

Universidad Nacional de La Pampa

Facultad de Agronomía

Diseño y Evaluación de Proyectos

Proyecto de inversión:

Hospedaje en un Coto de Caza

Ana Soledad Souto

2007

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| RESUMEN EJECUTIVO | 3 |
| SITUACION ACTUAL | 5 |
| IDEA DEL PROYECTO | 7 |
| OBJETIVOS | 7 |
| ALTERNATIVAS | 8 |
| SITUACIÓN DESEADA | 10 |
| ANÁLISIS DE MERCADO | 12 |
| El Turismo Mundial | 12 |
| El Turismo en Argentina | 12 |
| El Turismo Cinegético en Argentina | 13 |
| El Turismo Cinegético en La Pampa | 15 |
| • Operatoria comercial. Cómo se lleva a cabo la actividad | 15 |
| • Ciclo de Vida de Turismo Cinegético en La Pampa | 16 |
| • Estacionalidad | 17 |
| • Oferta | 18 |
| • Demanda | 20 |
| • Análisis de precios | 24 |
| • El mercado del proyecto | 27 |
| • Análisis FODA de la situación actual en relación al proyecto | 30 |
| ASPECTOS LEGALES | 32 |
| ESTUDIO TÉCNICO | 36 |
| Tamaño | 36 |
| Localización | 37 |
| Proceso del servicio | 38 |
| ANÁLISIS ECONOMICO Y FINANCIERO | 40 |
| Análisis de costos | 40 |
| Inversiones | 43 |
| • Activo Fijo | 43 |
| • Gastos asimilables a Activo Fijo | 44 |
| • Capital de trabajo | 45 |
| Financiamiento | 47 |
| Análisis del lujo de fondo | 48 |
| Económico | 48 |
| Financiero | 52 |
| CONCLUSIONES | 55 |
| BIBLIOGRAFIA | 56 |

RESUMEN EJECUTIVO

A partir del conocimiento de oportunidades de negocio desaprovechadas en el coto de caza N° 74, se decide evaluar cuál es la conveniencia para su propietario de invertir en la construcción de un hospedaje en el mismo establecimiento y la incorporación de elementos que mejoran la oferta de sus productos y servicios.

Como objetivos se plantea evaluar la conveniencia económica y financiera de invertir en un hospedaje de 250 m² con capacidad para 6 personas. Con el fin de diversificar las posibilidades de caza, se prevee la compra de búfalos, los cuales se sumarían a la población de ciervos y carneros dorset.

El estudio de mercado revela el negocio como muy atractivo, especialmente si se orienta a la atención de cazadores extranjeros, como lo es caso bajo análisis, contando con relaciones comerciales de confianza. La demanda muestra una tendencia creciente cuyo despegue se explica especialmente en relación con la crisis que sufrió la Argentina en el año 2001 y la devaluación del 2002. La situación se muestra favorable desde entonces. Los primeros productores agropecuarios en la Provincia de La Pampa que, en general, se iniciaron en esta actividad como una alternativa secundaria aparecieron en la década del 90; aquí puede hacerse referencia a la difícil etapa que atravesó el campo en esa época.

De los estudios técnico y legal se desprende que el proyecto resulta adecuado para llevarse a cabo, teniendo el respaldo de conocer el ámbito de la actividad ya que resulta complementaria de la ganadería y además porque se reciben unos pocos cazadores anualmente. Siendo el propietario de establecimiento interesado en conocer los resultados del proyecto se consideraron aquellas condiciones bajo las cuales es esperado que se desarrolle el negocio.

La inversión inicial suma U\$S 103.634, correspondiendo U\$S 87.123 al activo fijo, U\$S 12.808 a los activos asimilables y U\$S 3.704 al incremento del capital de trabajo.

Finalmente en la evaluación económica y financiera se presentan los indicadores VAN y TIR para decidir la ejecución o no del proyecto bajo los supuestos estudiados. Se desprende que el proyecto resulta viable tanto económica como financieramente si se determina una tasa de corte del 8%. Si se considera un costo de oportunidad mayor, por ejemplo del 10%, la inversión no es rentable.

SITUACION ACTUAL

En el establecimiento “El Perdido”, con un total de 4500 hectáreas, se encuentra el Coto de Caza N° 74, bajo la denominación “El Estribo”, que tiene muy buenos ejemplares de ciervo colorado. El espacio dedicado a la actividad cinegética son 2.500 hectáreas, dentro de la cuales se halla un encierre de ciervos en una jaula de 600 hectáreas. Se complementa con carneros dorset y animales silvestres de fauna menor.

Se reciben cazadores, en su mayoría extranjeros originarios de Estados Unidos, contactados a través de un operador cinegético de la zona de Córdoba, que en sus paquetes de caza incluye el ciervo colorado. Eventualmente llegan cazadores argentinos, quienes priorizando los animales que hay en el coto, están dispuestos a permanecer en una casilla.

Los cazadores se hospedan en un campo vecino donde se les brinda un alojamiento muy rudimentario, pero debido a la ausencia de animales con cornamentas dignas de un buen trofeo, prefieren utilizar el coto de “El Perdido”, pero aquí no se cuenta con estructura edilicia ad hoc. La única construcción por el momento está destinada a vivienda del personal y, ocasionalmente, al propietario del campo.

En situaciones excepcionales, otro de los vecinos (propietario del casco del establecimiento que dio origen al coto que nos ocupa) presta su casa, con comodidades adecuadas para la estadía.

Rápidamente se identifican dos problemas importantes, sin ignorar otras cuestiones:

- La complicación para hospedar a los cazadores implica la pérdida de numerosas oportunidades, ya que a muchos interesados no se los recibe por la inconveniencia que representa poder brindarles una adecuada atención.
- Otra dificultad la refleja el operador cordobés, quien desearía ofrecer una mejor estancia y preferentemente en el mismo establecimiento donde se

encuentran los animales para la cacería, manifestando reiteradamente su intención de relacionarse en exclusividad con “El Perdido”.-

IDEA DEL PROYECTO

La intención es incrementar el turismo cinegético en la explotación agropecuaria “El Perdido” - Coto de caza N° 74 -, a efectos de mejorar su aprovechamiento a través de una alternativa atractiva.

Parte de esta idea incluye fortalecer el nombre de fantasía del establecimiento unificando la denominación e identificar el coto como “El Perdido”.-

OBJETIVOS

Lo que se analiza en este trabajo es la conveniencia de ofrecer hospedaje en el mismo, considerando a su vez la incorporación de búfalos para completar el paquete de caza. Por eso se pretende:

- Evaluar la conveniencia económico-financiera de invertir en el servicio de hospedaje en el coto, previendo construir en principio 250 m², que incluye 3 dormitorios con capacidad para 6 cazadores.
- También se considera la compra de un rodeo de búfalos con fines cinegéticos.

Se prestará especial atención a la evaluación del retorno de la inversión con el hospedaje a los cazadores y el cobro por la actividad cinegética propiamente dicha.

Se aspira también obtener ganancias adicionales a partir de los ingresos del posible turismo de estancia.-

ALTERNATIVAS

Previo a la decisión de analizar este proyecto de inversión, teniendo en cuenta la debilidad que representa no disponer de un alojamiento y deseando aprovechar las oportunidades reveladas, se consideraron diferentes alternativas:

- Que los cazadores se hospeden en hoteles en Santa Rosa y sean trasladados al campo para la cacería, ello implica un incremento en el valor del paquete turístico. En consecuencia los ingresos generados por el hospedaje y el transporte, escapan al propietario del campo, que es el interesado. Por otro lado, los traslados hasta el campo con tanta frecuencia resultan incómodos tanto para el cazador como para quien los atiende.
- Que se alquile el casco del campo vecino para alojar los cazadores. Así la movilidad se simplifica y disminuyen los costos respecto de la alternativa anterior. Si es el propietario del coto quien brinda la estadía, es él quien obtiene el beneficio por este servicio. En esta situación, paradójicamente, se competiría con el operador cordobés, quien habitualmente alquila el casco vecino, pero además es el mayor cliente del coto N° 74; entonces, invadiendo su negocio el perjuicio es doble: corremos el riesgo de perder un gran cliente y además, nos obligamos a competir con él. Lo deseable es contar con él como cliente a la hora de traer cazadores en el desafío de avanzar en la cadena.
- Construir una casa con disponibilidad para alojar los cazadores en “El Perdido”. De este modo se podrán brindar diversos servicios durante la estadía, tanto a los cazadores como a quienes acostumbran a venir como acompañantes. Esta inversión, a su vez, despliega un abanico de oportunidades futuras relacionadas al turismo rural o de estancia, especialmente fuera de la temporada de caza.

Por lo expuesto, se observa que esta última alternativa implica asumir mayor responsabilidad respecto de las opciones anteriores. Aún así, se la selecciona

como eje de análisis del proyecto de inversión, porque simplifica el manejo y permitirá alcanzar mayores beneficios.

La misma representa una decisión de inversión estratégica y de expansión al mismo tiempo. Si bien se orienta a ampliar la rentabilidad de la explotación agropecuaria, incorporando un producto diferente y enfrentando un nuevo mercado, también genera un compromiso a largo plazo, diversificando la actividad primordialmente ganadera hacia la creación de otra unidad de negocio con la actividad cinegética, y en el futuro, probablemente, turística.-

SITUACIÓN DESEADA

En una primera etapa, el objetivo identificado se persigue desde dos enfoques:

- Tomar los beneficios correspondientes al servicio de hospedaje para 6 cazadores y eventualmente los acompañantes que visiten el coto. Paralelamente, permitirá aumentar la capacidad productiva del turismo cinegético porque se logrará la independencia de los establecimientos vecinos y en un futuro prescindir del operador cinegético como cliente primordial. También se abrirán las puertas para extender las relaciones con otros operadores y hasta podrían captarse cazadores que se acerquen por otras vías.
- Debe tenerse en cuenta que brindar el servicio de hospedaje implica incorporar ventajas competitivas avanzando en la cadena. Se alcanza el nivel de otros cotos que ya ofrecen este servicio. Además, sabiendo que los turistas extranjeros eligen volver en años sucesivos al mismo lugar si han sido correctamente atendidos, se desea lograr la fidelidad de los mismos. No sólo se pretende favorecer la demanda actual prestando un servicio más completo, sino también aumentarla.

Por su lado, la incorporación de búfalos tiene la finalidad de brindar un paquete de caza variado, sumándolos a los ciervos colorados y carneros dorset, además de los animales de fauna menor.

Entre estos últimos la paloma, es una de los atractivos que podrá agregarse en el corto plazo. Aún así, no se incluye en el análisis por tratarse de un mercado diferente.

En un paso posterior a la concreción de este proyecto, en la medida de que el contexto continúe presentando condiciones favorables, se pretende alcanzar nuevas ideas orientadas a extender los servicios hacia el turismo rural o turismo de estancia, recibiendo gente durante un período más largo, tal vez todo el año.

En una siguiente etapa, de ser viable, se considera agrandar la estructura para estadía, con la construcción de cabañas para 2 o 4 personas. Así se facilita la permanencia de los visitantes que realicen rutinas diferentes. Otra opción sería organizar los espacios para recibir contingentes o grupos más numerosos que disfruten el avistaje de especies nativas de flora y fauna, safaris fotográficos, visitas educativas, captar auditiva y visualmente el espectáculo que brindan los ciervos en el período de brama, etc.-

ANÁLISIS DE MERCADO

El Turismo Mundial

Se ha registrado un crecimiento del turismo mundial en los últimos años, según los datos difundidos por la Organización Mundial del Turismo (OMT). Tras los flojos desempeños de 2001, 2002 y 2003, la tendencia positiva se consolida a partir del 2004. Al menos, esa parece la conclusión más evidente luego de observar que las llegadas de turistas internacionales en todo el mundo durante los primeros cuatro meses del año 2006 aumentaron un 4,5% con respecto al año anterior.

Numerosos destinos turísticos que plantean un reposicionamiento en el mercado internacional, están pensando estratégicamente en tomar como alternativa seria al turismo cinegético, en función de su potencial paisajístico y su capacidad faunística.

Sin embargo, su denominación es confusa, aquí mismo en Argentina se lo engloba dentro del turismo rural, y muchas veces son esparcimientos totalmente diferentes. Por esta razón, resulta necesario orientar el análisis de mercado a estudiar qué ocurre con el “turismo en general”, dado que no existen datos certeros en relación al turismo cinegético.-

El Turismo en Argentina

El 2004 también marcó una referencia a nivel nacional realmente llamativa: por primera vez en décadas, se registraron más ingresos que egresos del país. Tal acontecimiento, realmente notable, sólo puede entenderse por una combinación de un dólar a precio alto en Argentina, mientras en Europa y el resto de América Latina las monedas locales se revaluaban, haciendo que a los argentinos les resulte aún más caro viajar al exterior.

La Encuesta de Turismo Internacional realizada por la Secretaría de Turismo de la Nación -publicada por el INDEC- reveló que en 2006 unos 2.020.000

turistas extranjeros ingresaron al país por el aeropuerto internacional de Ezeiza. El número de visitantes significó un incremento del 13,4 por ciento comparado con el 2005. Las estadísticas, de continuar así, muestran perspectivas prometedoras, especialmente si se tiene en cuenta que según la OMT, América registra un crecimiento inferior a la media mundial, pero Argentina está 3 veces por encima de ella.-

El Turismo Cinegético en Argentina

En estos días, la segmentación del mercado turístico no es ninguna novedad. Con el paso de las décadas, lo que era un ofrecimiento de paquetes estandarizados ha dado paso a una explotación cada vez más eficiente de ciertos nichos específicos. En la Argentina, uno de los segmentos que más ha crecido en los últimos años es el del turismo rural. No se trata de un fenómeno únicamente argentino, ya que también se está dando en otros lugares del mundo, como por ejemplo México.

"Turismo rural es toda actividad que desarrolle el visitante en el medio rural". Cuando uno lo piensa se imagina naturaleza, paisajes abiertos y la posibilidad de realizar actividades de campo: una cabalgata, ordeñar una vaca, amasar pan y saborear degustaciones gastronómicas, recorrer un casco histórico, actividades deportivas entre las que se incluyen la caza y la pesca. La participación de la gente del lugar, compartiendo el ambiente y mostrando su cultura son situaciones que generan una agradable receptividad al visitante.

Con su variada fauna y extensión geográfica, Argentina es un territorio privilegiado para la caza deportiva, un negocio más que redituable hoy, sobre todo si la actividad se paga en dólares.

Frente a la rentabilidad declinante de la explotación agropecuaria, muchos ganaderos comenzaron a analizar la oportunidad de abrir sus campos a los turistas. Notablemente, su crecimiento en Argentina se ha fortalecido a partir de la devaluación del dólar en 2002, por ello puede entenderse que la explotación de este nicho turístico está lejos de ser una moda, y favorece a los

establecimientos rurales un aumento en su facturación, ya que el turismo permite rentabilizar globalmente inversiones y trabajo.

En el país existen cotos de caza sobre todo en las provincias de Buenos Aires, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Entre Ríos y Córdoba. Cada año extranjeros estadounidenses y europeos, vienen de caza a la Argentina, a quienes se le suman cientos de cazadores locales, que van desde hombres de campo a estancieros y empresarios de alto poder adquisitivo, indicaron fuentes del sector, muy renuentes a revelar su identidad.

El país es atractivo a los cazadores porque tiene una gran variedad de especies muy apreciadas, muchas de las cuales fueron introducidas desde Europa y se han adaptado aquí en mejores condiciones que las de su región de origen. Tal el caso del ciervo colorado.

Se desconocen las cifras resultan de la caza mayor que alimenta el mercado de los grandes trofeos de ciervos, jabalíes, pumas y otros, siendo más selecta que la caza menor (palomas, torcazas y patos, entre otros) pero también más costosa.

El Turismo Cinegético en La Pampa.

Se define al turismo cinegético como la actividad que desarrolla un cazador deportivo nacional o extranjero, que visita destinos, localidades o áreas donde se permite la práctica de la caza de fauna silvestre en su entorno natural, y que hace uso de servicios logísticos y turísticos para hacer más fácil la práctica de este deporte, en un marco de conservación y sustentabilidad de la vida silvestre.

En nuestra provincia, comenzó a organizarse comercialmente a partir de 1990, a través de predios denominados cotos de caza. A pesar haberse iniciado hace más de 15 años, se dispone de escasa información acerca del alojamiento de los cazadores. Sin embargo, pueden encontrarse aspectos interesantes en cuanto a la evolución del turismo en función de la actividad cinegética en la provincia durante los últimos años.-

- **Operatoria comercial. Cómo se lleva a cabo la actividad**

Es interesante conocer cómo se desarrolla habitualmente la actividad que concierne al presente proyecto y cómo es su manejo, por eso aquí nos centraremos en la visita de cazadores extranjeros.

La operación del turismo cinegético, involucra dos etapas. Una dedicada a la preparación previa, y la restante a la realización de la expedición.

En la etapa previa, generalmente exige una duración de dos meses, tiene una importancia especial la actuación de las entidades de control y extensión de certificados o permisos, autorización de introducción y transporte de armas de tiro, la organización de grupos y capacitación sobre los lugares de actuación, piezas, y hábitos de la población residente, etc.

Para cumplir esta tarea, los cotos usualmente se relacionan con un operador cinegético. Este sujeto es la persona física o jurídica que organiza y coordina eventos de caza en lugares habilitados para tal fin, suministrando a los

cazadores asistencia de armas de fuego y/o realizando gestiones necesarias dentro del ámbito provincial. A veces esta función es realizada por agencias de viajes y turismo, quienes también cuentan con estos contactos. Como retribución, estos sujetos retienen un porcentaje del valor del paquete que ofrecen a los visitantes.

Luego se organiza la llegada de los cazadores al coto, se les facilita la documentación necesaria, permisos de caza y del dueño del campo, y por supuesto el traslado al campo. La etapa de expedición dura alrededor de 5 días según la distancia a los establecimientos y el tipo de ejemplares de caza. Se reciben a los cazadores, se les brinda alojamiento, generalmente en el mismo coto, y se desarrollan las actividades relacionadas a la caza deportiva, particularmente la obtención de los trofeos y en su caso, el acondicionamiento para el traslado. Para ello es necesaria la participación de un guía de caza, que los acompañe en la travesía, además del personal apropiado para facilitar los servicios adecuados que aseguren una confortable estadía.

A posteriori, deben resolverse los trámites para legalizar los trofeos y su exportación, además de la cancelación de permisos de caza. Por último reaparece el operador encargándose de los aspectos inherentes al regreso de los cazadores a su país de origen, o eventualmente continúan con su itinerario de viaje.-

- **Ciclo de Vida de Turismo Cinegético en La Pampa**

Considerando como producto al Turismo Cinegético en la Provincia de La Pampa, su ciclo de vida se encuentra en la etapa de introducción. Las razones que respaldan esta afirmación son:

- Constantemente aparecen interesados en el producto, signo evidente del alza en la demanda.
- El servicio está orientado a turistas extranjeros o con altos ingresos.
- Se dispone de escasa información en relación a la actividad.
- La subsecretaría de turismo insiste fuertemente en su promoción.

- Personas abocadas a este negocio, reconocen que puede resultar muy rentable si se le presta adecuada dedicación, ello es indicador de que comienza a generar utilidades.
- No existe competencia, sin embargo los campos orientados hacia la actividad se van sumando con el correr del tiempo.

En virtud de lo analizado, se argumenta que es el momento apropiado de invertir en un alojamiento para explotar la cacería con mayores comodidades.-

- **Estacionalidad**

La estacionalidad de la actividad está determinada por la temporada de caza, fijada anualmente por la Dirección de Recursos Naturales de la provincia. La misma varía según la especie en cuestión, la categoría del coto y, particularmente el plan de manejo –válido por 5 años- y el plan cinegético anual, presentado por cada establecimiento. La temporada del ciervo colorado en cotos de caza se extiende aproximadamente 20 semanas, en el año 2007 abarca del 1º de marzo al 15 de julio.

Estimación de ventas

| Productos | Unidades al 100% de capacidad |
|-------------|-------------------------------|
| Hospedaje | 108 |
| Ciervo | 60 |
| Dorset | 40 |
| Búfalo | 25 |
| Actividades | 36 |
| 18 | Semanas de la temporada |

Cuadro I. Elaboración propia.

Para realizar la estimación de las ventas de este proyecto, se tomaron 18 semanas como referencia, sabiendo que en julio disminuye el flujo de cazadores especialmente por las bajas temperaturas, siendo los meses de marzo, abril y mayo los que concentran mayor actividad.

La Subsecretaría de Turismo, es referente para el Turismo de Estancias y también promociona el turismo cinegético organizando anualmente eventos como el avistaje del ciervo en brama. Unos años atrás, inauguraba la temporada con la denominada Fiesta de la Brama.-

- **Oferta**

En nuestra provincia, una amplia mayoría de los campos comenzaron su actividad en el año 1998 o antes. El turismo cinegético es considerado como un complemento de las actividades económicas productivas tradicionales (agrícola-ganadera), especialmente en la región del bosque o caldenal (8.000.000 has.), donde se concentran las especies de mayor interés para la caza deportiva debido a que es el área de distribución de ciervo colorado, jabalí europeo y puma (la caza de este último fue suspendida en la temporada 2007 con la Disposición N° 17/2007). Se estima que aproximadamente en el 83% de los campos que desarrollan el turismo cinegético comparten el total de su superficie con la actividad tradicional.

Los cotos en la Provincia de La Pampa, en la temporada 2007, sumaron 48. La mayoría de los cuales se encuentran ubicados catastralmente en los departamentos de Utracán, Loventué y Toay. En el Cuadro II se muestra, en números, cual es la participación de los mismos.

| PARTICIPACIÓN DE LOS COTOS DE UTRACÁN, LOVENTUÉ Y TOAY | | | |
|---|-------------------|---|--|
| Departamento | Cantidad de cotos | Superficie que ocupan los cotos (Hectáreas) | Porcentaje del total provincial destinado a la cacería |
| Utracán | 16 | 93346,40 | 32,90 |
| Loventué | 15 | 99527,00 | 35,08 |
| Toay | 5 | 20612,00 | 7,26 |

Cuadro II. Elaboración propia con datos obtenidos de la Dirección de Recursos Naturales de la Provincia de La Pampa.

A continuación, en el Gráfico I, se muestra cómo se distribuyen los 48 cotos según la distintas categorías que determina la Disposición N° 07/2004 (explicada más adelante). Entre los cuales, 14,58% corresponden a la categoría A; 8,33% a la categoría B; la mayoría de los establecimientos se categorizan como C, sumando 20 que representan el 41,67%. Por último, 25 % son campos habilitados, pertenecientes a la categoría D donde el servicio es rudimentario y no es posible garantizar la cacería dado que los animales no pertenecen al campo y saltan los alambrados pasando de un predio a otro.

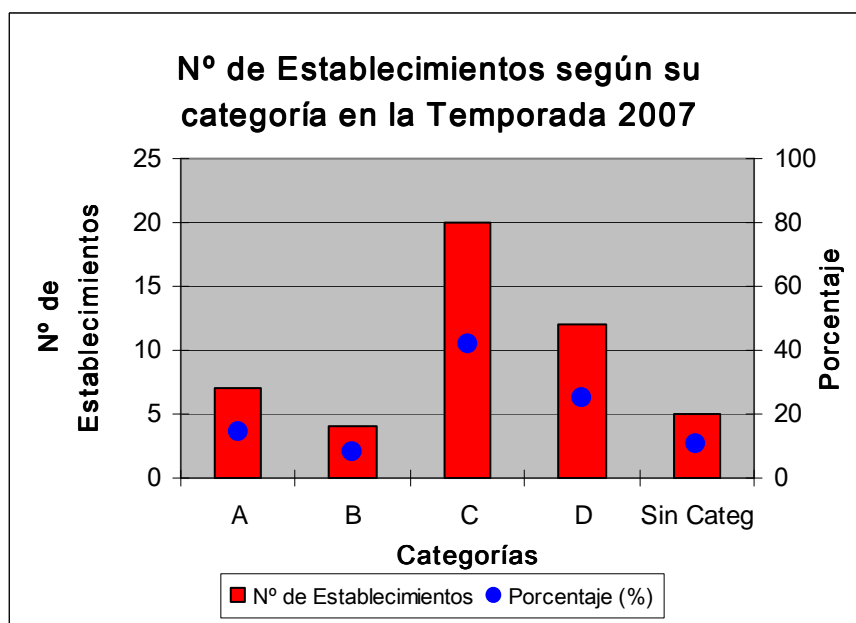


Gráfico I. Elaboración propia con datos obtenidos de la Dirección de Recursos Naturales de la Provincia de La Pampa.

Vale agregar que las condiciones climáticas afectan la disponibilidad de forraje para las especies cinegéticas al igual que ocurre con el ganado, y este efecto se refleja en el puntaje (calidad) de los trofeos y por ende en el modo de practicar la cacería. Los cotos cerrados, tienen posibilidad de realizar un manejo de sus ejemplares conforme a sus requerimientos, que los favorece frente a los campos abiertos. Esta observación se marcó claramente en la temporada 2007, aunque es una situación tan válida como obvia para cualquier año que se presente climatológicamente adverso.

La presencia de ciervo colorado, jabalí y puma hacen que el 100% de los cotos registrados se dediquen a la caza mayor. Entre ellos el 83.33% lo combina con ofertas complementarias para caza menor, siendo de particular interés la “caza de plumas” (palomas). Para ampliar la oferta cinegética en aproximadamente el 30% de los casos, se han introducido especies exóticas como antílope, ciervo dama y axis, carnero (dall sheep), cabra cuatro cuernos, muflón, búfalo, etc.

Los cotos cerrados garantizan la cacería ofreciendo “paquetes de caza”, usualmente compuestos por especies silvestres, que representan el mayor atractivo, y algunas exóticas. Pueden incluir más de un trofeo de la misma especie o de especies distintas según el plan cinegético.

En el 74 % de los casos el manejo de la caza deportiva está a cargo de los propietarios, mientras que el resto, lo tercerizan alquilando el coto a personas o empresas especializadas. Respecto a la forma de contactarse con los cazadores, la mayoría se realiza a través de operadores de caza (outfitters) y difusión propia, mientras que sólo el 21% lo hace también por agencias de turismo.

Enfocándonos en servicios como la gestión de documentación se brinda en alrededor del 80% de los casos. Sin embargo servicios adicionales como taxidermia y facilitación de armas para caza solo ronda el 35%. La contratación de seguros especiales se ofrece nada más que en el 20 % de los casos.

En el punto crucial de interés para el proyecto en estudio, se conoce que de los servicios ofrecidos, entre el 75% y el 84% del alojamiento se brinda en el propio establecimiento y con movilidad propia. Estas cifras advierten que es imperioso sumar el servicio de hospedaje para estar a la altura de nuestros competidores.-

- **Demanda**

Desde el año 1996, viene afirmándose la tendencia a practicar la cacería cada vez más en la modalidad coto, en detrimento de los campos inscriptos que

ofrecen un servicio de menor calidad, tal como se exhibe, a continuación, en el Gráfico II.

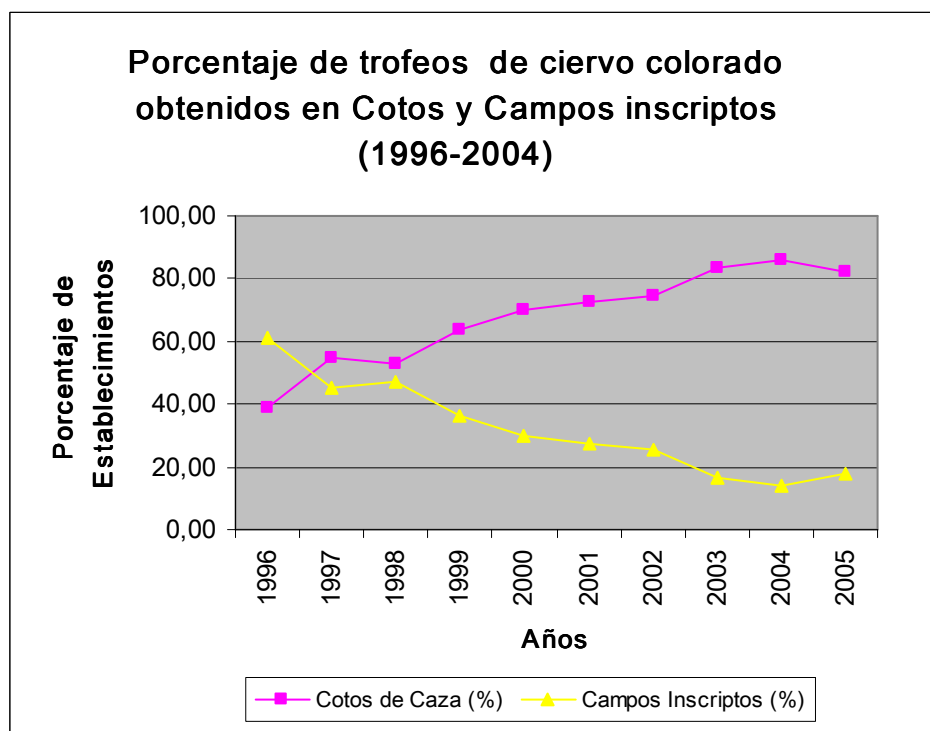


Gráfico II. Elaboración propia con datos obtenidos de la Dirección de Recursos Naturales de la Provincia de La Pampa.

Un modo de evaluar el comportamiento de la demanda del turismo cinegético en La Pampa es observar la cantidad de permisos vendidos en las sucesivas temporadas, aunque se dispone de la información solo hasta el año 2005. Las diferentes clasificaciones de permisos han sufrido modificaciones, lo que dificulta hacer un análisis desagregado de la demanda por especie.

En el Gráfico III, se exhibe en la línea azul la evolución del número de permisos vendidos que incluyen ciervo (Ciervo colorado, Extranjeros y Triples), entre los años 1993 y 2005. Es fácil advertir que un comportamiento creciente a lo largo del período analizado. Sobresale una particularidad, el 2002 marcó un quiebre a partir del cual se inicia una renovada y sólida tendencia en aumento.

En la línea amarilla se observa el comportamiento que tuvo la venta de permisos extranjeros, en este caso se observa un constante crecimiento a partir del año 2000.

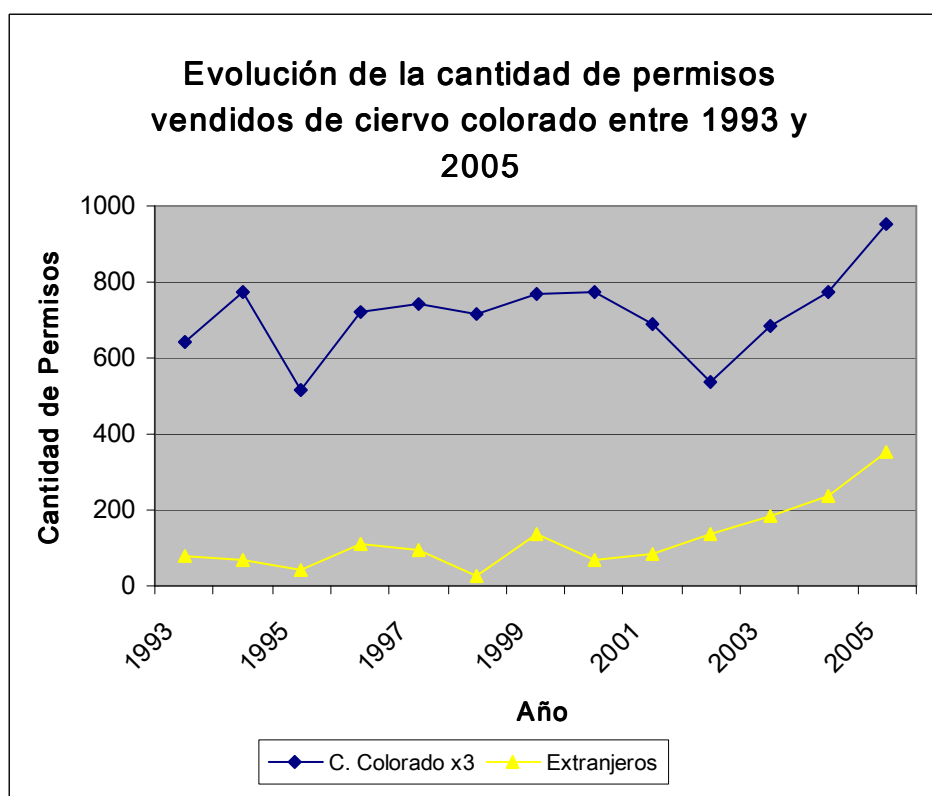
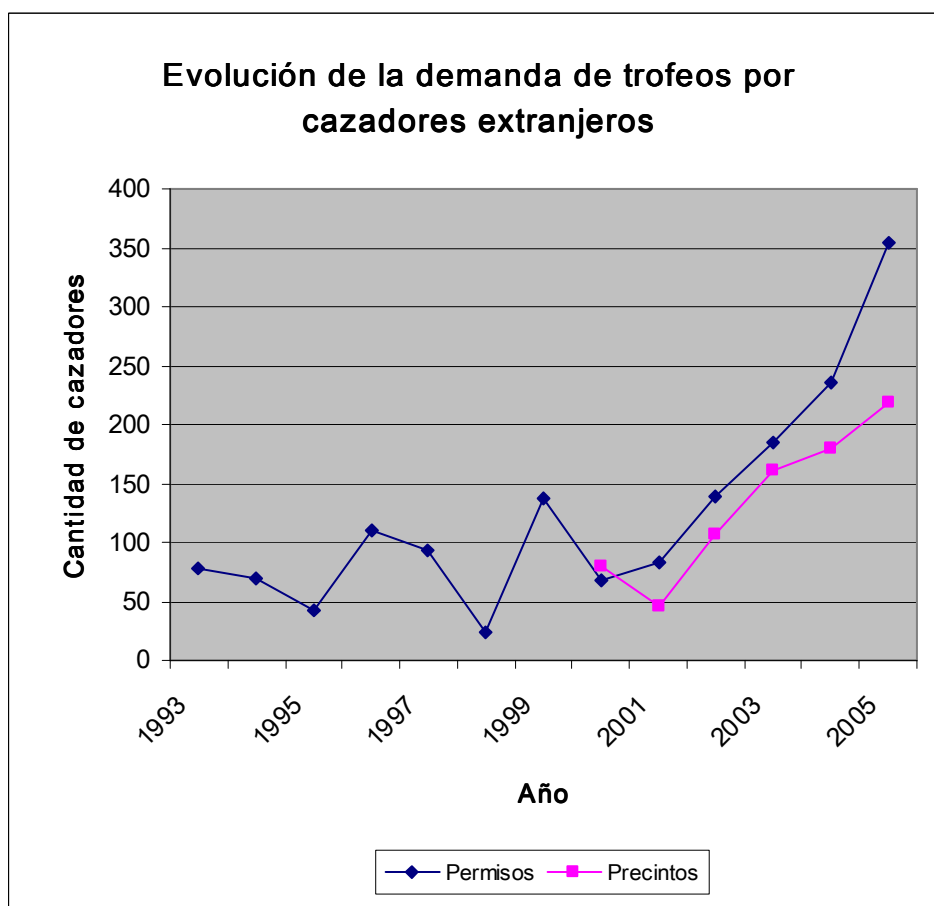


Gráfico III. Elaboración propia con datos obtenidos de la Dirección de Recursos Naturales de la Provincia de La Pampa.

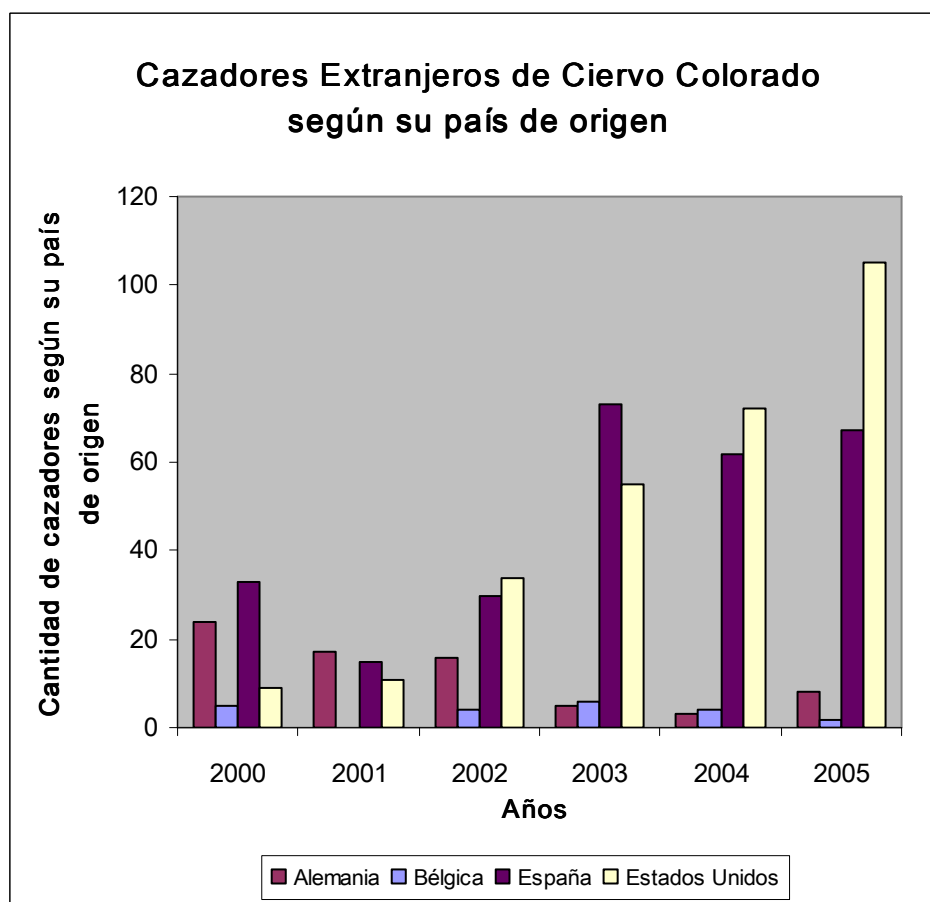
Alrededor del 60% de los predios recibe cazadores extranjeros y es de esperar que sea mayor en las temporadas que vienen. Así lo fundamenta lo revelado en el Gráfico IV, donde se plasmó la cantidad total de cazadores extranjeros que visitaron nuestra provincia entre los años 1993 y 2005, en función de los permisos vendidos y el precintado de los trofeos declarados de ciervo. Se eligió esta última variable de análisis porque permite concentrarnos en los extranjeros atraídos especialmente por ciervo colorado. Se observa un comportamiento errático durante los 90; luego de los años 2000 y 2001 la tendencia despegó claramente definida hacia el alza, lo cual se explica especialmente por la crisis que atravesó el país en esos años que desembocó en la devaluación del 2002, ya mencionada.



Gráficos IV. Elaboración propia con datos obtenidos de la Dirección de Recursos Naturales de la Provincia de La Pampa.

También puede apreciarse cómo, a pesar del estancamiento sufrido por el turismo a nivel mundial entre 2001 y 2003 mencionado anteriormente, fue en medio de esa coyuntura cuando despegó esta tendencia creciente, la cual se mantiene firme hasta el 2005. Puede mostrarse una desaceleración en los últimos con respecto a la cantidad de precintos, pero es sabido que el ciervo colorado continúa siendo el mayor atractivo del turismo cinegético en la provincia y los permisos vendidos a extranjeros han acelerado su crecimiento.

Con respecto al origen de los visitantes en los cotos de caza de nuestra provincia, una amplia mayoría son extranjeros. Proviene de los Estados Unidos, alcanzando cerca del 50%; otro tanto de España; luego, permanece Alemania con una participación destacada, aunque perdiendo importancia a través de los años. Estas cifras se perciben en el Gráfico V.



Gráficos V. Elaboración propia con datos obtenidos de la Dirección de Recursos Naturales de la Provincia de La Pampa.

Es común escuchar a quienes se encuentran vinculados con el turismo cinegético, destacar el futuro prometedor que tiene nuestra provincia en esta actividad, lo cual se refleja en los jóvenes datos históricos, ahora respaldados por la precisión que brinda la información de los números analizados.-

- **Análisis de precios**

Es oportuno mencionar que no existe información de precios históricos respecto al turismo en la Provincia de La Pampa, menos aún en lo referente a cotos de caza. Por esta razón los precios están expresados en valores en dólares, lo que ha permitido mantener cierta estabilidad en los importes de venta de los paquetes turísticos a lo largo de los últimos años, ya que no fueron alterados por los altibajos de la moneda argentina.

Si bien no hay competencia entre los cotos, el hospedaje tiene un precio estandarizado, siendo el mínimo 100 y 120 dólares. En agencias de viaje las tarifas diarias pueden alcanzar entre 200 y 250 dólares según sean habitaciones dobles o singles.

Habitualmente, para cacería se incluyen:

- Alojamiento en el coto.
- Guías profesionales (1x1).
- Todas las comidas: desayuno, almuerzo, merienda y cena.
- Transporte terrestre.
- Primera preparación de trofeos.

Lo que no se incluyen son:

- Llamadas telefónicas.
- Lavado de ropa.
- Propinas.
- Envío y exportación de las piezas.
- Pasajes aéreos.
- Permisos de caza: \$ 700 para todas las especies.
- Rifles: U\$S 20 por día.
- Escopetas. U\$S 40 por día.
- Taxidermia y costos de envío de los trofeos

Es común el requerimiento del pago de los trofeos en dólares o euros en efectivo. Para la confirmación de reserva de los programas de cacería contratada, se exige un depósito en concepto de seña del 30% del precio del paquete.

A los acompañantes se les ofrecen actividades alternativas como cabalgatas, caminatas, tareas rurales, avistaje de flora y fauna. En algunos casos están incluidas en el valor del alojamiento y otras veces se contratan aparte.

En cuanto al valor de los trofeos de ciervo colorado se conoce un valor de referencia al cual se le suma un “plus” de acuerdo a su puntaje. Los valores por la obtención de una cabeza de ciervo rondan los 1.200 dólares en un coto sencillo, siendo común precios entre 2000 y 3000 dólares, pudiendo alcanzar más de 4.000 dólares algún ejemplar excepcional de criadero, que se compra especialmente para deleite del cazador y se larga en el coto para ganar su trofeo. Antes de la introducción de un ejemplar tan valioso, se conoce el fuerte interés del cazador por lograr un puntaje determinado con la caza deportiva. De todas maneras, habitualmente, el precio final se define según la nacionalidad de los cazadores y sus ansias por obtener los trofeos.

Otros animales de interés cinegético como los carneros dorset pueden dejar ingresos de 700 dólares y más en cotos con un importante flujo de cazadores por temporada. Por su parte los búfalos tienen su precio arriba de 2.200 dólares.

A los cazadores se les garantiza la cacería, pero si no obtienen ningún trofeo, quien brinda el servicio cubre sus costos cobrando 500 dólares por servicio de coto.

Los insumos más importantes en un coto son los trofeos. El precio de un ciervo colorado de criadero con 11 puntas para fines cinegéticos cuesta aproximadamente 1000 dólares. Los búfalos, por su parte, se ofrecen a 700 dólares cada uno.-

El mercado del proyecto

Actualmente se cazan solo 8 trofeos por temporada, de los cuales 6 son obtenidos por cazadores extranjeros. Dada nuestra desventaja frente a otros cotos a la hora de ofrecer servicios en el establecimiento, los trofeos de ciervo tienen un valor entre 600 y 1000 dólares. En el análisis se evaluó considerando para todos los casos U\$S 1000, porque muchos de los cazadores que se reciben son extranjeros y obtienen sus trofeos en el coto cerrado, además se prefiere de seguir el criterio más conservador.

Situación actual. Sin llevar a cabo el proyecto.

| Volumen Físico | | |
|-----------------------|-------------|------|
| Ciervo | Trofeo | 8 |
| Precios (U\$S/unidad) | | |
| Ciervo | U\$S/Trofeo | 1000 |
| Ingresos (U\$S) | | |
| Ciervo | U\$S | 8000 |

Cuadro III. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

Al inicio de cada temporada de brama, se reciben numerosas propuestas para explotar el coto, las cuales deben rechazarse ante la dificultad de ofrecer alojamiento. Nuestra oferta podría ser mucho más amplia por la cantidad de animales con que cuenta en el campo ya que en la temporada podrían cobrarse en principio unos 25 trofeos de ciervo colorado. Gracias al manejo, esta oferta aumenta por la reproducción de los ejemplares, pudiendo alcanzarse sin problemas 40 trofeos en un futuro no muy lejano. Por otro lado, es muy común la compra de ejemplares en criaderos, salvando cualquier emergencia que eventualmente pudiera surgir.

Ahora, el análisis del proyecto se concentra en el servicio que se brinda a los cazadores exclusivamente, por tratarse de una actividad alternativa para el establecimiento. La política del empresario procura que las actividades del turismo cinegético continúen como secundarias, de ahí que arbitrariamente se determine recibir grupos de 6 personas como máximo. El fruto de la puesta en

marcha del proyecto será el servicio de hospedaje más los trofeos que capture el cazador.

Con la ejecución del proyecto, si el hospedaje es de 6 plazas, y sabiendo que los cazadores habitualmente permanecen 4 noches (se considera un contingente por semana), se estima que como máximo se alojan 108 huéspedes por temporada. Los precios se calcularon en U\$S 400 por cazador (U\$S 120 por noche). En el cuadro IV se muestran los precios utilizados en el análisis.

En función del plan de manejo, se pretende ofrecer no más de 50 trofeos de ciervo por temporada, representando una cantidad de cazadores que se espera poder atender adecuadamente sin grandes dificultades; considerando que permanecen en el mismo establecimiento donde practican la cacería, pueden sumar a sus presas otras especies como carneros dorset y búfalos (estos últimos se planea incorporarlos a partir de este proyecto), con diversas posibilidades de especies silvestres en caza menor. Para los trofeos se estiman diferentes valores según la especie, dado que por el momento no se tiene capacidad suficiente para ofrecer únicamente un paquete definido, sin embargo es muy importante contar con cierta variedad de trofeos.

Por otro lado, a los acompañantes, abonando 40 dólares extras, se ofrecen diversas actividades como cabalgatas, juego de bochas, caminatas, tareas rurales, avistaje de flora y fauna, pensado como una alternativa a fin de hacer más llevadera su estadía.

Precios estimados para las ventas, en U\$S/unidad

| | | |
|-------------|---------------------|-------|
| Hospedaje | U\$S/Persona/Semana | 480 |
| Ciervo | U\$S/Trofeo | 1.500 |
| Dorset | U\$S/Trofeo | 400 |
| Búfalo | U\$S/Trofeo | 2.000 |
| Actividades | U\$S/Persona | 40 |

Cuadro IV. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

Vale a aclarar que se ha seguido en criterio conservador, pesimista por momentos, siempre fieles a incluir solo aquellos aspectos que se tiene el compromiso de llevar a cabo. Por ejemplo, podrían considerarse precios más elevados que los tenidos en cuenta para evaluar este proyecto, sabiendo que en unos años se expresará una mejor calidad de los trofeos debido a la genética incorporada años atrás.

Estimación de los ingresos del proyecto

| Ingresos (U\$S) | | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Año 6 | Año 7 | Año 8 | Año 9 | Año 10 |
|-----------------------|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Hospedaje | U\$S | 7.680 | 10.560 | 12.960 | 15.360 | 18.240 | 20.640 | 20.640 | 20.640 | 20.640 | 20.640 |
| Ciervo | U\$S | 27.000 | 36.000 | 45.000 | 54.000 | 63.000 | 72.000 | 72.000 | 72.000 | 72.000 | 72.000 |
| Dorset | U\$S | 4.800 | 6.400 | 8.000 | 9.600 | 11.200 | 12.800 | 12.800 | 12.800 | 12.800 | 12.800 |
| Búfalo | U\$S | 4.000 | 3.000 | 3.000 | 4.000 | 5.000 | 6.000 | 8.000 | 10.000 | 15.000 | 20.000 |
| Actividades | U\$S | 200 | 280 | 360 | 440 | 520 | 560 | 560 | 560 | 560 | 560 |
| | | | | | | | | | | | |
| Total Ingresos | U\$S | 43.680 | 56.240 | 69.320 | 83.400 | 97.960 | 112.000 | 114.000 | 116.000 | 121.000 | 126.000 |

Cuadro V. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

Estimación de los ingresos incrementados con el proyecto

| Ingresos (U\$S) | | | | | | | | | | | |
|-------------------|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Con proyecto | | 43.680 | 56.240 | 69.320 | 83.400 | 97.960 | 112.000 | 114.000 | 116.000 | 121.000 | 126.000 |
| Sin proyecto | | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 | 8000 |
| Incremento | | 35.680 | 48.240 | 61.320 | 75.400 | 89.960 | 104.000 | 106.000 | 108.000 | 113.000 | 118.000 |

Cuadro VI. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

Sumando los ingresos de las especies cinegéticas y los servicios durante la estadía, se obtiene la estimación de los ingresos totales. Si se proyectan durante los próximos años según la programación de ventas (Cuadro VII), se aprecia la evolución futura del estudio que nos ocupa, tal como se muestra a continuación.

Resulta evidente que los ingresos son ampliamente mayores en la estimación de los ingresos del proyecto. Sin embargo resulta conveniente comparar ambas situaciones, con ese sentido se agrega el Cuadro VI.

Análisis FODA de la situación actual en relación al proyecto

- **Fortalezas**
 - El Perdido está ubicado en la zona del caldenal, departamento Toay, con una importante presencia de ciervo colorado, tanto en cantidad como en calidad, siendo la especie de mayor interés para la caza deportiva.
 - La actividad está integrada en una empresa ya consolidada. En este sentido, muchos de los gastos son absorbidos por la estructura de la organización inicial.
 - El turismo cinegético se complementa con la ganadería, contando con la tranquilidad de no abandonar la actividad tradicional del campo.
 - El coto N° 74 corresponde a la categoría C, con encierres para el manejo interno de los ejemplares. Gozando de ventajas con respecto a los campos inscriptos.
 - Ya se inició la introducción de otras especies, que sumadas a la fauna menor, permite armar paquetes de caza y ofrecer un servicio mas completo.
 - El origen de los cazadores es un nicho de atractivo interés, ya que de los 8 cazadores que se reciben anualmente 6

- provienen del exterior, habitualmente estadounidenses.

- **Oportunidades**
 - El valor de la moneda argentina frente a otras monedas del mundo se traduce en una oportunidad para el ingreso de turistas extranjeros. No se distinguen en un futuro cercano razones que pudieran provocar un cambio en la política cambiaria de nuestro país, presentando una buena perspectiva.
 - Es una actividad fuertemente promocionada por la Subsecretaría de Turismo.
 - Reconociendo la etapa introductoria en que se encuentra el turismo cinegético en La Pampa, resulta un momento oportuno para ingresar en el negocio.

- **Debilidad**
 - La imposibilidad de brindar alojamiento es, hoy por hoy, una debilidad.
 - En las condiciones actuales, se depende de campos vecinos y especialmente del operador cinegético para recibir cazadores.

- **Amenazas**
 - Desde el inicio de la temporada aparecen cazadores furtivos capturando trofeos importantes que luego venden en el mercado negro. Además representan un riesgo para el personal y los turistas que visitan el campo.

ASPECTOS LEGALES

Es una actividad en la cual el control, es mínimo. Los motivos se explican porque los cotos de caza están bajo la responsabilidad de la Dirección de Recursos Naturales de la Provincia y se rigen según sus normas. Por otro lado, la Subsecretaría de Turismo, es el referente para el turismo de estancias, pero no tiene acción sobre los predios donde se practica la cacería. De esta forma se presenta un vacío legal ya que no se contempla específicamente el alojamiento que se brinda a cazadores en el coto propiamente dicho.

Se considera necesario presentar los dos enfoques que, según se entiende, afectan este proyecto.

- Las normas que reglamentan la implementación de la actividad cinegética en los predios rurales de la Provincia de La Pampa se encuentran en el marco de la Ley 1194 denominada “Conservación de la Fauna Silvestre” y su Decreto Reglamentario 2218, constituyendo un marco legal general.

La mencionada ley se ocupa, entre otros aspectos, de:

- Establecer la categorización de los cotos (Disposición 07/2004),
- Fijar las pautas para la caza mayor y menor, tanto de especies silvestres como domésticas (Disposición 381/2006 para ciervo colorado, 514/2005 para especies domésticas),
- La introducción de especies exóticas (Disposición 399/2002),
- Reglamenta el uso de los productos cárnicos (Disposición 522/2005),
- Define y regula la figura del operador cinegético (Disposición 387/2006),

La caza en cotos requiere una reglamentación especial, debido a que la actividad cinegética se regula en función del Plan de Manejo y Plan de Aprovechamiento Cinegético, aprobados por la Dirección de Recursos Naturales; como así también de la inspección realizada a cada predio en los meses diciembre y enero.

Existen cuatro categorías para clasificar los predios destinados a la actividad cinegética:

Categoría A son cotos de caza que cuentan con cercado perimetral de más de 1.20 mts. (más alto del tradicional), en los que se desarrolla también un sistema de cría intensiva, cuyo objetivo principal es la obtención, a través del manejo genético y la selección, de trofeos de calidad. Cuentan con estructuras acordes como por ejemplo: galpones de manejo, corrales, mangas, etc.

Categoría B son cotos de caza que cuentan con cercado perimetral de más de 1.20 mts., pero que no tienen estructuras para realizar cría intensiva.

Categoría C son cotos de caza que tienen un cercado perimetral de altura tradicional de 1.20 mts. (7 hilos), que en su interior poseen alguna estructura que permitan efectuar un manejo más intensivo de los animales y luego se van liberando con fines cinegéticos en el mismo establecimiento.

Categoría D son campos que tienen un cercado perimetral tradicional, sin ningún tipo de estructura para manejo.

El coto que nos ocupa corresponde a la categoría C. En estos días se está realizando en El Perdido un alambrado perimetral de más de 1,20 mts. (7 hilos), sumado a que se dispone de cierta estructura interna, como los alambrados que conforman las jaulas siendo de más de 1,20 mts., permite efectuar un manejo más intensivo de los animales con fines cinegéticos. Para el momento de la ejecución del proyecto, se espera que el coto se encuadre entre las categorías B y A. Ello facilitará la incorporación de especies, para ampliar la oferta animales destinados a la cacería previendo sumar búfalos. Según la ley, se autoriza la introducción de especies exóticas (sean domésticas o silvestres) solo en los cotos A y B. Sin embargo, gracias a las estructuras de manejo, ya se cuenta con el aval para la introducción de otras especies, como los carneros dorset.

En la ley se detallan los requisitos que deben cumplirse para desarrollar la cacería, la documentación necesaria para los guías y propietarios de los

campos; además de lo referido al manejo de los animales como recurso fáunico. Para los cazadores es obligatorio contar con el permiso de caza y el expreso consentimiento del propietario del predio; también se expresan las exigencias para legalizar (precintar) y trasladar los trofeos. En cuanto a las tasas correspondientes a los permisos y precintos de las distintas clasificaciones se fijan anualmente según la Ley impositiva, N° 2236.

Las exigencias legales requeridas para la inscripción del coto, entre las que se incluyen estudios de impacto ambiental necesarios para desarrollar el proyecto están contemplados y no representan ningún obstáculo, dado que ya se reciben cazadores y el coto funciona como tal desde hace varios años sin haber corrompido lo establecido en la legislación.

- Los valores de permisos de caza, precintos, guías de transito, etc., se encuentran establecen anualmente en la Ley Impositiva N° 2236.
- De acuerdo a los usos y costumbres, pareciera ser innecesaria la inscripción como hospedaje en de la Subsecretaría de Turismo completando el Registro provincial de prestadores de servicios turísticos. Vale aclarar que se considera conveniente, especialmente tratándose de un trámite sencillo.

Aquí, el Decreto N° 2688/78 se ocupa de la “Reglamentación de Alojamientos Turísticos”. En el artículo 3° dice: “Son alojamientos turísticos y por tanto sujetos a la presente Reglamentación aquellos establecimientos en los cuales se presta a turistas el servicio de alojamiento, mediante contrato, por un periodo no inferior al de una pernoctación, pudiendo además ofrecer otros servicios complementarios.” Entonces se demuestra que registrarse en la Subsecretaría de Turismo es el modo correcto de proceder.

Nos envuelve la clase “Establecimientos de hospedajes complementarios”: son aquellos que constituyen una modalidad de alojamiento diferente a la hotelera, cuya capacidad máxima será de 7 plazas en 3 habitaciones, y en

los cuales se ofrece al turista hospedaje transitorio. Nos ordena, por la localización: de campo, y por la estacionalidad: de temporada.

- Por otro lado, a nivel nacional, el Registro Nacional de Armas (RENAR), exige acreditar la vigencia y adecuada cobertura de póliza de seguro de responsabilidad civil por los riesgos derivados de la actividad de caza o del uso de armas de fuego, por un monto indemnizable no menor a 100.000 (cien mil) pesos.-

ESTUDIO TÉCNICO

Tamaño

La construcción de 250 m² contará con cocina, comedor y sala de estar; 3 habitaciones con capacidad para 6 personas y 3 baños. Con esta estructura se habilita una capacidad:

- Teórica: 2190 huéspedes al año, considerando 365 noches
- Práctica: 840 huéspedes al año, durante las 20 semanas de la temporada de ciervo colorado.
- Normal: 432 huéspedes al año, en este caso contemplando las 4 noches que generalmente permanecen los cazadores por semana, durante 18 semanas.

Programa de Ventas

| Productos | Unidades al 100% de capacidad | Año1 % cap. | Año2 % cap. | Año3 % cap. | Año4 % cap. | Año5 % cap. | Año6 % cap. | Año7 % cap. | Año8 % cap. | Año9 % cap. | Año10 % cap. |
|-------------|-------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| Hospedaje | 108 | 15% | 20% | 25% | 30% | 35% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| Ciervo | 60 | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |
| Dorset | 40 | 30% | 40% | 50% | 60% | 70% | 80% | 80% | 80% | 80% | 80% |
| Búfalo | 25 | 8% | 10% | 12% | 16% | 20% | 24% | 30% | 40% | 60% | 80% |
| Actividades | 36 | 15% | 20% | 25% | 30% | 35% | 40% | 40% | 40% | 40% | 40% |
| 18 | Semanas de la temporada | | | | | | | | | | |

Cuadro VII. Elaboración propia.

Luego, la proyección de la capacidad utilizada en este estudio debe adecuarse a los planes de manejo y cinegético. Los porcentajes del Programa de ventas (en el Cuadro VI), pueden parecer bajos, no obstante resultan adecuados para un conveniente aprovechamiento durante la temporada y acorde a los hábitos de los grupos de cazadores.

Localización

En nuestro caso la localización del proyecto se ve ligada a la ubicación del campo, catastralmente es en Provincia de La Pampa, Departamento Toay: Sección IX, Fracción B.

A pesar de tal rigidez, las fuerzas locacionales son favorables, como son los excelentes recursos naturales de interés para el proyecto. Se encuentra a 80 km de Santa Rosa, distancia que, sin dificultad, permite un rápido traslado a la ciudad. Además existe la infraestructura de comunicación que facilita el acceso.

Considerando que nos ocupamos de brindar un servicio, su almacenamiento y traslado, no resultan aspectos relevantes. Sin embargo, su vista y confort son puntos a tener en cuenta. El hospedaje se prevé construirlo sobre el alto de una loma, en el centro del campo y cerca de la jaula con el encierre de ciervos. Presenta vista hacia un bajo donde puede apreciarse un monte de caldén y de fondo un horizonte amplio que permite observar las espectaculares puestas del sol.

Para extraer agua deberá realizarse una perforación o traerla por cañerías. La electricidad en el campo es generada por dos grupos electrógenos que funcionan con la finalidad primordial de suministrar agua para el ganado. Uno de estos estará conectado para dar luz y energía a la casa, con un consumo mínimo de gas oil afectado a tal fin.

Proceso del servicio

A partir de este proyecto, se propone en la etapa previa cumplir con las entidades de control en lo que respecta a la entrega del plan cinegético anual en el cual se sumará lo correspondiente al cambio de categoría, así como el permiso para la introducción de búfalos. En dos años deberá presentarse nuevamente el plan de manejo con las modificaciones pertinentes.

Por otro lado se contrata el seguro de coto de caza y al personal, inclusive los guías capacitados sobre las piezas y lugares de actuación. Además, se deberá coordinar la recepción de los cazadores, sea con un outfitter o agencias, quienes se encargan de la autorización de introducción y transporte de armas de tiro y la organización de grupos.

Entre los servicios del coto se facilita la obtención de permisos de caza, y legalización de trofeos, también los contactos para el envío y exportación de las piezas. Se recibe a los cazadores en Santa Rosa, sea en el aeropuerto o en la terminal de ómnibus. Con el alojamiento en el coto se cubre el transporte hasta el mismo; entre otros servicios requeridos, también se incluyen el servicio de habitación y las cuatro comidas (desayuno, almuerzo, merienda y cena) durante los días que permanecerán en el mismo. Para ello se emplea una empleada para realizar tareas domésticas y una cocinera a fin de preparar los platos en el establecimiento, al mejor estilo de la comida casera como un buen modo de brindar calidez a los visitantes.

Para la etapa de expedición, se ofrece la compañía de un guía por cazador (1x1) y la preparación de trofeos. Durante la práctica de la caza deportiva se cuenta con la compañía de un guía por cazador. El primer día se sale de tarde para la localización de las piezas, especialmente de ciervo colorado por ser lo más codiciado. Luego, desde el día siguiente, tanto temprano en la mañana como por la tardecita, una vez elegido el trofeo se intenta abatirlo. Si se obtiene la presa y se desea un nuevo trofeo, existen posibilidades de sumar carneros dorset, búfalos o especies de fauna menor. También pueden realizarse otras actividades: cabalgatas, caminatas, juego de bochas, tareas rurales, safaris

fotográficos, etc. Es una política no contar con televisión satelital, dado que resulta una contrariedad teniendo tanto para disfrutar al aire libre, sí se contará con entretenimientos como DVD, biblioteca, juegos de mesa y actividades de esparcimiento durante el tiempo que las condiciones requieran la permanencia dentro de la estancia.

Mientras, corresponde acondicionar la cabeza para su traslado, lo cual se realiza en el campo. Mas tarde, se traslada con la guía de tránsito, y en Santa Rosa se legaliza con el precinto. Para enviar el trofeo a un país extranjero es necesario tramitar la documentación para su exportación, lo cual se terceriza a través de una empresa especializada en transporte internacional.

Como subproductos de la cacería se puede recuperar el cuero y la carne. Esta última puede dar un valor agregado para los turistas que desean probar productos naturales de El Perdido, su comercialización por otros canales debe analizarse en profundidad, dado que no siempre los ingresos cubren los costos.

Luego de aproximadamente 5 días de permanecer en la estancia, los cazadores vuelven a Santa Rosa y continúan con su itinerario de viaje.-

ANÁLISIS ECONOMICO Y FINANCIERO

Análisis de costos

Tanto en la situación sin proyecto, como en la situación con proyecto, los mayores costos están relacionados con alimentación e inversión en alambrados para los animales, los cuales se estimaron en función del precio de venta del trofeo, representando dos tercios del mismo.

Estimación de los costos anuales en la situación actual (Sin proyecto)

| Descripción | Cantidad | Unidad | Costo Unit. | Costo total |
|---|----------|----------------|-------------|--------------|
| Materias primas | | | | 5.333 |
| Ciervo | 8 | U\$\$/Trofeo | 667 | 5.333 |
| Gastos generales de comercialización | | | | 333 |
| Precintos Ciervos | 8 | U\$\$/Precinto | 17 | 133 |
| Ingresos brutos | 2,50% | | 8.000 | 200 |

Cuadro VIII. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

En el caso del proyecto, a los ciervos corresponden 1000 dólares, equivalente a lo que costaría comprar en criadero un trofeo de 11 puntas.

Estimación de los costos anuales en materias primas a la capacidad máxima de producción en la situación con proyecto

| Descripción | Cantidad | Unidad | Costo Unit. | Costo total |
|------------------------|----------|----------------------------------|-------------|-------------|
| Materias primas | | | | |
| Ciervo | 60 | U\$\$/Trofeo | 1000 | 60000 |
| Dorset | 40 | U\$\$/Trofeo | 267 | 10667 |
| Búfalo | 25 | U\$\$/Trofeo | 1333 | 33333 |
| Menú | 108 | U\$\$Pensiones Completas/Persona | 122 | 13166 |

Cuadro IX. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

El menú se calculó según el valor que tendría si se comprara en Santa Rosa comida preparada para el almuerzo y la cena (el desayuno y la merienda, entre ambas, se contaron como una). Sin embargo se pretende disponer de una

cocinera para esta tarea. El 83% de los costos totales estimados a máxima producción se deben a materias primas.

Por su incidencia en los costos totales, sigue la mano de obra directa con el personal contratado específicamente para la temporada. Luego, los gastos generales de comercialización, con la participación de los precintos.

Estimación de los costos anuales a la capacidad máxima de producción en la situación con proyecto

| Mano de obra directa | Cantida d Unidad | Costo Unit. | Costo total |
|--|-------------------------------------|------------------------|------------------------|
| Guías de caza | 60 U\$\$/Guías/Cazador | 152 | 9143 |
| Cocinera | 1 U\$\$/Cocinera | 1778 | 1778 |
| Empleado no calificado | 1 U\$\$/Empleada | 1778 | 1778 |
| Gastos generales de explotación | | | 2164 |
| Energía (gas oil - litros) | 80 U\$\$/litros de gas-oil | 0,50 | 40 |
| Gas (en tuvos 45 Kg) | 4 U\$\$/tuvo | 30,79 | 123 |
| Traslados | 2880 U\$\$/Km | 0,40 | 1161 |
| Seguros (Responsabilidad Civil) | U\$\$/Seguro de coto 1 semestral | 96 | 96 |
| Higiene y Mantenimiento | 0,7% U\$\$ | 51840 | 363 |
| Internet | 12 U\$\$/Servicio mensual | 32 | 381 |
| Otros servicios | 0 | 0 | 0 |

| Gastos generales de comercialización | | | 6.857 |
|---|--------------------|---------|--------------|
| Precintos Ciervos | 60 U\$\$/Precinto | 16 | 952 |
| Precintos Dorset | 40 U\$\$/Precinto | 5 | 190 |
| Precintos Búfalos | 25 U\$\$/Precinto | 16 | 397 |
| Teléfono | 6 U\$\$/Bimestre | 19 | 115 |
| Publicidad | 1 U\$\$/Folletería | 270 | 270 |
| Ingresos brutos | 2,50% | 197.280 | 4.932 |

Cuadro X. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

Entre los gastos generales de explotación y administración, muchos son absorbidos por la ganadería. Se incorpora Internet como un servicio para los visitantes, por lo cual se recomienda analizar su verdadera incidencia dentro

del servicio. En cuanto a los traslados, si bien se pretende que habitualmente los cazadores viajen hasta el campo con el propietario o el responsable se atenderlos durante su estadía haciendo insignificante su valor, se evaluó según el costo de contratar el servicio a fin de no desestimar su costo.

Estimación de los costos anuales incrementados con el proyecto a su capacidad máxima de producción

| | |
|-------------------|----------------|
| Con proyecto | 142.015 |
| Sin proyecto | 5.660 |
| Incremento | 136.355 |

Cuadro XI. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

Finalmente la comparación de ambas situaciones se refleja en el siguiente cuadro. Como es de esperarse evidencia un costo mayor para la situación que evalúa la ejecución del proyecto, mostrándose diferencia total de U\$S 136.355.-

Inversiones

Como horizonte de planificación se proyectó a 10 años, en parte porque la incorporación de los búfalos para trofeo presenta un aumento lento, por su reproducción se alcanzarán la cantidad de trofeos deseados dentro de varios años. Por otro lado, es sabido que no conviene extender más la proyección dado que se pierde certidumbre.

Activo Fijo

El valor del terreno es nulo, dado que la construcción del hospedaje se realiza en el mismo establecimiento del propietario, dentro del coto.

Los precios de construcción, se estimaron a partir de los costos incurridos en la vivienda del personal, realizada en el año 2006. Dado que se construyó en el campo, los materiales están evaluados puestos en el campo, y también están considerados estudios específicos e ingeniería (intangibles). Su valor fue de 850 \$/m² e incluye gran parte del amoblamiento (especialmente de cocina y comedor). Para corregir este valor con la inflación, se indexó según la variación porcentual de junio 2007 respecto de diciembre de 2006 del ICC (Índice del Costo de la Construcción, nivel general). Durante la vida del proyecto es necesario invertir en conservación y mantenimiento de estructura edilicia, por eso cada 2 años se reinvierte un 2% de su valor a nuevo.

Por su lado, los muebles que se consideran en las inversiones (no incluidos en el valor de la construcción) son especialmente aquellos correspondientes a las habitaciones. Se prevé la compra de varios electrodomésticos necesarios para la atención y confort de los turistas, como heladera, freezer, lavarropa, televisor, DVD, etc...

Es ineludible la incorporación de vajilla, para las cuatro comidas del día, las estimaciones se realizan para más de 6 personas, previendo que en ocasiones se suman los dueños de casa y otras personas para compartir la mesa, o

puede romperse alguna pieza. Este rubro, al igual que la ropa blanca, deben renovarse durante la vida del proyecto, con ese propósito se reinvierte la mitad de su valor inicial cada 4 años, ya que su uso solo será durante la temporada de caza (y no permanente, como podría resultar en un hotel). La ropa blanca incluye frazadas, almohadas, cubrecamas; específicamente, las toallas y las sábanas son color blanco y en cantidades que permitan cambiarlas diariamente, porque se entiende que es un detalle que refleja calidad en el servicio.

La cuota de amortización anual se calcula en función del valor a nuevo, el valor residual y el período de vida útil.

Costos de inversión en Activo fijo

| Detalle | Año 0 |
|---|--------------|
| Terreno | 0 |
| Construcción y obras civiles | 74948 |
| Búfalos | 7000 |
| Muebles | 2794 |
| Máquinas y Equipos (Electrodomésticos) | 1492 |
| Ropa Blanca | 730 |
| Vajilla | 159 |
| Total activo fijo | 87123 |

Cuadro XII. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

También se invierte en activo fijo vivo, en la compra de 10 búfalos a un valor de 700 dólares cada uno.-

Gastos asimilables a Activo Fijo

El aspecto más relevante se concentra en la capacitación, como se mencionó, resulta importante dado que es una actividad nueva para la empresa. También se suma lo respectivo a la arquitectura, y los gastos de organización y gestión orientados a establecer relaciones comerciales.

Costos de inversión en gastos asimilables a Activo fijo

| Gastos asimilables a activo fijo(cargos diferidos) | |
|---|--------------|
| Gastos de organización y gestión | 381 |
| Arquitecto | 1206 |
| Capacitación | 1587 |
| Publicidad | 921 |
| Imprevistos 10% de Inv. en Act.Fijo | 8712 |
| Total G.Asimilables | 12808 |

Cuadro XIII. Los valores están expresados en dólares. Elaboración propia.

El ítem de la publicidad se refiere al diseño de una página de Internet, siendo que apuntando al cazador extranjero, resulta conveniente tener un espacio de fácil acceso donde puedan informarse de nuestro servicio. Además, es una herramienta que otros cotos ya han incorporado y se desea contar con las mismas ventajas.

Se tiene presente un margen para los imprevistos, deseando que no aparezcan pero conociendo que sin dar aviso, generalmente, son inevitables.-

Capital de trabajo

Sabiendo que el capital circulante es el dinero necesario para mantener el negocio en funcionamiento, y teniendo en cuenta que esta actividad es una alternativa secundaria dentro de la empresa, el ciclo de maduración para calcular el incremento en el capital de trabajo se evalúa en función de los 126 días que dura la temporada.

- **Activo Corriente**

Es riesgoso ofrecer financiamiento, tanto a los turistas como a los outfitters, sin embargo con estos últimos el mercado impone ciertas reglas y uno debe

adaptarse, aquí radica la importancia de establecer vínculos con personas que merezcan confianza.

- Cuentas a cobrar. El plazo que se les dará a los cazadores (o al operador responsable) para pagar la mitad de los trofeos será de 20 días a partir del momento que abandonan el campo, estimado en el plazo que tarda en recibir la cabeza en su país de origen.
- Disponibilidades en caja y banco. El plazo de 20 días es de uso corriente en la empresa.
- **Pasivo Corriente**
 - Cuentas a pagar. El plazo de 20 días es de uso habitual en la empresa.

Financiamiento

En el Cuadro XIII se muestra cuánto suma el total de la inversión inicial, es decir, cuál será la inversión a realizar, expresada en dólares y su equivalente en pesos, considerando que la financiación externa probablemente sea en pesos.

Inversión inicial total

| Inversión inicial | U\$S | \$ |
|--|----------------|----------------|
| Activo fijo | 87123 | 274438 |
| Gastos asimilables a activo fijo(cargos diferidos) | 12808 | 40344 |
| Incremento del capital de trabajo | 3704 | 11667 |
| Total Inversión Anual | 103.634 | 326.448 |

Cuadro XIV. Elaboración propia.

El proyecto está en condiciones de contar tanto con fondos externos como propios. Entre las posibilidades de financiamiento externo, se cree conveniente tomar un crédito extendido por el CFI (Consejo Federal de Inversiones), de la línea para financiar al turismo y al sector de servicios de apoyo a la producción. Los beneficiarios son micro, pequeñas y medianas empresas, siendo destinado para capital de trabajo, activo fijo y/o preinversión.

A continuación se describirán las características del crédito para las pymes. El monto máximo del préstamo son 450.000 pesos y el porcentaje de financiamiento hasta 70% de la inversión a realizar. Las amortizaciones pueden ser mensuales, trimestrales, semestrales o anuales; y el plazo máximo es 84 meses (7 años), incluidos 12 meses de gracia. La tasa de interés es variable, se toma como referencia la tasa pasiva del Banco de la Nación Argentina para depósitos a plazo fijo por 30 días más 2 puntos porcentuales; a julio de 2007 la tasa resulta del 7,50% nominal anual. Se exigen garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al 130% del monto total del préstamo.

La empresa pretende afrontar \$200.000 con financiación externa, accediendo a un crédito con las características descriptas, y asume el resto de la inversión,

\$117.293, con fondos propios. El préstamo se descontó en forma trimestral a una tasa de 1,875%, calculado por el sistema francés.

Análisis del flujo de fondo

En el flujo de fondo se vuelca la información de los análisis anteriores a fin de ordenarla para obtener los indicadores para abordar a una conclusión que nos permita tomar una decisión con respecto a la evaluación del proyecto

Económico

En el flujo de fondos económico se puede observar la inversión inicial, previamente a la puesta en marcha del proyecto. En este caso, alcanza 121.132 dólares; compuesta en un 75% por los activos fijos, 13% corresponde al crédito fiscal, 11% a los activos asimilables, y el capital de trabajo representa un 3% de la inversión inicial.

El flujo de fondo del proyecto, se muestran en el Cuadros XVII, en la página siguiente. Al igual que en el flujo de fondos de la situación incrementada con respecto a la situación actual, se observan valores positivos desde el primer año. Aún así, la inversión se recupera después del octavo periodo.

Flujo neto de fondos de la situación incrementada con el proyecto

| Situación incrementada con el proyecto | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|--|----------------|-------------|--------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Situación con proyecto | -123636 | 8478 | 24161 | 10249 | 11002 | 17455 | 18822 | 20882 | 16581 | 17747 | 99586 |
| Situación actual (sin proyecto) | 0 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 |
| FLUJO NETO DE FONDOS | -123636 | 6372 | 22056 | 8143 | 8897 | 15349 | 16716 | 18777 | 14475 | 15641 | 97481 |

Cuadro XV. Elaboración propia

En tanto los indicadores se presentan a continuación, en el Cuadro XVI

Indicadores económicos del flujo de fondos en la situación incrementada con el proyecto

| | | |
|--------------------------|-------|--------|
| Tasa de corte (K) | 8% | 10% |
| VAN | 6.910 | -7.850 |
| TIR | 9% | 8,9% |

Cuadro XVI. Elaboración propia.

Los indicadores señalan que el proyecto es económicamente rentable si se evalúa con una tasa de corte del 8%.

- Valor Actual Neto (VAN). Se obtiene un resultado positivo igual a U\$S 6.910.
- Tasa Interna de Retorno (TIR). Arroja un valor del 8,9%, mayor a la tasa de corte propuesta del 8%.

En cambio si se tiene de referencia un costo de oportunidad mayor, siendo la tasa de corte del 10%, el proyecto es inviable económicamente. Porque se obtiene un VAN negativo y la TIR es menor que la tasa propuesta.-

Flujo neto de fondos de la situación con proyecto

| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|----------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Situación con proyecto | | | | | | | | | | | |
| Ventas de productos | | 43680 | 56240 | 69320 | 83400 | 97960 | 112000 | 114000 | 116000 | 121000 | 126000 |
| Ventas de activos | | | | | | | | | | | |
| Gastos de producción | | -32870 | -42260 | -51650 | -61707 | -71764 | -81821 | -83821 | -87154 | -93821 | -100488 |
| Gastos de administración | | -3130 | -3130 | -3130 | -3130 | -3130 | -3130 | -3130 | -3130 | -3130 | -3130 |
| Gastos de comercialización | | -1754 | -2196 | -2651 | -3139 | -3639 | -4125 | -4199 | -4289 | -4493 | -4698 |
| Amortización | | -4403 | -4403 | -4403 | -4403 | -4403 | -1664 | -1664 | -1314 | -1314 | -1314 |
| RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | | 1523 | 4251 | 7486 | 11021 | 15024 | 21259 | 21185 | 20112 | 18241 | 16370 |
| IMPUESTO A LAS GANANCIAS* | | 152 | 425 | 749 | 1102 | 1502 | 2126 | 2119 | 2011 | 1824 | 1637 |
| RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS | | 1371 | 3826 | 6737 | 9919 | 13521 | 19133 | 19067 | 18101 | 16417 | 14733 |
| Amortización | | 4403 | 4403 | 4403 | 4403 | 4403 | 1664 | 1664 | 1314 | 1314 | 1314 |
| Activos fijos | -87123 | 0 | 0 | 0 | -2007 | 0 | -1499 | 0 | -2007 | 0 | -1499 |
| Activos asimilables | -12808 | | | | | | | | | | |
| Crédito fiscal | -20179 | 0 | 0 | 0 | -421 | 0 | -315 | 0 | -421 | 0 | 0 |
| Capital de trabajo | -3527 | -732 | -811 | -891 | -891 | -891 | -162 | -163 | -406 | -406 | 0 |
| Recuperación crédito fiscal | | 3435 | 16743 | 0 | 0 | 421 | 0 | 315 | 0 | 421 | 0 |
| Valor terminal de activos fijos | | | | | | | | | | | 76156 |
| Valor terminal de capital de trabajo | | | | | | | | | | | 8882 |
| FLUJO NETO DE FONDOS | -123636 | 8478 | 24161 | 10249 | 11002 | 17455 | 18822 | 20882 | 16581 | 17747 | 99586 |

Cuadro XVII. Elaboración propia.

Financiero

En el flujo de fondos financiero se observan períodos de iliquidez en el tercer y cuarto año, tanto si se observa la situación del proyecto (Cuadro XX) como aquella que muestra cuál es el incremento con respecto a la situación actual (Cuadro XIX). Parte podrá cubrirse con retenciones de los primeros años, pero será necesario retener ganancias de la actividad ganadera para cumplir con las obligaciones en el cuarto año. Por otra parte, la inversión podrá recuperarse en diez años cuando se liquiden los activos.

Flujo neto de fondos de la situación incrementada con el proyecto

| Situación incrementada con el proyecto | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|--|----------------|--------------|--------------|---------------|---------------|------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Situación con proyecto | -61414 | 3868 | 9241 | -4709 | -4046 | 2309 | 3546 | 20882 | 16581 | 17747 | 99586 |
| Situación actual (sin proyecto) | 0 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 | 2106 |
| FLUJO NETO DE FONDOS | -61.414 | 1.762 | 7.136 | -6.814 | -6.151 | 204 | 1.441 | 18.777 | 14.475 | 15.641 | 97.481 |

Cuadro XVIII. Elaboración propia.

Nuevamente se llega a conclusiones diferentes según cuál sea la tasa de corte que se utiliza para actualizar el VAN y, a su vez, como referencia de la TIR. Esto se refleja en el cuadro siguiente.

Indicadores económicos del flujo de fondos en la situación incrementada con el proyecto

| | | |
|-------------------|-------|--------|
| Tasa de corte (K) | 8% | 10% |
| VAN | 9.204 | -1.692 |
| TIR | 9,7% | 9,7% |

Cuadro XIX. Elaboración propia

Fijando una tasa de corte del 8%, los indicadores resultan alentadores, expresando que el proyecto es viable financieramente.

Universidad Nacional de La Pampa – Facultad de Agronomía

- Valor Actual Neto (VAN). Es U\$S 9.204, resultando aquí un proyecto atractivo porque se obtiene un valor positivo.
- Tasa Interna de Retorno (TIR). Ahora su resultado es 9,7%, valor superior al 8% que representa la tasa de corte.

Por otro lado, cuando se aspira a comparar el proyecto con una tasa de corte del 10%, se debe advertir que no es conveniente invertir en el hospedaje para cazadores en el coto.

| | Flujo neto de fondos de la situación con proyecto | | | | | | | | | | |
|-------------------------------------|---|--------------|------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Situación con proyecto | | | | | | | | | | | |
| Ventas de productos | | 43.680 | 56.240 | 69.320 | 83.400 | 97.960 | 112.000 | 114.000 | 116.000 | 121.000 | 126.000 |
| Ventas de activos | | | | | | | | | | | |
| Gastos de producción | | 32.870 | 42.260 | -51.650 | 61.707 | 71.764 | 81.821 | -83.821 | -87.154 | -93.821 | 100.488 |
| Gastos de administración | | -3.130 | -3.130 | -3.130 | -3.130 | -3.130 | -3.130 | -3.130 | -3.130 | -3.130 | -3.130 |
| Gastos de comercialización | | -1.754 | -2.196 | -2.651 | -3.139 | -3.639 | -4.125 | -4.199 | -4.289 | -4.493 | -4.698 |
| Amortización | | -4.657 | -4.657 | -4.657 | -4.657 | -4.657 | -1.664 | -1.664 | -1.314 | -1.314 | -1.314 |
| Intereses | | -4.762 | -4.461 | -3.621 | -2.717 | -1.742 | -693 | - | - | - | - |
| RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS | | 3.493 | 464 | 3.611 | 8.050 | 13.027 | 20.566 | 21.185 | 20.112 | 18.241 | 16.370 |
| IMPUESTO A LAS GANANCIAS* | | | | | | | | | | | |

Universidad Nacional de La Pampa – Facultad de Agronomía

| | | | | | | | | | | | |
|--|----------------|--------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | - | - | 361 | 805 | 1.303 | 2.057 | 2.119 | 2.011 | 1.824 | 1.637 |
| RESULTADO DESPUES DE IMPUESTOS | | 3.493 | 464 | 3.250 | 7.245 | 11.725 | 18.509 | 19.067 | 18.101 | 16.417 | 14.733 |
| Amortización | | 4.657 | 4.657 | 4.657 | 4.657 | 4.657 | 1.664 | 1.664 | 1.314 | 1.314 | 1.314 |
| Activos fijos | -87.123 | - | - | - | -2.007 | - | -1.499 | - | -2.007 | - | -1.499 |
| Activos asimilables | -12.808 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Crédito fiscal | -20.179 | - | - | - | -421 | - | -315 | - | -421 | - | - |
| Capital de trabajo | -3.527 | -732 | -811 | -891 | -891 | -891 | -162 | -163 | -406 | -406 | - |
| Recuperación crédito fiscal | | 3.435 | 16.743 | - | - | 421 | - | 315 | - | 421 | - |
| Valor terminal de activos fijos | | | | | | | | | | | 76.156 |
| Valor terminal de capital de trabajo | | | | | | | | | | | 8.882 |
| Préstamos | 63.492 | | | | | | | | | | |
| Gastos bancarios e intereses en el período de instalación | -1.270 | | | | | | | | | | |
| Amortización de la deuda | | - | 10.885 | -11.724 | 12.629 | 13.603 | 14.652 | - | - | - | - |
| FLUJO NETO DE FONDOS | -61.414 | 3.868 | 9.241 | -4.709 | -4.046 | 2.309 | 3.546 | 20.882 | 16.581 | 17.747 | 99.586 |

Cuadro XX. Elaboración propia.

CONCLUSIONES

A partir de lo expuesto en el estudio de mercado se destaca que resulta muy atractiva la posibilidad de invertir en un hospedaje para recibir cazadores. El turismo cinegético muestra un interesante potencial, presentándose como una actividad novedosa con buenas perspectivas para los próximos años y con una demanda cada vez más amplia, especialmente si el negocio está orientado a recibir extranjeros porque el tipo de cambio favorece ambas partes.

Particularmente, el coto N° 74 tiene numerosas ventajas para desarrollar la inversión, siendo técnicamente factible llevar a cabo la construcción edilicia de un alojamiento dentro del establecimiento. Además, por tratarse de una actividad que ya se está desarrollando dentro de la empresa, queda demostrado que se tiene idoneidad para manejar la actividad turística tanto legalmente como desde un punto de vista organizativo.

Asimismo, es importante no perder de vista la importancia de ofrecer un servicio a la altura de la competencia. Por esta razón, también resulta adecuada la incorporación de búfalos para mejorar el producto diversificando el paquete cinegético.

Los resultados del análisis económico financiero, señalan que la inversión es rentable si se considera una tasa de corte del 8%. Si se compara con un costo de oportunidad del 10% no es conveniente, según los valores de los indicadores VAN y TIR. En el flujo de fondos financiero aparecen situaciones de iliquidez, las cuales deben recordarse a la hora de decidir si se desea ejecutar el proyecto porque habrá periodos que deberán cubrirse con ganancias de la actividad ganadera.

Si a esto se agrega que la inversión se recupera recién finalizando el horizonte de planificación, es aconsejable pensar en una nueva programación de las ventas, ya que se dejan ver posibilidades de obtener una mejor rentabilidad y menor riesgo.

BIBLIOGRAFÍA

Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina

www.indec.mecon.gov.ar

www.indec.mecon.gov.ar/principal.asp?id_tema=6253

Diario La Nación. El turismo rural, una buena opción. Publicado el Viernes 13 de Agosto de 2004.

Blog de Viajes. El estado del turismo rural en Argentina. Publicado el 27 de Agosto de 2004, archivado en Noticias 333 Views

www.blogdeviajes.com.ar/articulos/el-estado-del-turismo-rural-en-argentina

Blog de Viajes. Mercado turístico mundial, balance 2005. Publicado por Jorge Gobbi el 24 de Enero de 2006, archivado en estadísticas 332 Views

www.blogdeviajes.com.ar/articulos/mercado-turistico-mundial-balance-2005/

Blog de Viajes. Crece un 18 % la llegada de turistas internacionales a Argentina. Publicado el 11 de Marzo de 2006, archivado en Turismo, Argentina, estadísticas 316 Views

www.blogdeviajes.com.ar/articulos/crece-un-18-la-llegada-de-turistas-internacionales-a-argentina/

Diario La Nación. El turismo creció un 18% el año último. Publicado el Domingo 12 de marzo de 2006.

www.lanacion.com.ar/Archivo/nota.asp?nota_id=787918

Blog de Viajes. Números del turismo 2005 en Argentina. Publicado el 14 de Marzo de 2006, archivado en Argentina, estadísticas 252 Views

www.blogdeviajes.com.ar/articulos/numeros-del-turismo-2005-en-argentina/

Blog de Viajes. Turismo mundial 2006: números más prometedores. Publicado el 29 de Junio de 2006, archivado en estadísticas 514 Views

www.blogdeviajes.com.ar/articulos/turismo-mundial-2006-numeros-mas-prometedores

Diario Clarín. La caza, un coto para muy pocos que mueve US\$ 112 millones. Publicado el 29 de Diciembre de 2003.

<http://www.eco2site.com/News/Dic-03/caza.asp#>

Diario Clarín. El turismo rural crece en la Argentina. Publicado el 21 de Octubre de 2006.

www.clarin.com/suplementos/viajes/2006/10/22/v-00201.htm

Diario Clarín. El turismo extranjero en Argentina aumentó un 13,4% en 2006. Publicado el Lunes 15 de Enero 2007.

www.clarin.com/diario/2007/01/15/um/m-01345666.htm

Blog de Viajes. 2 Millones de Tturistas internacionales visitan Argentina en 2006. Publicado el 16 de Enero de 2007, archivado en Argentina 590 Views

www.blogdeviajes.com.ar/articulos/2-millones-de-turistas-internacionales-visit-an-argentina-en-2006

Dirección de Recursos Naturales - Fauna - Cotos Habilitados

www.drn.lapampa.gov.ar/Fauna/CazayPesca/CotosHabilitados.htm

Dirección de Recursos Naturales - Fauna - Leyes

www.drn.lapampa.gov.ar/Legislacion/Default.htm#fauna

www.drn.lapampa.gov.ar/Legislacion/Fauna_DecretosReg.htm

www.drn.lapampa.gov.ar/Legislacion/Fauna_Disposiciones.htm

Reglamentación de alojamientos turísticos de la Provincia de La Pampa. Decreto N° 2686/78

Informe CFI: “Diagnóstico sobre la caza deportiva en la Provincia de La Pampa; su importancia socio económica “.Experto: Lic. Martín Laura

Economía Agraria - Financiamiento

www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-

[0/programas/economia_agraria/financiamiento/asistencia.php](http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/programas/economia_agraria/financiamiento/asistencia.php)