

# Mecanismos para la generación de ingresos

(Extraído de: *Desarrollo del Ecoturismo: Un manual para los profesionales de la conservación*. Volumen II; The Nature Conservancy: Drumm y Moore, 2003)

## Introducción

La conservación de los recursos naturales crea una multiplicidad de beneficios económicos para la sociedad tales como agua pura, aire limpio, bancos genéticos, reservorios de carbono, protección de la costa (arrecifes de coral y manglares), recreación, etc. Sin embargo, como a todos estos beneficios no se les ha asignado un valor de mercado, los consumidores han disfrutado de ellos sin tener que pagar. Por los bajos niveles de demanda en el pasado, este patrón puede haber sido sustentable. Hoy, la acuciante demanda de recursos naturales y de su frecuente distribución desigual significa que éstos –y los servicios que proporcionan al ecosistema– están cada vez más amenazados.

A pesar de su obvia popularidad entre los turistas, las oportunidades recreativas en las áreas protegidas raramente tienen el precio adecuado. Los parques del mundo con frecuencia cobran precios muy bajos, o no cobran, por proporcionar oportunidades recreativas al público. En consecuencia, la demanda de acceso a las áreas protegidas a menudo excede la capacidad de

manejo de los directores. Los resultados de la sobrevisita a veces son dolorosamente visibles en algunos sitios, en tanto que en otros son más solapados, ya que no existen datos básicos sobre la salud del ecosistema y es difícil, o imposible, evaluar cuánto se ha degradado un área a lo largo del tiempo de excesivo uso turístico.

En los países en desarrollo, los gobiernos presionados por los programas de ajustes estructurales y los pagos de los intereses de las deudas limitan cada vez más los fondos para la conservación de las áreas protegidas. En este contexto, es esencial que el sistema de áreas protegidas no subsidie las oportunidades de recreación para los turistas naturales ni el acceso de los operadores turísticos extranjeros.

## Mecanismos generadores de ingresos

Existe una cantidad relativamente simple de mecanismos basados en el mercado para generar ingresos del turismo para la conservación (ver Tabla 5.1).

**Tableau 5.1 Différents droits et autres paiement perçus dans les aires protégées**

<u>Tipo de cuota</u>	<u>Descripción</u>
Aranceles de ingreso	Permite el acceso a puntos más allá de la puerta de ingreso.
Aranceles de admisión	Cobrados por el uso de una instalación o actividad especial, por ej., museo o clase de fotografía.
Aranceles de uso	Cuotas que pagan los visitantes para usar las instalaciones dentro del área protegida, por ej., estacionamiento, camping, centros de información, uso de botes, uso de refugios, etc.
Licencias y permisos	Para que las firmas privadas de turismo operen en la propiedad de las áreas protegidas, por ej., operadores turísticos, guías, proveedores de transporte y otros.
Regalías y ganancias por ventas	Dinero de la venta de recuerdos.
Aranceles de concesión	Comisiones o parte de los ingresos pagados por los concesionarios que proporcionan servicios para los turistas en las áreas protegidas, por ej., tiendas de recuerdos.
Impuestos	Para las habitaciones de los hoteles, el uso de los aeropuertos y vehículos.
Aranceles de arrendamiento y alquiler	Cuotas por alquilar o arrendar propiedad o equipamiento del parque.
Donaciones voluntarias	Incluyen dinero en efectivo, regalos “en especies” y trabajo que con frecuencia se reciben a través de grupos del tipo “amigos del parque”.

fuentes: Brown, 2001

**Tabla 5.2 Cuotas de ingreso a las áreas protegidas manejadas por la Belize Audubon Society**

Áreas protegidas	Hectáreas	Aranceles de ingreso (US\$)	
		Ciudadanos de Belice	Extranjeros
Parque Nacional Guanacaste	20	0,50	2,55
Parque Nacional Blue Hole	232	1,00	4,00
Santuario de la Vida Silvestre Crooked Tree	6.475	1,00	4,00
Santuario de la Vida Silvestre Cockscomb Basin	41.278	1,25	5,00
Monumento Nacional Half Moon Caye	3.925	1,25	5,00
Reserva Natural Tapir Mountain	2.728	sin acceso	sin acceso
Reserva Natural Shipstern	8.903	1,00	5,00

source: Brown, 2001

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

### **Aranceles de ingreso**

Es una cuota que se le cobra a los visitantes para entrar en el área protegida o en otro sitio ecoturístico. Puede ser recogida al ingreso del sitio o previamente en otro centro administrativo. Puede ser cobrada directamente al visitante o, como alternativa, los operadores turísticos pueden comprar los boletos con anticipación para que los turistas de una excursión tengan el arancel incluido en el costo total del paquete. Los aranceles diferenciales son comunes. En los países en desarrollo, los ciudadanos en general pagan menos que los turistas extranjeros. Por diversas razones, esto debe ser alentado:

- ❖ Los residentes de un país de destino (por ej., el país en el que está localizado el sitio) ya pagan a través de sus impuestos la conservación de las áreas protegidas;

- ❖ La educación ambiental y los objetivos de recreación para las áreas protegidas normalmente buscarán alentar las visitas de la población local; y
- ❖ Los extranjeros de países desarrollados en general están dispuestos a pagar más para acceder a las áreas protegidas.

Una diferencia aún mayor se puede hacer para los estudiantes que, en general, pagan un arancel aún menor. La Tabla 5.2 muestra un ejemplo de cómo áreas protegidas manejadas privadamente, en Belice, diferencian entre los ciudadanos locales y los extranjeros.

La Tabla 5.4 muestra los aranceles que cobra el Servicio de Vida Silvestre en Kenia, que están diferenciados no sólo por tipo de visitante sino por niveles de visita. Las categorías y aranceles de ingreso en Kenia están establecidos en base a los niveles de visita. Los parques con niveles similares de visita están

**Tabla 5.3 Aranceles de ingreso para el Parque Nacional de las Islas Galápagos, Ecuador**

<u>Categoría</u>	<u>Cantidad en US\$</u>
Turistas extranjeros (no residentes)	100
Turistas extranjeros menores de 12 años	50
Turistas extranjeros de un país miembro de la Comunidad Andina o del Mercosur	50
Turistas extranjeros de un país miembro de la Comunidad Andina o del Mercosur menores de 12 años	25
Ciudadanos o residentes de Ecuador	6
Ciudadanos o residentes de Ecuador menores de 12 años	3
Turistas extranjeros no residentes que asisten a una institución académica nacional	25
Niños nativos o extranjeros menores de 2 años	Sin cargo

fuelle: Gobierno de Ecuador, 1998

**Tabla 5.4 Aranceles de ingreso para los visitantes en los Parques Nacionales de Kenya**

	No residentes (US\$ por día)	Residentes de Kenya (Kshs por día) **	Ciudadanos de Kenya (Kshs por día)**
<b>Categoría A Aberdares, Amboseli &amp; Lake Nakuru</b>			
Adultos	27	500	100
Niños (de 3 a 18 años)	10	50	50
Estudiantes y grupos organizados*	10	50	50
<b>Categoría B Tsavo East &amp; Tsavo West</b>			
Adultos	23	200	100
Niños (de 3 a 18 años)	8	50	50
Estudiantes y grupos organizados*	10	50	50
<b>Categoría C Nairobi, Shimba Hills &amp; Meru</b>			
Adultos	20	150	100
Niños (de 3 a 18 años)	5	50	50
Estudiantes y grupos organizados*	10	50	50
<b>Categoría D Todos los otros parques</b>			
Adultos	15	100	100
Niños (de 3 a 18 años)	5	50	50
Estudiantes y grupos organizados	5	50	50

\*Incluye estudiantes mayores de 18 años y adultos de instituciones educativas, conservacionistas y civiles.

\*\*70 Ksh = US\$1

fuerce: Servicio de la Vida Silvestre de Kenya, 2001

agrupados, y los sitios más intensamente visitados cobran los aranceles más altos.

Tradicionalmente, éste es el mecanismo de aranceles que más contribuye a los ingresos generados por un sitio, en parte porque es el más fácil de reunir.

Normalmente, el objetivo de cobrar un arancel de ingreso es aumentar los fondos disponibles para el mantenimiento del área y para las actividades de desarrollo. Sin embargo, la suma del arancel de ingreso también puede ser un mecanismo para facilitar o limitar el acceso de los visitantes, según sea la situación particular del sitio. Si la administración del sitio desea limitar las visitas por los impactos adversos, aumentar el arancel de ingreso es una de las maneras de intentar lograr este objetivo. No obstante, aumentar o disminuir los aranceles solamente no siempre tiene un impacto directo en la cantidad de visitantes. También pueden aparecer consecuencias inesperadas, especialmente si los niveles de los aranceles no han sido definidos en base a la demanda. Además, es necesario comunicarle los cambios significativos en los aranceles a los operadores, a los autores de libros-guía, etc. para evitar sorpresas en los visitantes en las puertas de entrada.

Esto exige un profundo conocimiento de la demanda que existe por las atracciones del sitio antes de que el efecto del cambio en valor del arancel sea razonablemente predicho.

### ***Determinar los niveles de los aranceles de ingreso***

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

Existen tres consideraciones principales para determinar los niveles de aranceles de ingreso:

- ❖ La disposición de los visitantes para pagar el acceso a un área. Esto se determina encuestando a los visitantes en el sitio. Si actualmente se cobra un arancel que no se basa en la disposición para pagar, se le puede preguntar a los visitantes si es la cantidad correcta y cuánto es el máximo que pagarían. El formato de la encuesta puede proporcionar una gama de opciones de aranceles entre las que se puede optar.

- ❖ Comparar los aranceles que se cobran en otros sitios similares, en similares circunstancias. Recuerde que pueden existir diferencias en las atracciones naturales/culturales, en el desarrollo de la infraestructura, etc.
- ❖ Cubrir los costos asociados con la provisión y el mantenimiento de las oportunidades recreativas. Un nivel mínimo de las ganancias generadas con el arancel de ingreso y con otros aranceles de uso deben ser suficientes para financiar apropiadamente los costos de administración del área para proporcionar oportunidades ecoturísticas. Muy a menudo las áreas protegidas contribuyen a sus propios problemas cobrando de menos.

### ***Arancel de admisión***

Esta cuota se cobra por el uso de una instalación o por una actividad especial tal como la visita a un museo o una clase de fotografía.

### ***Arancel de uso***

Esta es una cuota que se le cobra a los visitantes por el uso de un servicio, o por una oportunidad particular ofrecida por el sitio que incurre en un costo mayor que el cubierto por el arancel de ingreso. (Algunos sitios optan por no cobrar el arancel de ingreso pero, en cambio, cobran por todas las actividades en las que un visitante desea participar.) Ejemplos de esto será cobrar por el estacionamiento, por utilizar el centro de información o por acampar en un camping organizado o en un área primitiva.

### ***Licencias o permisos***

Son las cuotas que se cobran a los operadores turísticos para permitirles el manejo de visitantes en áreas protegidas, por ej., propietarios de lanchas de excursión en las islas Galápagos. Típicamente, esta cuota necesita ser renovada anualmente y puede ser usada por los directores de áreas protegidas como una manera de controlar y limitar el acceso al área. Adicionalmente, se puede cobrar licencias o permisos para permitirle a los visitantes desarrollar una actividad específica que requiere supervisión/administración especial y que no es muy solicitada, o porque la demanda sobre esta actividad debe ser racionada, como por ejemplo el acampar en áreas silvestres o el escalamiento en roca. Es común que ciertas actividades sean racionadas con el fin de reducir los impactos humanos y/o proporcionar una experiencia particular a los visitantes, como puede ser un alto nivel de soledad. Es un buen mecanismo para monitorear cuántos visitantes realmente realizan ciertas actividades. Otra actividad para la que usualmente se necesitan permisos es para la pesca.

Los guías y los operadores turísticos también necesitan permiso especial para trabajar dentro del sitio, y en general se les cobra un arancel por otorgárselo.

### ***Ventas***

En muchos casos, la administración del sitio, o terceros, pueden vender recuerdos, comidas y otros productos a los visitantes del sitio. El beneficio de estas ventas es otra fuente de ingresos. Especialmente en este caso, la ganancia debe calcularse cuidadosamente luego de deducir todos los costos, tales como la compra o manufactura del producto, los costos de mano de obra, etc. Los terceros también deben ganar antes de que la administración del sitio reciba un porcentaje.

### ***Concesiones***

Es un mecanismo por el cual terceros proporcionan un servicio a los visitantes dentro de un sitio ecoturístico. El ejemplo más común son los servicios de alojamiento y comida para visitantes dentro del sitio; ofrecer el uso de caballos, excursiones guiadas y transporte en botes también puede hacerse mediante el mecanismo de las concesiones.

En algunos sitios ecoturísticos, la administración debe elegir entre hacerse cargo de todos los servicios de la casa sin involucrar concesiones. Por otra parte, la mayoría de los directores de sitios ecoturísticos piensan que no tienen la pericia ni el capital de inversión necesarios para invertir para proporcionar estos servicios de modo profesional. Ésta es una decisión que debe tomar la administración de cada sitio. De todas maneras, es necesario un sistema de contabilidad sólido y controlado regularmente a fin de realizar esta opción con éxito.

En general, la selección de los concesionarios se lleva adelante por medio de licitaciones en las cuales la administración del sitio desarrolla los términos de referencia, y las partes interesadas ofrecen sus servicios, incluida la cantidad que están dispuestas a pagar por la oportunidad de ofrecer sus servicios. En el caso de las áreas manejadas por el gobierno, este proceso puede ser largo y complicado. Este es un excelente modo de involucrar a las poblaciones locales, ya sea como dueños de una concesión, como co-concesionarios con un operador turístico más experimentado o como empleados de una concesionaria.

La concesión puede no ser una alternativa viable para algunos sitios, particularmente si no hay mucha demanda de servicios. Por otra parte, puede haber demanda pero no los empresarios con el capital o el interés suficiente para arriesgarse en una situación de

resultados inciertos. En cualquier caso, una concesión no debe realizarse sin preparar un estudio de mercado, un plan de negocios y un plan del sitio a escala completa (ver la segunda parte).

Las comisiones de los ingresos de las concesiones pueden cobrarse de diferentes maneras:

- 1) según la cantidad de personas a las que la concesión sirva al año;
- 2) como un porcentaje del ingreso bruto o neto de la concesión;
- 3) como una cuota anual fija; o
- 4) como una combinación de todas.

En muchas ocasiones, es muy difícil calcular la ganancia, los ingresos y la cantidad de personas servidas por un concesionario. Una cuota anual es, por supuesto, la manera más simple de cobrarle a un concesionario, pero no es muy flexible. Recuerde que se supone que un sitio debe ganar dinero. La concesión puede aumentar sus ganancias anualmente mientras la cuota permanece igual. No es poco frecuente que los concesionarios ganen grandes cantidades de dinero mientras las administraciones de los sitios reciben muy poco. Es importante ser creativo para que las comisiones de los concesionarios sean apropiadas para todos y sean fácilmente calculadas. En Costa Rica, la administración del Parque Nacional del Volcán Poas cobra a los operadores del café según la cantidad de visitantes que pagan el arancel de ingreso al parque. La Cruz Roja local cobra un arancel por el estacionamiento y sus miembros se turnan para mantener limpias y bien provisionadas las instalaciones sanitarias.

En los términos de referencia debe quedar muy claro que los concesionarios deberán ajustarse a las mejores prácticas pertenecientes al desarrollo de la infraestructura y del manejo del ecoturismo. Por ejemplo, los estándares de limpieza, la cantidad máxima de visitantes (tanto para el alojamiento como para la comida), los precios máximos, la eliminación de basura y de desechos humanos deben ser especificados en el contrato de concesión. En última instancia el director del sitio es el responsable de asegurar que todos los estándares y las condiciones del contrato sean monitoreadas periódicamente y cumplidas.

### **Condiciones para recolectar ingresos**

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

**Costo/beneficio.** Sólo porque existe una oportunidad para cobrarle a los visitantes por algo no significa que sea económicamente justificable. ¿Cuánto costará cobrar un arancel en particular? ¿Se cuenta con el personal disponible para hacerlo? ¿Será necesario que el personal deje de cumplir con tareas rutinarias pero importantes, como patrullar, para cobrar un arancel de ingreso? ¿Se cuenta con la infraestructura (por ej., puestos de cobro en las entradas) necesaria para cobrar? ¿Hay suficientes visitantes como para que se justifique cobrar?

**Calidad.** Los visitantes se darán cuenta muy rápido si les están cobrando por un producto inferior. Antes de establecer el arancel de ingreso o cualquier otro, asegúrese de que está ofreciendo un producto proporcionado con el valor del arancel. Por ejemplo, un arancel de ingreso alto debe significar que el sitio ofrece atracciones de alto valor e infraestructura bien desarrollada y mantenida, así como suficiente cantidad de personal bien entrenado. Esto también se aplica a los concesionarios. La mayoría de los visitantes del Parque Nacional de Galápagos en Ecuador está feliz de pagar el arancel de ingreso de US\$100 por el valor excepcional de los recursos naturales y el servicio de buena calidad que en general recibe.

Es importante reconocer que la generación de ingresos nunca debe volverse un fin en sí mismo. Siempre se debe tener en cuenta que la meta principal es la conservación del sitio. Si agregar una actividad más para aumentar los fondos del sitio va a interferir con la conservación efectiva a largo plazo, entonces probablemente no se deba desarrollar la actividad.

**Seguridad.** Debido a que muchos sitios ecoturísticos están ubicados en lugares aislados, la seguridad del personal a cargo de recolectar las ganancias puede ser un problema. La seguridad del dinero recogido también puede ser motivo de consideración si no hay un banco, u otra ubicación segura donde colocarlo hasta que pueda ser depositado en una cuenta de banco.

**Contabilidad.** Mientras más complejo sea el sistema de aranceles, más importante es tener un sistema de contabilidad apropiado (y un contador capacitado) para administrar adecuadamente todas las complejidades financieras. Existen dos razones importantes para esto:

- ❖ Usted necesita saber exactamente cuánto produce cada actividad para saber si son efectivas. También necesita saber cuánto produce para poder desarrollar su próximo presupuesto (asumiendo que lo que se produce pueda ser gastado en el mismo sitio).

- ❖ Es necesario que la administración sea clara y transparente. El mal manejo de los fondos es muy común y puede ser la ruina de un buen programa ecoturístico.

### Distribución de los ingresos

Como regla general, un sitio ecoturístico genera ingresos con mucho más entusiasmo si el personal sabe que los ingresos serán gastados en gran parte en las necesidades de manejo del sitio. Desafortunadamente, con frecuencia éste no es el caso, especialmente en las áreas protegidas propiedad del gobierno. La mayoría de los ingresos a menudo regresan a los fondos generales donde son utilizados para una amplia variedad de situaciones, con muy poco retorno al sitio que lo produjo.

En los Estados Unidos, tanto el Servicio de Parques Nacionales como el Servicio de Bosques Nacionales han comenzado recientemente a permitirle a las administraciones que retengan la mayoría de los aranceles de ingreso y de uso que producen (Brown, 2001). El Parque Nacional y la Reserva Marina Galápagos, en el Ecuador, que produjeron alrededor de US\$ 5 millones en 1999, mantienen el 50% de la cuotas que generan, mientras que otras entidades de Galápagos, incluidas las municipalidades, también reciben un porcentaje definido (Benítez, 2001). Ver la figura 5.1 donde se muestra la distribución de las cuotas.

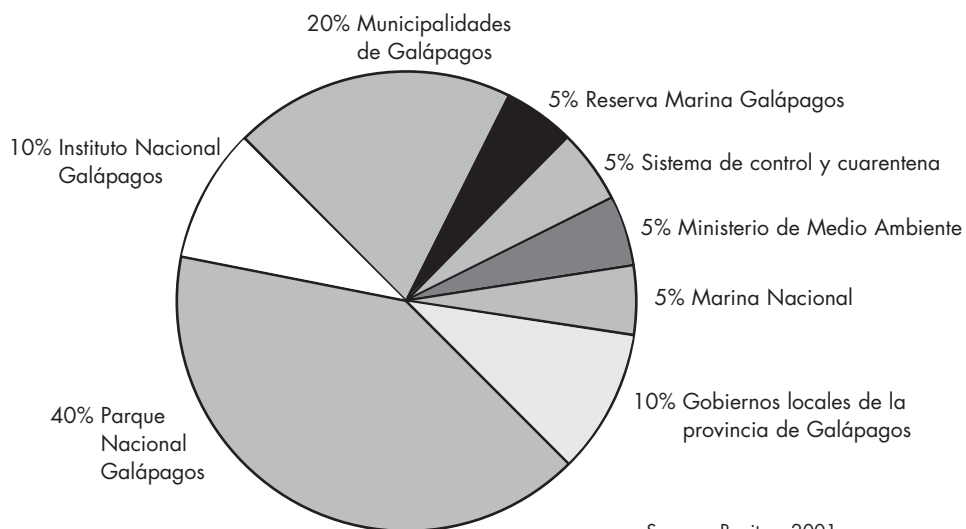
Puede ser necesario hacer cabildeo entre las personas a cargo de los asuntos financieros y presupuestarios para permitirle a los sitios que retengan una buena parte de las ganancias que producen. Mientras tanto, es importante ser efectivo, eficiente y profesional con lo que se le permite hacer a fin de demostrar que la administración del sitio está capacitada para tener mayor libertad en el manejo de su dinero.

### Manejo de los ingresos

Si al sitio se le permite mantener todo o algo del dinero que genera, ¿qué debe suceder con el dinero una vez recolectado? Un primer paso muy importante es que debe ser muy cuidadosamente contado y depositado en una cuenta de banco. Si fuera posible, el dinero debe ser transferido a un fondo fiduciario orientado a trabajar con sitios. Las ventajas de trabajar con este tipo de fondos son:

- ❖ El dinero ganará intereses mientras esté en el fondo fiduciario.
- ❖ Hay más flexibilidad para utilizarlo que si fuera parte de una institución administrativa más grande.
- ❖ Un grupo selecto de individuos puede actuar para controlar las cuentas del fondo fiduciario y debe autorizar tanto las estrategias de inversión como los retiros que realice la administración del sitio. Frecuentemente, los retiros deben justificarse con un plan de trabajo presentado por la administración.

**Figura 5.1 Distribución de las cuotas de ingreso en el Parque Nacional Galápagos**



## Prioridades de financiamiento

En general, los ingresos deben gastarse para asegurar que el sitio logre sus objetivos de conservación. Este es un concepto fundamental pero que puede perderse de vista en la urgencia por crear un programa ecoturístico exitoso. Si esto no puede hacerse o no se hace, el programa ecoturístico no tendrá éxito a largo plazo. De todos modos, existen múltiples modos de gastar el dinero y lograr los objetivos de la conservación, y cada sitio debe desarrollar sus propias prioridades.

En general, hay tres grupos diferentes de actores que pueden beneficiarse con las ganancias producidas por un sitio ecoturístico: los ecosistemas, los visitantes y las poblaciones locales. No importa cómo se gaste el dinero, o en qué grupo o combinación de ellos, el objetivo fundamental es la conservación. Los beneficios clave de la conservación pueden ser agrupados en cinco áreas (Brandon y Margoulis, 1996):

1. Una fuente de financiamiento de la conservación de la biodiversidad, especialmente en las áreas legalmente protegidas.
2. Justificación económica para las áreas protegidas.
3. Alternativas económicas para la población local para reducir la sobreexplotación de las áreas o de zonas adyacentes y otras áreas naturales.
4. Desarrollo de grupos partidarios que promuevan la conservación de la biodiversidad.
5. Un ímpetu para los esfuerzos privados para la conservación de la biodiversidad.

Más específicamente, asegurar un flujo suficiente de fondos puede ser una prioridad, por ej., gastar dinero para ganar dinero. Esto puede suponer construir senderos, señales, miradores panorámicos, etc., para hacer que el sitio sea más atractivo para los visitantes. La capacitación del personal también puede ser importante. También puede incluir hacer más mercadeo del sitio e imprimir más folletos, crear un sitio web o participar en eventos donde se puedan publicitar las atracciones locales.

Tal vez la protección de los recursos naturales del sitio sea una alta prioridad. En este caso, es posible que sea necesario contratar más personal, comprar más equipos o establecer límites bien definidos del sitio. Otra prioridad es asegurar que el impacto de los visitantes se mantenga en el mínimo. Todos los sitios de ecoturismo deben establecer un programa de monitoreo permanente con procedimientos establecidos y personal capacitado.

Si hay un programa ecoturístico establecido, tal vez el ingreso generado deba dedicarse a hacer que el programa sea autosuficiente o al menos cubra sus gastos operativos. Proporcionarle a las comunidades un financiamiento inicial para que comiencen una empresa ecoturística también puede ser una prioridad para el sitio.

Cualquiera sea el modo en el que se expresen las prioridades del sitio, se deben indicar en el PME y deben ser un factor importante para determinar cuánto de los ingresos generados por el ecoturismo se gastará.

## Referencias

Benitez, S. 2001. *Visitor use fees and concession systems in protected areas: Galapagos National Park case study*. Informe no publicado preparado para The Nature Conservancy, Arlington, Virginia.

Brandon, K. y R. Margoulis. 1996. Trabajo presentado en la asamblea plenaria del simposio "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)

## Recursos

Araya, P. 1993. *Las concesiones turísticas en las áreas protegidas: Una oportunidad o un problema; El caso de Chile*. Flora, Fauna y Áreas 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.html](http://www.belizeaudubon.org/html/parks.html).

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. y B.L. Driver. 1987. Recreation user fees, I. Pros and cons. *Journal of Forestry*, 85(5): 25-29.

Ibrahim, H. y K.A. Cordes 1993. *Outdoor recreation*. Dubuque, Iowa: WCB Brown and Benchmark.

Laarman, J.G. y H.M. Gregersen. 1996. Pricing policy in nature-based tourism. *Tourism Management*, 17(4): 247-254.

Lindberg, K. y D. Hawkins (eds.). 1993. *Ecotourism: A guide for planners and managers*, Volume 1. N. Bennington, Vermont: The Ecotourism Society.

Mackintosh, B. 1983. *Visitor fees in the National Park System: A legislative and administrative history*. National Park Service. Online at: [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, Switzerland: IUCN.

*PARKS Magazine*. 1991. Vol.2, No.3, November 1991. Edición dedicada al ecoturismo.

Solano, P. 2001 *Concesiones Para Ecoturismo: Econegocios para el Nuevo Milenio – Alcances Legales y Propuestas*. Sociedad Peruana de Derecho Ambiental [www.spda.org.pe](http://www.spda.org.pe)



Esta publicación ha sido posible gracias al respaldo de la Oficina de Desarrollo Regional Sostenible, División de América Latina y el Caribe de la Agencia de Los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional conforme a las condiciones de las Donaciones Nos. LAG-A-00-95-00026-00 y EDG-A-00-01-00023-00 para el programa Parques en Peligro. Las opiniones aquí expresadas pertenecen al autor (o autores) y no reflejan necesariamente las de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. Esta publicación también ha sido posible, en parte, gracias a la visión, confianza y apoyo del Alex C. Walker Charitable and Educational Trust.