de conservação. Este é um conceito fundamental, mas que pode tornar-se vazio, devido à urgência de se criar um programa de ecoturismo bem-sucedido. Caso não seja assim ou não se proceda dessa forma, então o programa de ecoturismo não terá sucesso duradouro. Entretanto, existem diversos meios de empregar o dinheiro para se atingir os objetivos de conservação, e cada sítio deve desenvolver suas próprias prioridades.

Geralmente, existem três diferentes grupos de interessados que podem se beneficiar da renda gerada por um sítio de ecoturismo: ecossistemas, visitantes e a população local. Não importa de que forma o dinheiro é utilizado, ou em qual grupo ou combinação de grupos, o foco principal deve ser a conservação. Os benefícios principais do ecoturismo podem ser agrupados em cinco áreas (Brandon and Margoluis, 1996):

1. Uma fonte de financiamento para a conservação da biodiversidade, especialmente em áreas legalmente protegidas.
2. Uma justificativa econômica para as áreas protegidas.
3. Alternativas econômicas para que as populações locais reduzam a exploração excessiva das áreas protegidas ou nos entornos das áreas circunvizinhas e em outras áreas naturais.
4. Grupos de defesa que promovam a conservação da biodiversidade.
5. Um impulso para os esforços de conservação da biodiversidade no setor privado.

De forma ainda mais específica, assegurar um fluxo suficiente de recursos pode ser uma prioridade, isto é, empregar o dinheiro de forma a gerar mais dinheiro. Pode implicar na construção de trilhas, sinais, locais com vista panorâmica, etc., tornando o sítio mais atraente para o visitante. O treinamento de funcionários também pode ser importante. Poderia também se fazer

mais propaganda para o sítio, por meio da preparação de panfletos, da criação de um web site ou da participação em eventos nos quais os atrativos do sítio possam ser divulgados.

Talvez a proteção dos recursos naturais de um sítio tenha alta prioridade. Nesse caso, pode-se querer contratar mais empregados, comprar mais equipamento ou estabelecer fronteiras de sítio bem definidas. Uma outra prioridade é assegurar que os impactos criados pelos visitantes sejam mínimos. Estabelecer um programa de monitoramento permanente com procedimentos estabelecidos e empregados treinados é algo que todos sítios de ecoturismo devem ter.

Se já existe um Programa de Ecoturismo estabelecido, talvez a renda gerada deva ser utilizada para tornar os programas auto-suficientes ou pelo menos cobrir o orçamento operacional. Pode ser também uma prioridade para o sítio oferecer às comunidades locais, um financiamento inicial para que comecem uma empresa de ecoturismo.

No entanto as prioridades de um sítio devem estar indicadas no PGE e devem ser um fator primordial para determinar como a renda gerada pelo ecoturismo será utilizada.

### Referências

- Benitez, S. 2001. *Visitor Use Fees and Concession Systems in Protected Areas: Galapagos National Park Case Study*. Relatório não publicado, preparado para a The Nature Conservancy, Arlington, Virginia.
- Brandon, K. and R. Margoluis. 1996. *Structuring Ecotourism Success: Framework for Analysis*. Plenary paper presented at "The Ecotourism Equation: Measuring the Impacts". International Society of Tropical Foresters, Yale University, April 12-14, 1996, New Haven, Connecticut.
- Brown, C. 2001. *Visitor Use Fees in Protected Areas: Synthesis of the North American, Belize and Costa Rica Experiences*. Ecotourism Program Technical Report Series, The Nature Conservancy, Arlington, Virginia.
- Government of Ecuador. 1998. *Ley de régimen especial para la conservación y desarrollo sustentable de Galápagos*. Corporación de estudios y publicaciones. Quito, Ecuador.
- Kenya Wildlife Service. 2001. Park entry fees. [www.kws.org/fees.htm](http://www.kws.org/fees.htm)

### Fontes

- Araya, P. 1993. *Las concesiones turísticas en las áreas protegidas: Una oportunidad o un problema; El caso de Chile*. Flora, Fauna y Areas Silvestres, (7) 17.

- Bauer, L. 2000. *Criterios y procedimiento para otorgar la operación de servicios ecoturísticos en áreas protegidas*. Fundación Defensores de la Naturaleza, Guatemala City, Guatemala.
- Belize Audubon Society. 2000. *National Parks Managed by the Belize Audubon Society*. Belize Audubon Society. [www.belizeaudubon.org/html/parks.htm](http://www.belizeaudubon.org/html/parks.htm)
- Boo, E. 1991. "Planning for Ecotourism". *PARKS*, (2)3: 4-8.
- Corporación Nacional Forestal. 1997. *Reglamento de concesiones ecoturísticas en áreas silvestres protegidas del estado*. Ministerio de Agricultura, Santiago, Chile.
- Harris, C.C. e B.L. Driver. 1987. "Recreation user fees, I. Pros and cons". *Journal of Forestry*, 85(5): 25-29.
- Ibrahim, H. e K.A. Cordes. 1993. *Outdoor Recreation*. Dubuque, Iowa: WCB Brown and Benchmark.
- Laarman, J.G. e H.M. Gregersen. 1996. "Pricing Policy in Nature-based Tourism." *Tourism Management*, 17(4): 247-254.
- Lindberg, K. e D. Hawkins (eds.). 1993. *Ecotourism: A guide for planners and managers, Volume 1*. Bennington, Vermont: The Ecotourism Society.
- Mackintosh, B. 1983. *Visitor Fees in the National Park System: A Legislative and Administrative History*. National Park Service. [www.nps.gov/history/online\\_books/mackintosh3/fees0.htm](http://www.nps.gov/history/online_books/mackintosh3/fees0.htm).
- Mackinnon, J. 1986. *Managing Protected Areas in the Tropics*. Gland, Suíça: IUCN (União Internacional para a Conservação da Natureza).
- PARKS Magazine*. 1991. Vol.2, No.3, November 1991. Edition dedicated to ecotourism.
- Solano, P. 2001. *Concesiones para ecoturismo: Econegocios para el nuevo milenio - Alcances legales y propuestas*. Lima, Peru: Sociedad Peruana de Derecho Ambiental [www.spda.org.pe](http://www.spda.org.pe)

---

Esta publicação foi possível graças ao apoio do Escritório de Desenvolvimento Regional Sustentável, Divisão de América Latina e Caribe, da Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID), conforme as condições das Doações Nos. LAG-A-00-95-00026-00 e EDG-A-00-01-00023-00 para o programa Parks in Peril. As opiniões aqui expressadas pertencem ao autor (ou autores) e não refletem necessariamente as da USAID. Esta publicação também se tornou possível, em parte, graças à visão, confiança e apoio da Alex C. Walker Charitable and Educational Trust.