



***“Valor agregado del negocio ecoturístico y cinegético al negocio
ganadero en el estado de Durango”***

TESIS

PARA OBTENER EL GRADO DE

MAESTRA EN URBANISMO

PRESENTA:

Arq. Olivia Barraza Castañeda

Programa de Maestría y Doctorado en Urbanismo

Ciudad Universitaria, Marzo 2011.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



Director de Tesis:

Dr. Eduardo Maurilio Ramírez Favela.

Sinodales Propietarios:

Mtro. Eduardo Mejía Galicia.

Arq. Jorge Fernando Carrillo Alcalá.

Sinodales Suplentes:

Mtra. María de los Ángeles Zárate López.

Mtra. Rosario Inés Luna Cabrera



AGRADECIMIENTOS

Gracias a mis padres Olivia y Carlos

Gracias por guiarme en el camino de la educación, por su apoyo incondicional, su amor y cariño. A ti papá por ser parte de este proyecto compartiendo conocimientos conmigo.

Gracias a mis hermanas Karla y Luly

Gracias por su apoyo y cariño, sé que desde lejos siempre conté con ustedes.

Gracias a mi abuelita Chonita

Porque desde donde quiera que estés, sé que estas orgullosa y feliz, te extraño mucho.

Gracias a mi amiga Diana

Gracias por tus consejos, por los ánimos, por las aventuras y desvelos, sobretodo porque nunca dudaste de mí y siempre he contado con tu apoyo incondicional.

Gracias a mis compañeros y amigos Liliana y Luis

Gracias por su apoyo y amistad, por haberme guiado como su padawana y haberme permitido ser parte de su vida.

Gracias a mis maestros

Agradezco al Dr. Eduardo M. Ramírez Favela por haber confiado en mi persona, por la paciencia y por la dirección de este trabajo. Al Mtro. Eduardo Mejía Galicia por compartir consejos y conocimientos. Al Arq. Jorge F. Carrillo Alcalá por su paciencia con mis comentarios y redacción, a la Mtra. María de los Ángeles Zarate por sus atinadas observaciones y correcciones, y por último pero no menos importante, a la Mtra. R. Inés Luna Cabrera por su apoyo y consejos en el servicio social y presentación de esta tesis.



**Rancho
"La Cañada"**



Durango, Dgo.

INDICE

ÍNDICE

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

- Alcance7
- Objetivo general7
- Objetivos específicos8
- Justificación.....8

I. INTRODUCCIÓN

- Introducción.....9

II. ANTECEDENTES

- Antecedentes de ranchos ganaderos, ecoturísticos y cinegéticos.....11
 - Turismo de aventura en México.....13

III. ESTUDIO DE NEGOCIOS ANÁLOGOS

- Nivel nacional
 - Rancho la Escondida.....17
- Nivel estatal
 - Rancho el Chicle.....20
 - Rancho el Duranguense.....25

IV. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y ANÁLISIS DEL SITIO

- Datos generales de la propiedad y medio físico.....29
- Métodos de producción.....32

V. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICA

- Vías de comunicación.....34
- Factibilidad de agua.....36
- Factibilidad de energía.....37

VI. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECOLÓGICA Y LEGAL

- Ley general de vida silvestre.....38
- Registros por realizar ante SEMARNAT.....38
- Programas de apoyo para este tipo de negocio.....39
- Procedimiento de implementación UMA... 42



VII. ESTUDIO DE MERCADO

- Importancia estratégica del aprovechamiento del turismo cinegético..... 44
 - Participación del segmento de turismo cinegético en la derrama total del turismo en México.....44
 - Estructura del mercado..... 49
 - Principales características y valor estratégico de los componentes del mercado.....50
 - Segmentación del mercado cinegético.....51
- Condiciones y características de la demanda..... 52
 - Tamaño del mercado doméstico de turismo cinegético..... 52
 - Principales características del cazador nacional.....53
 - Comportamiento y preferencias de la demanda nacional promedio de visitas a umas mexicanas.....55
- Gasto y estimación de la derrama de turismo cinegético nacional..... 59
- Tendencias de desarrollo del mercado nacional..... 62
- Demanda extranjera.....63
 - Tamaño del mercado extranjero..... 63
 - Principales características de la demanda extranjera..... 64
 - Comportamiento y referencias.....67
 - Gasto y estimación de la derrama de turismo cinegético extranjero..... 70
 - Estimación de la derrama.....72
 - Tendencias de desarrollo del mercado extranjero.....73
- Oferta cinegética en México.....75
 - Oferta potencial de especies de aprovechamiento cinegético en México.....75
 - Distribución geográfica de especies..... 75
 - Temporalidad.....76
 - Aprovechamiento actual.....76



○ Aprovechamiento de especies.....	77
○ Servicios turísticos.....	79
▪ Aspectos operativos.....	82
▪ Aspectos de competitividad.....	84
○ Análisis estratégico FODA.....	84
○ Análisis de barreras de entrada.....	85
○ Análisis de principales competidores zona norte del país.	86
VIII. PROPUESTA DE NEGOCIO	
▪ Propuesta de negocio.....	88
▪ Aspectos legales, administrativos y operativos del rancho ganadero, ecoturista y cinegético.....	91
IX. EVALUACIÓN FINANCIERA	
▪ Precios unitarios.....	94
▪ Análisis de Ingresos y Egresos	103
○ Actividades Recreativas	
○ Actividades de Hospedaje	
○ Actividades Ganaderas	
▪ Crédito	104
▪ Estados de Resultados Proforma	105
▪ Flujo de Efectivo Conservador	107
▪ Determinación de la tasa para descontar	108
▪ Análisis de Sensibilidad	108
○ Año de recuperación de la inversión.	
○ Valor presente, VP.	
○ Valor presente neto, VPN.	
▪ Tasa interna de retorno, TIR.....	108
X. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
▪ Condiciones iniciales.....	109
▪ Rendimientos del proyecto con apalancamiento.....	109
XI. ANEXOS	
▪ Glosario de términos.....	113
XII. BIBLIOGRAFÍA	
▪ Bibliografía.....	115



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO

PRESENTACIÓN

El presente proyecto está enfocado a realizar un estudio sobre el valor agregado del negocio ecoturístico y cinegético al negocio ganadero para lo cual se tiene como estudio de caso el Rancho La Cañada ubicado en el estado de Durango.

El documento está integrado en un primer apartado por los alcances, objetivos, y justificación del proyecto. En segundo lugar están los ejemplos análogos, estudios de factibilidades. En tercer lugar el estudio de mercado y presentación del proyecto. Y en un último capítulo se encuentra la evaluación financiera, en la cual se pretende que en base a todo el análisis y resultados obtenidos se realicen acciones para el desarrollo del negocio.

ALCANCE

Realizar un estudio de factibilidad para un rancho ganadero, ecoturístico y cinegético en el estado de Durango.

OBJETIVO GENERAL

Evaluar la factibilidad técnica, ecológica, legal y financiera para la transformación de un rancho ganadero, en un rancho ganadero, ecoturístico y cinegético con el fin de diversificar su mercado y aumentar sus ganancias.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Contextualizar la situación de los negocios ecoturístico y cinegéticos en el país y el estado de Durango.
- Estudio de factibilidad técnica, ecológica y legal para la propuesta de negocio.
- Efectuar un análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la agroempresa.
- Realizar un estudio de demanda y oferta de negocios similares o sustitutos en el país y el estado de Durango.
- Realizar la propuesta de negocio para un rancho ganadero, ecoturístico y cinegético en el estado de Durango.
- Evaluar financieramente la factibilidad de la propuesta de negocio.
- Concluir y en su caso recomendar acerca de la propuesta de negocio.

JUSTIFICACIÓN

Dada la importancia que tiene el sector ganadero y los problemas de administración y competitividad que se generan en este campo, se detectó la posibilidad de estudiar y analizar un rancho ganadero al cual se le pudiera plantear una diversificación de negocio con el fin de tener un mejor y mayor uso de sus instalaciones y propiedad, esto con la finalidad de plantear la factibilidad de un negocio ganadero, ecoturístico y cinegético que brindará mayores utilidades ampliando sus horizontes de mercado a un sector turístico de amplio futuro en nuestro país.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

I. INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

En México se denomina Ganadería Diversificada a la rama de la ganadería que, además de estar orientada a la producción de ganado (principalmente de bovinos de carne), se ha diversificado a la producción de las especies de la fauna silvestre nativa que se desarrollan en los mismos terrenos naturales de los predios ganaderos, con el fin de obtener de ellas, un aprovechamiento racional, sostenido y rentable principalmente a través de la caza deportiva.

En nuestro país la cacería furtiva y el impacto ambiental en bosques y selvas han deteriorado la población de diversas especies animales, que en algunas regiones las ha puesto en peligro de extinción.

Sin embargo, en otras regiones como el norte del país, se han incrementado las poblaciones de especies como venado cola blanca y berrendos, ya que los empresarios ganaderos han ido transformando las actividades ganaderas a ranchos cinegéticos.

Para ello, registran sus empresas en Unidades para la Conservación y Aprovechamiento Sustentable de la Vida Silvestre (UMAS) ante autoridades como la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat).



Los ranchos registrados como UMAS permiten el aprovechamiento controlado de las especies nativas, ofreciendo servicios de trofeos de caza.

Ello les ha permitido incrementar los ingresos de sus ranchos, evitando la cacería furtiva y cuidando que las poblaciones vayan en aumento al hacer solo caza selectiva de machos.

Es por ello que este proyecto de investigación, tiene la intención final de plantearle al propietario de un rancho ganadero, la oportunidad que tiene de diversificar su negocio y ampliar su mercado haciendo uso de la potencialidad, características y ubicación del rancho con la finalidad de hacer los estudios de factibilidad técnica, ecológica, legal y financiera necesarios para ver las oportunidades de convertir el negocio de la compra y venta de ganado, en un prometedor negocio ganadero, ecoturístico y cinegético que generará mayores utilidades.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

II. ANTECEDENTES

ANTECEDENTES DE RANCHOS GANADEROS, ECOTURÍSTICOS Y CINEGÉTICOS.

En México se denomina Ganadería Diversificada a la rama de la ganadería que, además de estar orientada a la producción de ganado (principalmente de bovinos de carne), se ha diversificado a la producción de las especies de la fauna silvestre nativa que se desarrollan en los mismos terrenos naturales de los predios ganaderos, con el fin de obtener de ellas, un aprovechamiento racional, sostenido y rentable principalmente a través de la caza deportiva.

La Ganadería Diversificada nace hacia la década de los años 60's en el noreste de México en los estados de Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas en respuesta a la necesidad de los productores ganaderos de esta región árida y semiárida, de incrementar la rentabilidad de sus explotaciones ganaderas tradicionales, a través de la prestación de servicios de caza deportiva para el aprovechamiento del venado cola blanca regionalmente denominado "texano" *Odocoileus virginianus texanus*.

Aunque muchas de las especies silvestres de mamíferos y aves mexicanas pueden ser susceptibles de aprovechamiento por parte del hombre, el grupo de las clasificadas de "interés cinegético" es decir, las que se aprovechan directamente en sus hábitats naturales a través de la caza deportiva, son las que para los ganaderos y propietarios de predios (pequeñas propiedades, ejidos y comunidades) representan, por sólo requerir de hábitat natural y un buen manejo del mismo, una alternativa de diversificación productiva para la mayoría de los ganaderos del país; esta alternativa, les ofrece una excelente posibilidad para la oferta y comercialización de nuevos productos del campo y con ello, se incrementa colateralmente la rentabilidad de sus predios.

Es importante destacar, que por ser la actividad cinegética una práctica demandada por un grupo importante de gente que vive en las grandes urbes



(con posibilidades económicas para realizarla), esta actividad constituye un excelente medio directo y efectivo para llevar recursos económicos adicionales de las grandes urbes al campo, ya que una buena prestación de servicios cinegéticos, puede generar una importante derrama económica que se traduce a su vez en la generación de empleos rurales, incremento tanto de la rentabilidad de las tierras como las divisas procedentes del extranjero, así como también, en un complemento adicional del desarrollo de las actividades socioeconómicas de una región en particular.

La Ganadería Diversificada es reconocida oficialmente en México a partir del mes de Mayo de 1987, como una sección especializada de la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas (CNOG), bajo la denominación de Asociación Nacional de Ganaderos Diversificados Criadores de Fauna (ANGADI), que tiene su sede nacional en la ciudad de Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Uno de los principales logros alcanzados por la ANGADI Criadores de Fauna con el apoyo de la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas (CNOG), fue el de lograr, que en la Ley General de Vida Silvestre vigente, que fue decretada el día 03 de Julio del año 2000, se reconocieran y otorgarán a través del Artículo 18 de este ordenamiento, los derechos del aprovechamiento sustentable de la vida silvestre (flora y/o fauna), a los propietarios y legítimos poseedores de los predios en donde se distribuye la misma, teniendo la posibilidad además, de que dichos recursos naturales (productos y/o subproductos), puedan ser comercializados legalmente, con el beneficio económico que se deriva de su aprovechamiento, siendo requisito indispensable para este fin, el registro de los predios bajo el esquema de “Unidades de Manejo para la Conservación de la Vida Silvestre (UMAS)”, y el cumplimiento de los requisitos establecidos por parte de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).

Actualmente en Durango se encuentran en operación las siguientes UMAS:

1. La Campana.
2. Comunidad San Jorge.
3. Boca del Potrero y Arroyo del Gateado.
4. La Gramitadera.
5. Los Cóconos.
6. El Chicle.
7. Presidente Salvador Allende.
8. Arroyo de las Sandías.
9. El Berrendo.
10. La Zarca.
11. Desarrollo Cinegético Halcón.
12. San Pedro de los Pinos.
13. La Rinconera.
14. El Tule.
15. Lunar Blanco.
16. Ejido El Gallo.
17. Rancho El Duranguense.
18. Presa Las Grullas.
19. Ejido La Quinta.
20. Arroyo de Las Piedras.
21. Mesa del Oso y Chile Verde.
22. Arenales y Cerro Prieto.
23. La Venadita o Saucillo.
24. Las Margaritas.
25. Ejido Echeverría.
26. La Lagunita.
27. La Vieja.
28. San Juan de Michis.
29. San Francisco.



- 30. El Tepozán.
- 31. Cerrito Colorado.
- 32. El Duraznito.
- 33. La Casita.
- 34. Laguna de Santiaguillo.
- 35. El Labrador.

- 36. Los Petanches.
- 37. Cuevecillas y Culebras.
- 38. La Joyanca.
- 39. El Capulín.
- 40. La Ulama.
- 41. Ganso Azul.

FUENTE: SEMARNAT

❖ EL TURISMO DE AVENTURA EN MÉXICO

El turismo alternativo incluye:

- a. Ecoturismo
- b. Turismo de Aventura
- c. Turismo Rural

Ecoturismo: Viajes que tienen como propósito principal la interacción, conocimiento y contemplación de la naturaleza y la participación en su conservación; generalmente se realiza en áreas poco perturbadas por el hombre.

Entre las actividades ecoturísticas están:

- a. Observación de ecosistemas
- b. Observación de flora y fauna
- c. Observación de atractivos naturales
- d. Observación geológica
- e. Observación de fósiles
- f. Observación sideral
- g. Participación en proyectos de investigación biológica
- h. Participación en programas de rescate de flora y fauna
- i. Talleres de educación ambiental
- j. Safari fotográfico
- k. Senderismo interpretativo



Turismo de aventura: Son aquellos viajes realizados por personas motivadas a experimentar desafíos impuestos por la naturaleza y alcanzar logros, realizar actividades físicas y recreativas para superar un reto impuesto por la naturaleza.

Entre las actividades de Turismo de Aventura están:

TIERRA	AIRE	AGUA
<ul style="list-style-type: none"> - Cabalgata - Caminata - Cañonismo - Ciclismo de montaña - Escalada - Espeleísmo - Montañismo - Rapel 	<ul style="list-style-type: none"> - Paracaidismo - Vuelo en parapente - Vuelo en ala delta - Vuelo en globo Aerostático - Vuelo en ultraligero 	<ul style="list-style-type: none"> - Descenso en ríos - Kayaquismo - Pesca recreativa - Buceo autónomo - Buceo libre - Espeleobuceo

Turismo rural: Tipo de turismo que se desarrolla en el medio rural y consiste básicamente en un alojamiento no convencional, por lo general denominado, casa u hotel rural, con o sin manutención, mas actividades complementarias, que se desarrollan habitualmente en la naturaleza, pero también pueden tener contenido cultural. Son viajes que tienen como fin realizar actividades de convivencia e interacción con una comunidad rural, en todas aquellas expresiones sociales, culturales y productivas cotidianas de la misma.

Entre las actividades de turismo rural están:

- a. Etnoturismo
- b. Eco-arqueología
- c. Agroturismo
- d. Preparación y uso de medicina tradicional
- e. Talleres gastronómicos
- f. Talleres artesanales
- g. Vivencias místicas
- h. Fotografía rural
- i. Aprendizaje de dialectos

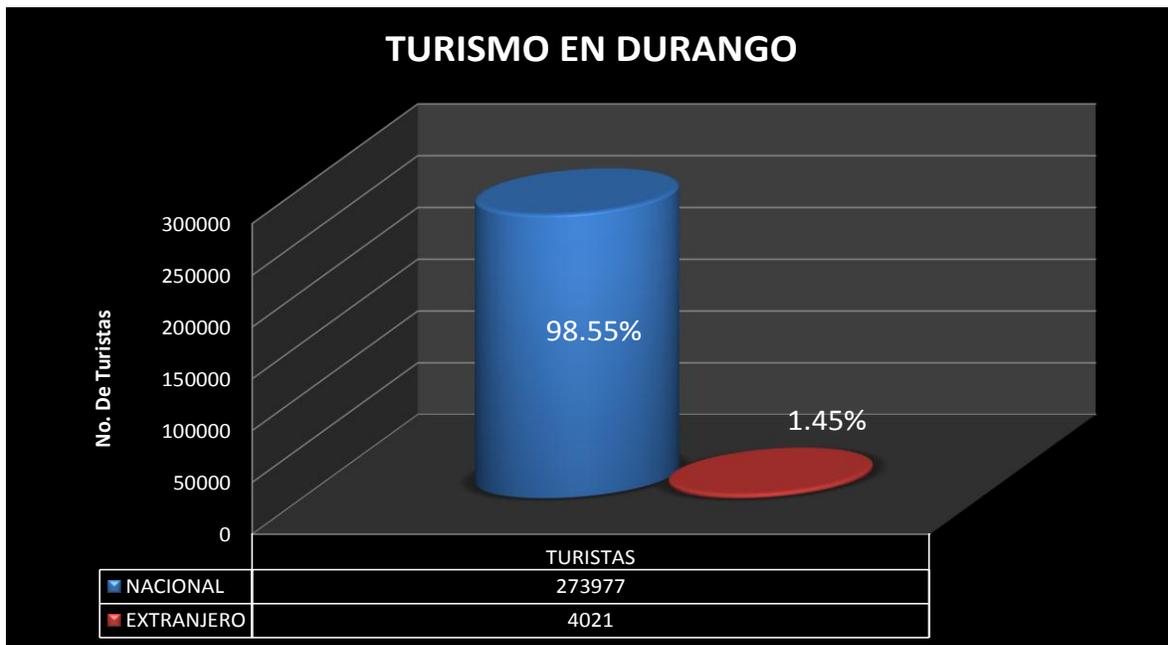


Turismo en Durango

En la siguiente tabla podemos observar que la tendencia del turismo nacional en el estado de Durango ha venido incrementándose, destacando de una manera muy importante el turismo nacional con un 98.55% sobre el turismo extranjero con solo 1.45%. Por lo tanto el presente proyecto, pretende captar la visita de 1,800 turistas, de los 278,000 turistas (promedio) que se reciben en el estado.



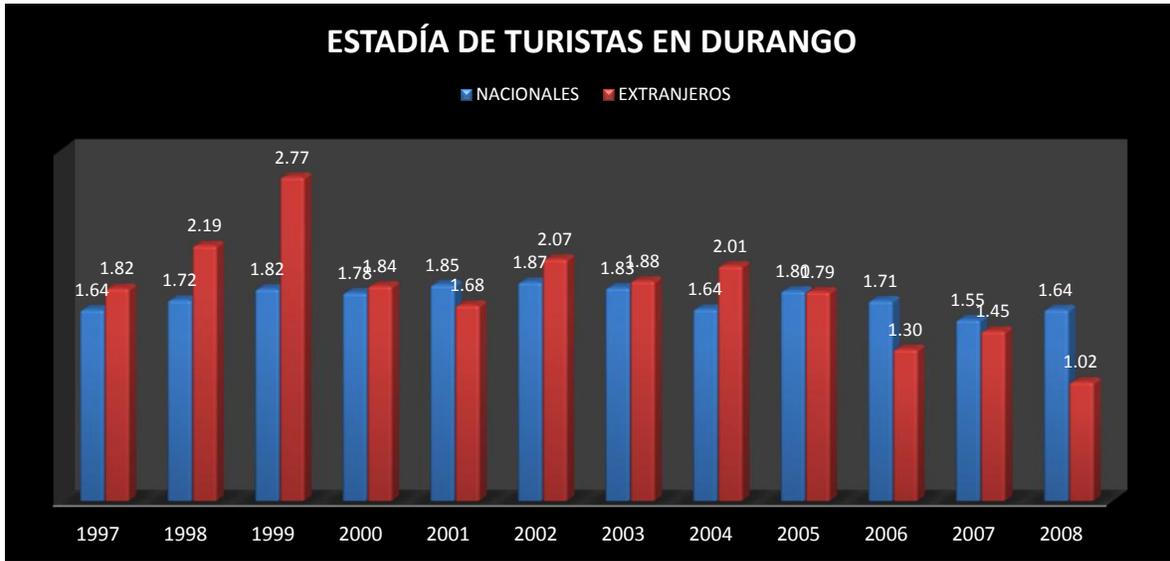
FUENTE: SECTUR.



FUENTE: SECTUR.



Estadía de turistas en Durango



FUENTE: SECTUR.

Los turistas extranjeros que visitan Durango, realizan una estadía promedio de 1.76 días por visita, mostrando un promedio casi similar con los turistas nacionales de 1.74 días por visita.



FUENTE: SECTUR.

Esta tabla nos muestra el porcentaje de ocupación hotelera en Durango. Así mismo se observa una tendencia estable durante los años con una ocupación promedio de 59.38%.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

III. ESTUDIO DE NEGOCIOS ANÁLOGOS

+ ESTUDIO DE NEGOCIOS ANÁLOGOS

En el siguiente capítulo se hace el estudio de negocios análogos, tratándose de descripciones de los mismos y en algunos casos de propias transcripciones de su material promocional.

Primeramente se presenta el modelo de un rancho que tiene características similares en el contexto nacional, y más adelante se muestran dos ejemplos a nivel estatal.

* NIVEL NACIONAL

1) RANCHO "LA ESCONDIDA"¹

Es un predio ganadero y cinegético, manejado por la familia propietaria desde hace varias décadas, localizado en las Serranías del Burro del norte de Coahuila, México.

Dentro de las 14,000 hectáreas que comprende el rancho, las elevaciones del terreno fluctúan entre los 990 metros en el casco (en la pista de aterrizaje) hasta los 1,770 metros en las cimas de los cerros.

Las montañas son de piedra caliza y la vegetación se compone de bosques de pino-encino, arboledas de hoja caduca y pastizales nativos.

El abastecimiento de agua proviene de numerosos manantiales pequeños que han sido desarrollados con el fin de abastecer agua para las



• ¹ <http://www.rancholaescondida.com>



necesidades del rancho, del ganado y fauna silvestre.

La fauna silvestre sujeta al aprovechamiento cinegético es el venado cola blanca *carminis* y el guajolote silvestre. **Río Grande.**

No obstante, hay numerosas especies de vida silvestre que presentan oportunidades fotográficas. Algunas de éstas son: el oso negro, la zorra gris y el ardillón. Además, hay una gran variedad de aves: el águila real, aguilillas y halconcillos, pájaros carpinteros, charas, ventura (*Sialia spp.*), cardenales y gorriones de varios tipos.

✓ UBICACIÓN

El Rancho La Escondida está localizado en el municipio de Zaragoza, Coahuila, ocupando 14,000 hectáreas de las Serranías del Burro en la parte norte del estado. Se ubica a 145 kilómetros al norte de Múzquiz, 115 kilómetros volando al este de la Gran Curva del Río Bravo y 100 kilómetros al suroeste de Ciudad Acuña.



El acceso al rancho es a través de propiedades privadas y restringido por entradas cerradas, requiriéndose un buen vehículo para transitar los 60 kilómetros de terracería necesarios para llegar al rancho. Un representante del rancho acompaña al visitante desde Múzquiz hasta la casa del rancho, siendo aproximadamente 4 horas de camino.

Manejar desde la frontera (Cd. Acuña o Piedras Negras, Coahuila) vía Múzquiz, toma aproximadamente 8 horas. Sin embargo, hay avionetas monomotores disponibles desde las ciudades fronterizas lo mismo que del aeropuerto de la región carbonífera en Nueva Rosita. Estos vuelos toman alrededor de 40 minutos desde Cd. Acuña o Nueva Rosita y 55 minutos de Piedras Negras.

✓ INSTALACIONES

El alojamiento se ofrece en la casa





de invitados del rancho. Ésta cuenta con 3 recámaras, calentador de leña en cada una, baño vestidor y agua caliente todo el tiempo.

Durante el invierno, los días son generalmente con temperaturas promedio entre los 15°C y 20°C, pero las noches son frías con temperaturas promedio entre los 0°C y 5°C, descendiendo algunas veces a 10°C bajo cero.

En el verano, la temperatura rebasa los 30°C durante el día, sin embargo las mañanas y las noches son frescas.

En Rancho La Escondida se recomienda utilizar ropa de invierno, porque aunque los días sean cálidos, las salidas tempranas a los sitios de caza, son bastante frías.

Los alimentos son típicos de rancho consistiendo en diversos guisados, sopas de pastas, frijoles, salsa y tortillas. El rancho no oferta bebidas alcohólicas, sin embargo, esta permitido que el visitante lleve bebidas de su preferencia.

✓ **CACERÍAS**

Se tiene una población de venado, la cual de acuerdo al último censo, muestra una densidad de un venado por cada 4 hectáreas. La relación macho-hembra es de 1.5 machos por cada hembra.

El sistema de caza practicado en el rancho es al acecho o búsqueda del venado y a la espera en brechas o espiaderos naturales.

Para la cacería de venado, se ofrece estancia de hasta cinco días que incluye 1 venado, su cintillo, alojamiento, alimentos y guía. Si el cazador se decide por venados adicionales, hay precio especial.

La población de guajolote silvestre también es saludable, encontrándose en todas las áreas del rancho. La caza de éstos es generalmente por reclamo en áreas aledañas a los dormitorios.

La cacería de guajolote incluye los mismos servicios que la de venado.

Se requiere un depósito del 50% para confirmar la cacería y el resto al llegar al rancho.



* NIVEL ESTATAL

1) RANCHO CINEGÉTICO "EL CHICLE"²

Durango, Dgo. México (DGVS-CR-EX-2254-DGO)

-Fauna Cinegética de la UMA "El Chicle" -

Dos especies de fauna cinegética se encuentran en la UMA: El Venado Cola Blanca de Coues (*Odocoileus virginianus couesi*) y el Cócono Silvestre de Gould (*Meleagris gallopavo mexicana*). Ambos son parte del Grand Slam y sus poblaciones se distribuyen únicamente en la Sierra Madre Occidental. La primera especie es pequeña, pero robusta y con astas simétricas, de canasta pequeña y cerrada. La segunda especie es la raza de mayor talla que las otras razas, que han sido reconocidas por los expertos.



"El Chicle" ofrece cacerías guiadas en 4,500 hectáreas del hábitat de ambas especies. El paquete incluye 3 días completos de caza y sitios accesibles para cazar. También se ofrece una casa de campo o bien acampar en el bosque.

Aceptan grupos de hasta cuatro cazadores por área, pero es necesario reservar con anticipación para organizar los sitios y el número de piezas autorizadas oficialmente.

El rancho está ubicado a 58 km. de la ciudad de Durango (km. 55 carretera a Mazatlán, más de 3 km. de terracería en buenas condiciones).



En el costo de la expedición cinegética no están incluidos la transportación al lugar, la licencia de cacería, la transportación y permisos de armas, las bebidas, los alimentos, las propinas y los objetos personales.

Recomiendan llevar dos escopetas calibre 12, ballesta y rifle

² <http://ranchocinegeticoelchicle.com/rancho.htm>



de alto poder (de acuerdo a la especie de temporada).

Se ofrece la limpieza y preparación del trofeo para transportación con un costo adicional, además garantizan la seguridad de traslado del mismo dentro y fuera del país.

Hospedaje en cabañas: equipadas y con todos los servicios básicos, con el espacio suficiente para estacionar los vehículos de los visitantes



Se promueve la comida representativa de la región, venta de artesanías, etc., con la finalidad de que los visitantes conozcan la cultura de la región y se generen beneficios económicos para los habitantes de las localidades.

Paseos en cuatrimotos: recorrido a campo traviesa utilizando como medio una cuatrimoto de uso en todo terreno.



Paseos en bicicleta de montaña: recorrido a campo traviesa utilizando una bicicleta todo terreno. La actividad se desarrolla sobre caminos de terracería, brechas y veredas angostas con grados diversos de dificultad técnica y esfuerzo físico.





Tirolesa: consiste de una polea suspendida por cables montados en un declive o inclinación. Se diseñan para que sean impulsados por gravedad y deslizarse desde la parte superior hasta el fondo mediante un cable, usualmente cables de acero inoxidable.



Rappel: Técnica de descenso con cuerda fija y con auxilio de equipos y técnicas especializadas. Se realiza generalmente en espacios abiertos y en forma vertical.



Senderos interpretativos (visitas guiadas): Actividad donde el visitante transita a pie o en un transporte no motorizado (bicicleta de montaña), por un camino a campo traviesa predefinido y equipado con cédulas de información, señalamientos y/o guiados por intérpretes de la naturaleza, cuyo fin específico es el conocimiento de un medio natural. Los recorridos son generalmente de corta duración y de orientación educativa.

Complejo de juegos infantiles: como medio de diversión, recreo, esparcimiento y pasatiempo para los niños que visitan el centro ecoturístico.





Caminata: Esta actividad es una de las de mayor aceptación y demanda. Las rutas o circuitos de caminata de preferencia deben estar previamente establecidas y dosificadas de acuerdo al perfil del turista que la va a practicar (niños, jóvenes, adultos, tercera edad, grupos pequeños o numerosos, entre otros).



Observación de Fauna: actividad recreativa donde el turista puede ser principiante o experto; consiste en presenciar la vida animal en su hábitat natural.



Observación de Ecosistemas: actividades de ocio realizadas en un contexto natural cuyo fin principal es el conocer las funciones específicas de los diferentes elementos que componen uno o varios ecosistemas.



Observación de Flora: observación e interpretación del universo vegetal en cualquiera de sus manifestaciones. Tradicionalmente se incluyen también hongos y líquenes.



Observación Geológica: actividad de ocio que permite conocer, apreciar y disfrutar formaciones geológicas en toda dimensión y formas posibles (grandes paisajes y formaciones geológicas extraordinarias).



En el predio se cuenta actualmente con una UMA sujeta al manejo extensivo en vida libre de guajolote silvestre, que será un servicio más del centro ecoturístico; esta unidad denominada "EL CHICLE", opera mediante técnicas de conservación y manejo de esta especie de ave del género *Meleagris*; estas aves se encuentran libres en el predio, se alimentan y resguardan bajo las condiciones naturales y ocasionalmente (en ciertas épocas del año) pueden realizarse prácticas de manejo como proporcionar alimento y agua. Esta UMA se encuentra registrada con clave DGVS-CR-EX2254-DGO y opera de acuerdo al plan de manejo autorizado por la SEMARNAT, por medio de la Dirección General de Vida Silvestre; el responsable técnico de la UMA, da seguimiento permanente al estado del hábitat y de los ejemplares que ahí se distribuyen, con el propósito de conocer si sus poblaciones aumentan, se mantienen o disminuyen y tomar medidas de manejo que permitan el equilibrio de las poblaciones.





2) RANCHO "EL DURANGUEÑO"³



El durangueno tiene casi 40 años dedicándose a la ganadería y apenas hace poco tiempo ofrece actividades cinegéticas.

El Durangueno se encuentra ubicado en el municipio de Canatlán, Durango, con una extensión de más de 23,000 hectáreas que abarcan montañas, cañones, bosques de pino y encino, verdes planicies e importantes presas y arroyos.



En este escenario se encuentran diversos hábitats que albergan a múltiples especies de mamíferos y aves, entre las que destaca el guajolote (*Gould meleagris* gallopavo mexicana) cuya presencia es lo que hace de mucho interés para los cazadores, ya que cuenta con muchísimos ejemplares.

Es un lugar para vacacionar, montar a caballo, paseos en motocicletas, bicicletas, pesca, observación de flora y fauna, y descanso.

Los visitantes del rancho se hospedan en instalaciones de primera, reciben servicio profesional y pueden disfrutar de variadas actividades.

Fechas - Temporada de Guajolote

La temporada abarca los meses de Abril a Junio.



³ <http://www.durangoranch.com/main.htm>



Precios

- Por 3 noches, con todo incluido y el derecho a cazar un guajolote: \$2,600 dólares
- Los guajolotes heridos y hembras muertas accidentalmente: \$450 dólares
- Acompañantes de cazadores que no cazan: \$700 dólares por una estancia de 3 noches.
- Cazadores menores de 16 años pagan el 75% del costo del paquete correspondiente.

Condiciones

- * Para garantizar las reservaciones se requiere de un pago adelantado de un 50%.
- * El saldo deberá ser cubierto 60 días antes de su fecha de llegada. En caso contrario las reservaciones podrán cancelarse, sin derecho a reembolso.

Incluye

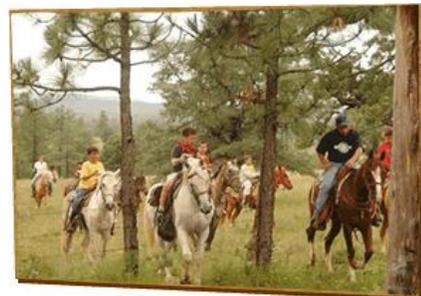
- El uso de una escopeta de bomba, calibre 12, de reciente modelo
- Un guajolote
- La preparación profesional de los guajolotes para llevarlos en hieleras (según el procedimiento enseñado por un taxidermista registrado campeón mundial en los Estados Unidos)
- Cintillos
- Los cartuchos necesarios para la cacería
- Guías personales experimentados
- Señuelos
- Alojamiento de primera clase
- Comidas deliciosas
- Barra libre con bebidas nacionales e importadas
- Transportación ida y vuelta a la ciudad de Durango y transportación dentro del rancho.

Vacaciones en el Duranguense

En El Duranguense se puede gozar del contacto directo con la naturaleza, el aire puro y las frescas temperaturas.

Actividades

- Montar a caballo





- Paseos en motocicletas y bicicletas
- Pescar
- Observar aves y demás animales silvestres
- Billar
- Ping-pong
- Bádminton
- Futbolito de mesa
- Tiro con arco
- Tiro al disco
- Fotografía de flora y fauna
- Visita a sitios arqueológicos indios

Precios

El costo del alojamiento en El Duranguense es de un mínimo de \$1,000 dólares diarios por noche, hasta para 6 personas, con una estancia de por lo menos 2 noches.

** La persona adicional paga \$200 dólares por noche.*

** Los niños menores de 6 años reciben un descuento del 50%.*

Condiciones

** Se requiere el pago del 30% del costo del paquete para asegurar las reservaciones.*

** El saldo debe liquidarse a más tardar 30 días antes de la fecha de llegada. De lo contrario, las reservaciones se cancelan automáticamente. No hay devoluciones por cancelación.*



Incluye

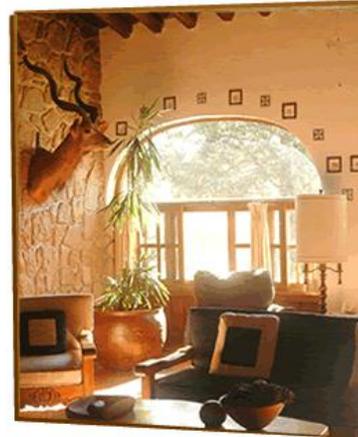
- Hospedaje
- Arreglo y limpieza diaria de cuartos
- Lavandería
- Botanas
- Comidas
- Barra libre con bebidas nacionales e importadas
- Guías experimentados
- Transportación ida y vuelta a la ciudad de Durango
- Transportación dentro del rancho



Hospedaje y Servicios

Las instalaciones son funcionales y hacen una estancia grata. El hospedaje es cómodo, incluyendo:

- Arreglo y limpieza diaria de cuartos
- Lavandería
- Todas las comidas
- Botanas
- Barra libre con bebidas nacionales e importadas
- Billar
- Televisión por satélite
- Ensillado de caballos para cabalgatas
- Guías para paseos





Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

IV. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y ANÁLISIS DEL SITIO

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA Y ANÁLISIS DEL SITIO

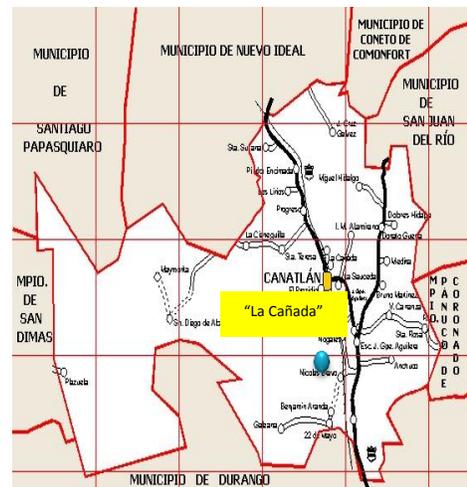
En este capítulo se realizará la presentación de la empresa que es objeto de estudio en esta investigación. En 1985 nace Rancho "La Cañada" cuyo principal giro comercial es la cría y engorda de ganado. Esta empresa pertenece al sector ganadero, el cual a su vez pertenece también al sector agrícola.

Este negocio familiar tiene registro propio de fierro de herrar, que sirve como marcador de animales, requisito fundamental para acreditar la propiedad de sus animales, transparencia y legalidad de las transacciones de compra y venta de su ganado.

DATOS GENERALES DE LA PROPIEDAD:

UBICACIÓN:

Está ubicado a 49 Kms. de la ciudad de Durango. Para llegar se toma la carretera federal No. 45 que comunica Durango con Parral, posteriormente en el



km 49 se toma la desviación de la carretera estatal hacia el poblado de Nicolás Bravo, a partir del cual se recorren 10 Kms. de terracería en buen estado hasta llegar al rancho. Este recorrido toma aproximadamente: 45 min. – 1 hr.

El rancho se encuentra en un terreno de relieve



accidentado, así como planicies y una gran diversidad de recursos naturales como son flora y fauna.

MEDIO FÍSICO:

Clima

La mayor parte del municipio tiene un clima semifrío; la temperatura media anual es de los 15.4°C y una precipitación anual media de 550 milímetros, con un régimen de lluvias de junio a septiembre. El promedio de días con heladas al año es de 60.4, presentándose la primera helada en octubre y la última en abril.

Flora y fauna

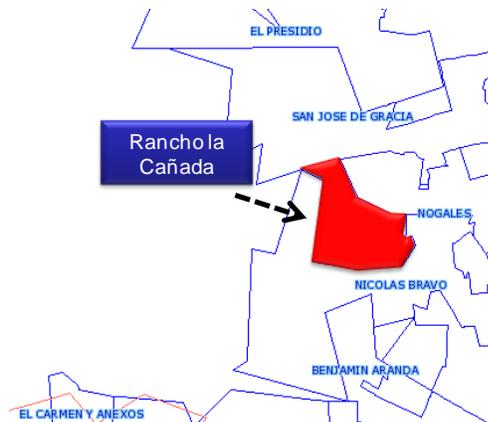
En las partes altas del rancho, la flora está formada por la especie de las perennifolias, mientras que en las partes bajas se constituye con las caducifolias. Crece el pasto conocido como navajilla.

La fauna está formada, entre otras especies por venado, guajolote, jabalí americano, gato montés y coyote.

Colindancias del Predio

El predio colinda con los siguientes ejidos del municipio de Canatlán, Dgo.:

- a. Ejido de Nicolás Bravo.
- b. Ejido de Nogales.
- c. Ejido de San José de Gracia.



NOMBRE:

Rancho La Cañada

PROPIETARIO:

Ma. Ascensión Sarabia Vda. de Barraza.

EXTENSIÓN:

1,300 Hectáreas.

GIRO ACTUAL PRODUCTIVO:

Ganadero

**FIERRO DE HERRAR:**

Titulo No: 01034104

Vigencia: 04-11-11

Propietario:

Arq. Olivia Barraza Castañeda

**ANIMALES EN STOCK:**

- ✓ 65 vacas y vaquillas.
- ✓ 6 toros sementales
- ✓ 250 becerros
- ✓ 25 becerras
- ✓ 2 búfalos y 1 crío.
- ✓ 3 tríos de avestruz.
- ✓ 8 yeguas.
- ✓ 1 caballo semental.
- ✓ 3 caballos de trabajo.
- ✓ Gallinas, cerdos, borregos, chivos, pavorrales.

INFRAESTRUCTURA:

- ✓ Cuenta con una subestación eléctrica.
- ✓ 2 manantiales de agua potable que abastecen al rancho en general.
- ✓ 2 fosas sépticas con capacidad de 18 m³ cada una.
- ✓ El rancho está dividido en 6 agostaderos, cada uno de ellos cuenta con agua rodada.
- ✓ 2 bordos de agua.
- ✓ 2 bodegas para almacenamiento de pastura.
- ✓ 3 caballerizas.
- ✓ Varios corrales con divisiones de tubo.
- ✓ Prensa y báscula para manejo del ganado bovino.
- ✓ 1 bodega para maquinaria pesada y materiales.
- ✓ Casa de los trabajadores con:
 - 3 habitaciones dobles.
 - 2 baños completos.
 - 1 cocina.
 - 1 almacén de herramientas y medicinas para el ganado.
- ✓ Casa principal cuenta con:
 - 3 recámaras (2 dobles y 1 triple).
 - 1 cocina y antecomedor.
 - 1 comedor para 12 personas.
 - 1 sala de estar.
 - 1 bar para 12 personas.
 - 1 sala con chimenea.



- 3 baños completos (1 con tina de hidromasaje).
- 1 conjunto de 3 albercas en deterioro.

MAQUINARIA Y EQUIPO PRINCIPAL:

- ✓ 1 tractor.
- ✓ 1 sembradora.
- ✓ 1 empacadora.
- ✓ 1 arado.
- ✓ 1 rastra
- ✓ 1 molino de pastura.
- ✓ 1 cultivadora para 2 y 4 surcos.
- ✓ 2 trailas de 2 ejes.
- ✓ 1 carro de menonitas.
- ✓ 1 aspersora para tractor.
- ✓ 1 subestación eléctrica.
- ✓ 1 planta de luz de emergencia.
- ✓ 1 soldadora
- ✓ 1 pluma de tractor

MÉTODOS DE PRODUCCIÓN

El rancho se dedica principalmente a la compra y venta de becerros. Se compran en el mes de Abril y Mayo, después se rotan por temporadas en los diferentes potreros cuidando el sobre pastoreo. Durante el periodo que se encuentren en estos potreros, se les complementa la alimentación con diferentes suplementos. Este ciclo termina para los meses de Octubre y Noviembre cuando estos becerros se llevan a subasta de la Unión Regional Ganadera de Durango. Es un ciclo que vuelve a iniciar en el mes de Abril y Mayo.

Las vacas y vaquillas se mantienen en el rancho como pie de cría de ganado Charolais. Todas las becerras producto de estas vacas y vaquillas se dejan en el rancho para hacer más grande el pie de cría, mientras que los becerros son vendidos. De esta manera se trata de tener la menor cantidad de ganado macho en el rancho, a reserva de los toros sementales.



Las 25 hectáreas de temporal con las que cuenta el rancho, se dedican a la siembra de avena. El grano es separado y almacenado para usarlo como fuente de alimentación de los diferentes animales del rancho durante el año. Es importante mencionar que la avena se empaca y se almacena en las bodegas para complementar la alimentación del ganado en temporada de secas, cuando se escasea el pasto por falta de lluvias.

Otra fuente de ingreso informal con la que cuenta el rancho es la venta de potrillos durante diferentes épocas del año.

Actualmente se tienen búfalos y avestruces como pie de cría pero sin fin de lucro.

Es importante mencionar que se realiza un gran esfuerzo por usar adecuadamente los recursos naturales del rancho y lograr tener buenos ingresos por la venta de los becerros. Aunque se reconoce por parte del propietario que el rancho no se está utilizando ni a un 40% de lo que podría ser su capacidad de producción.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

V. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICA

+ ESTUDIO DE FACTIBILIDAD TÉCNICA

Vías de Comunicación

El municipio de Durango cuenta con una amplia red de comunicaciones, lo que permite arribar a él por carretera, ferrocarril o avión.

La transportación terrestre puede efectuarse a través de varias carreteras federales, estatales y locales; las vías férreas permiten comunicar al municipio de norte a sur; existe un aeropuerto que da servicio a la aeronavegación nacional e internacional.

Carreteras:

Durango-Zacatecas-Cd.de México.
Durango-Lerdo-Gómez Palacio-Torreón.
Durango-Mazatlán.
Durango-Santiago Papasquiaro-Tepehuanes.
Durango-Parral.
Durango-Gómez Palacio, Jiménez, Chih. (Autopista).

Ferrocarril:

Durango-Felipe Pescador, Zac.
Durango-Torreón.
Durango-El Salto.
Durango-Regocijo.
Durango-Santiago Papasquiaro.

Aeropuerto Internacional "Gral. Guadalupe Victoria"



Vuelos diarios a la Cd. de México, Monterrey, Torreón, Guadalajara, Tijuana y Mazatlán.

Diversos vuelos regionales a distintas ciudades. Vuelos internacionales a la Cd. de Chicago y Los Ángeles.

El municipio cuenta con una de red carretera de 990.1 kilómetros, 287.5 pavimentados (troncal federal), 52.8 pavimentados (alimentadoras estatales), 62.1 revestidos (alimentadoras estatales), 337.5 caminos rurales revestidos y 250.2 brechas mejoradas.

Cuenta con ocho oficinas de red telegráfica, 12 estaciones de microondas y una estación terrena receptoras.



La cercanía del rancho con la ciudad de Durango lo hace un destino turístico con grandes expectativas.

Factibilidad de Agua

La disponibilidad de agua de suficiente calidad, es un factor de gran importancia que condiciona el desarrollo de cualquier región, en este caso: el negocio. Pero cabe destacar que el rancho cuenta con 2 manantiales que durante todo el año abastecen de agua a casas, bordos y los diferentes potreros. El agua es entubada



y distribuida sin motor alguno, aprovechándose las pendientes naturales del terreno; llegando a los diferentes puntos de almacenamiento.

Factibilidad de Energía

El rancho cuenta con una línea de distribución de media tensión hasta llegar a un transformador. La zona de las casas y corrales cuentan con suficiente energía eléctrica para suministrar o desarrollar cualquier actividad.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

VI. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECOLÓGICA Y LEGAL

✚ FACTIBILIDAD ECOLÓGICA.

Una factibilidad ecológica nos pide se respete la vida de los seres vivos, evitando la sobreexplotación o mal uso de los recursos para mantener un equilibrio entre los ecosistemas y su medio ambiente.

En México existe una biodiversidad impresionante, con una vida silvestre abundante que abre las posibilidades al desarrollo de turismo cinegético a un tipo de turismo conocido como el "turismo cinegético", siendo esta una práctica regulada y controlada que procura la conservación de los ecosistemas para su desarrollo. La base esencial de esta actividad es la creación de UMAS. Una UMA se refiere a una Unidad para el Manejo y Aprovechamiento sustentable de la vida silvestre. Una UMA se compone de criaderos intensivos y extensivos, viveros, zoológicos y jardines botánicos.

Una cosa importante del turismo cinegético es que se controla y regula con permisos y las UMAS están obligadas a cumplir con ciertas obligaciones que impone la Semarnat; de esta forma se asegura que no se altere el ciclo natural de las especies. Por lo tanto, podemos observar que la factibilidad ecológica de un proyecto de este tipo, está ligada con la factibilidad legal para la creación de una UMA en un rancho ganadero.

Los permisos para cazar dentro de una UMA son muy costosos, lo que los convierte en un negocio redituable para los dueños de los ranchos o UMAS por lo que su máximo interés es conservar la sustentabilidad de la especie cuidando para ello, su ecosistema y medio ambiente.

✚ ESTUDIO DE FACTIBILIDAD LEGAL

En este capítulo veremos todo lo relativo a la factibilidad legal del negocio, se estudiarán las disposiciones y trámites necesarios para formalizar el rancho con actividades cinegéticas y turísticas.



LEY GENERAL DE VIDA SILVESTRE

Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 3 de julio de 2000

TEXTO VIGENTE

Última reforma publicada DOF 14-10-2008

TÍTULO I

DISPOSICIONES PRELIMINARES

Artículo 3o. Para los efectos de esta Ley se entenderá por:

XXIX. Marca: El método de identificación, aprobado por la autoridad competente, que conforme a lo establecido en la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, puede demostrar la legal procedencia de ejemplares, partes o derivados.

TÍTULO II

POLÍTICA NACIONAL EN MATERIA DE VIDA SILVESTRE Y SU HÁBITAT

Artículo 5o. El objetivo de la política nacional en materia de vida silvestre y su hábitat, es su conservación mediante la protección y la exigencia de niveles óptimos de aprovechamiento sustentable, de modo que simultáneamente se logre mantener y promover la restauración de su diversidad e integridad, así como incrementar el bienestar de los habitantes del país. En la formulación y la conducción de la política nacional en materia de vida silvestre se observarán, por parte de las autoridades competentes, los principios establecidos en el artículo 15 de la Ley General del Equilibrio Ecológico y la Protección al Ambiente. Además dichas autoridades deberán prever:

I. La conservación de la diversidad genética, así como la protección, restauración y manejo integral de los hábitats naturales, como factores principales para la conservación y recuperación de las especies **III.** La aplicación del conocimiento científico, técnico y tradicional disponibles, como base para el desarrollo de las actividades relacionadas con la conservación y el aprovechamiento sustentable de la vida silvestre.

IV. La difusión de la información sobre la importancia de la conservación de la vida silvestre y su hábitat, y sobre las técnicas para su manejo adecuado, así como la promoción de la investigación para conocer su valor ambiental, cultural y económico como bien estratégico para la Nación.

V. La participación de los propietarios y legítimos poseedores de los predios en donde se distribuya la vida silvestre, así como de las personas que comparten su hábitat, en la conservación, la restauración y los beneficios derivados del aprovechamiento sustentable.

VI. Los estímulos que permitan orientar los procesos de aprovechamiento de la vida silvestre y su hábitat, hacia actividades productivas más rentables con el objeto de que éstas generen mayores recursos para la conservación de bienes y servicios ambientales y para la generación de empleos.

VII. Los procesos para la valoración de la información disponible sobre la biología de la especie y el estado de su hábitat; para la consideración de las opiniones de los involucrados y de las características particulares de cada caso, en la aplicación



de medidas para el control y erradicación de ejemplares y poblaciones perjudiciales, incluyendo a los ferales, así como la utilización de los medios adecuados para no afectar a otros ejemplares, poblaciones, especies y a su hábitat.

VIII. El mejoramiento de la calidad de vida de los ejemplares de fauna silvestre en cautiverio, silvestres.

II. Las medidas preventivas para el mantenimiento de las condiciones que propician la evolución, viabilidad y continuidad de los ecosistemas, hábitats y poblaciones en sus entornos naturales. En ningún caso la falta de certeza científica se podrá argumentar como justificación para postergar la adopción de medidas eficaces para la conservación y manejo integral de la vida silvestre y su hábitat utilizando las técnicas y conocimientos biológicos y etológicos de cada especie.

IX. Los criterios para que las sanciones no sólo cumplan una función represiva, sino que se traduzcan en acciones que contribuyan y estimulen el tránsito hacia el desarrollo sustentable; así como para la priorización de los esfuerzos de inspección a los sitios en donde se presten servicios de captura, comercialización, transformación, tratamiento y preparación de ejemplares, partes y derivados de vida silvestre, así como a aquellos en que se realicen actividades de transporte, importación y exportación.

Artículo 6o. El diseño y la aplicación de la política nacional en materia de vida silvestre y su hábitat corresponderá, en sus respectivos ámbitos de competencia, a los Municipios, a los gobiernos de los Estados y del Distrito Federal, así como al Gobierno Federal.

CAPÍTULO VIII

SISTEMA DE UNIDADES DE MANEJO PARA LA CONSERVACIÓN DE LA VIDA SILVESTRE

Artículo 39. Los propietarios o legítimos poseedores de los predios o instalaciones en los que se realicen actividades de conservación de Vida Silvestre deberán dar aviso a la Secretaría, la cual procederá a su incorporación al Sistema de Unidades de Manejo para la Conservación de la Vida Silvestre. Asimismo, cuando además se realicen actividades de aprovechamiento, deberán solicitar el registro de dichos predios o instalaciones como Unidades de Manejo para la Conservación de Vida Silvestre.

Las unidades de manejo para la conservación de vida silvestre, serán el elemento básico para integrar el Sistema Nacional de Unidades de Manejo para la Conservación de la Vida Silvestre, y tendrán como objetivo general la conservación de hábitat natural, poblaciones y ejemplares de especies silvestres. Podrán tener objetivos específicos de restauración, protección, mantenimiento, recuperación, reproducción, repoblación, reintroducción, investigación, rescate,



resguardo, rehabilitación, exhibición, recreación, educación ambiental y aprovechamiento sustentable.

Artículo 40. Para registrar los predios como unidades de manejo para la conservación de vida silvestre, la Secretaría integrará, de conformidad con lo establecido en el reglamento, un expediente con los datos generales, los títulos que acrediten la propiedad o legítima posesión del promovente sobre los predios; la ubicación geográfica, superficie y colindancias de los mismos; y un plan de manejo.

El plan de manejo deberá contener:

- a) Sus objetivos específicos; metas a corto, mediano y largo plazos e indicadores de éxito.
- b) La descripción física y biológica del área y su infraestructura.
- c) Los métodos de muestreo.
- d) El calendario de actividades.
- e) Las medidas de manejo del hábitat, poblaciones y ejemplares.
- f) Las medidas de contingencia.
- g) Los mecanismos de vigilancia.
- h) En su caso, los medios y formas de aprovechamiento y el sistema de marca para identificar los ejemplares, partes y derivados que sean aprovechados de manera sustentable. El plan de manejo deberá ser elaborado por el responsable técnico, quien será responsable solidario con el titular de la unidad registrada, de la conservación de la vida silvestre y su hábitat, en caso de otorgarse la autorización y efectuarse el registro.

TÍTULO VII

APROVECHAMIENTO SUSTENTABLE DE LA VIDA SILVESTRE

CAPÍTULO I

APROVECHAMIENTO EXTRACTIVO

Artículo 82. Solamente se podrá realizar aprovechamiento extractivo de la vida silvestre, en las condiciones de sustentabilidad prescritas en los siguientes artículos.

CAPÍTULO III

APROVECHAMIENTO MEDIANTE LA CAZA DEPORTIVA

Artículo 96. Los residentes en el extranjero que deseen realizar este tipo de aprovechamiento de vida silvestre, deberán contratar a un prestador de servicios de aprovechamiento registrado, quien fungirá para estos efectos como responsable para la conservación de la vida silvestre y su hábitat. Para estos efectos, los titulares de las unidades de manejo para la conservación de vida silvestre se considerarán prestadores de servicios registrados.



Las personas que realicen caza deportiva sin contratar a un prestador de servicios de aprovechamiento, deberán portar una licencia otorgada previo cumplimiento de las disposiciones vigentes. Los prestadores de servicios de aprovechamiento deberán contar con una licencia para la prestación de servicios relacionados con la caza deportiva, otorgada previo cumplimiento de las disposiciones vigentes.

REGISTROS POR REALIZAR ANTE SEMARNAT

SEMARNAT-08-022

REGISTRO DE UNIDADES DE MANEJO PARA LA CONSERVACIÓN DE LA VIDA SILVESTRE

Personas físicas o morales que pretendan realizar actividades de conservación y aprovechamiento de ejemplares de vida silvestre con manejo intensivo.

SEMARNAT-08-031

INFORME DE ACTIVIDADES DE CONSERVACIÓN Y APROVECHAMIENTO SUSTENTABLE DE LA VIDA SILVESTRE

Personas físicas o morales que cuentan con Unidad de Manejo para la Conservación de la Vida Silvestre o Predios Federales Sujetos a Manejo para la Conservación y Aprovechamiento Sustentable de Vida Silvestre o Predios o instalaciones que manejan vida silvestre fuera de su hábitat natural para realizar acciones de trabajos de manejo, conservación, restauración, y aprovechamiento sustentable de especies silvestres; así como aquéllas que realizan actividades de aprovechamiento.

SEMARNAT-08-037

SOLICITUD DE RENOVACIÓN DEL REGISTRO DE UNIDADES DE MANEJO PARA LA CONSERVACIÓN DE VIDA SILVESTRE.

Personas físicas o morales legítimos poseedores, que cuenten con un registro de UMA o predios de propiedad federal, que cuenten con registro para continuar con las actividades de conservación y aprovechamiento de ejemplares de vida silvestre en vida libre.

SEMARNAT-08-044

LICENCIA DE CAZA DEPORTIVA

MODALIDAD: A) ANUAL

Aplica para todas aquellas personas mexicanas o extranjeras con legal residencia en el país, que pretendan llevar a cabo actividades de aprovechamiento mediante la caza deportiva y que cuenten con la constancia de aprobación de la evaluación en la materia o hayan acreditado el curso de caza responsable.



Concepto: Artículo 194-F-1, Fracción IV de la Ley Federal de Derechos, por cada licencia de caza deportiva, inciso a)

Monto \$414.00

MODALIDAD: B) INDEFINIDA

Aplica para todas aquellas personas mexicanas o extranjeras con legal residencia en el país, que pretendan llevar a cabo actividades de aprovechamiento mediante la caza deportiva y que cuenten con la constancia de aprobación de la evaluación en la materia o hayan acreditado el curso de caza responsable.

Concepto: Artículo 194-F-1, Fracción IV de la Ley Federal de Derechos por concepto de licencia de caza deportiva, inciso b)

Monto \$1, 287.00

MODALIDAD: C) REPOSICIÓN O RENOVACIÓN ANUAL

Aplica para todas aquellas personas mayores de edad, mexicanas o extranjeras con legal residencia en el país, cuya licencia haya perdido su vigencia o cuando les haya sido robada o extraviada.

Concepto: Artículo 194-F-1, Fracción IV de la Ley Federal de Derechos por concepto de licencia de caza deportiva, inciso a)

Monto \$414.00

MODALIDAD: D.) REPOSICIÓN INDEFINIDA

Aplica para todas aquellas personas mayores de edad, mexicanas o extranjeras con legal residencia en el país, cuya licencia haya perdido su vigencia o cuando les haya sido robada o extraviada.

Concepto: Artículo 194-F-1, Fracción IV de la Ley Federal de Derechos por concepto de licencia de caza deportiva, inciso b)

Monto \$1,287.00

SEMARNAT-08-047

AVISO DE INCORPORACIÓN EN EL SISTEMA DE UNIDADES DE MANEJO PARA LA CONSERVACIÓN DE LA VIDA SILVESTRE. (SUMA)

SEMARNAT-08-050

LICENCIA DE PRESTADOR DE SERVICIOS DE APROVECHAMIENTO VÍA LA CAZA DEPORTIVA

MODALIDAD: A) NUEVA LICENCIA

Aplica para todas aquellas personas físicas, morales o extranjeros naturalizados, que pretendan llevar a cabo expediciones relacionadas con la organización y promoción de la cacería deportiva para turistas cinegéticos.

Concepto: Artículo 194-F-1, Fracción II, de la Ley Federal de Derechos por el otorgamiento de una Licencia de Prestador de Servicios de Aprovechamiento

Monto \$919.00



MODALIDAD: B) REFRENDO

Concepto: Por el trámite y, en su caso, expedición de cada licencia de prestadores de servicios de aprovechamiento en caza deportiva, artículo 194-F-1, fracción II, Ley Federal de Derechos

Monto \$919.00.

PROGRAMAS DE APOYO PARA ESTE TIPO DE NEGOCIOS:

Programa Sectorial de Medio Ambiente y Recursos Naturales.

La estimación de los recursos para la ejecución del presente programa, estará determinada en los proyectos de presupuesto que anualmente sean presentados por la dependencia y quedarán sujetos a la disponibilidad de recursos.

Programas Turísticos Ecológicos.

A partir del Programa Nacional de Turismo 2001-2006 se generaron una serie de programas regionales, algunos de ellos enfocados al turismo ecológico.

Programa México Lindo y Querido.

Establece el hecho de que la actividad turística debe de mantener respeto hacia los recursos naturales, además de fomentar entre la población la necesidad de mantener los destinos turísticos en condiciones de limpieza, e involucrar al sector público y privado en éstas actividades.

PROCEDIMIENTO DE IMPLEMENTACIÓN DE UNA UMA

Tomando en consideración los elementos que se investigaron y analizaron se pueden determinar cómo puntos importantes los siguientes:

NOMBRE DEL TRÁMITE POR REALIZAR

Registro de unidades de manejo para la conservación y aprovechamiento de la vida silvestre (uma).

MODALIDADES

1.- Vida libre:



Este caso es para manejos en completa vida libre dentro de los cuales destacaran:

- Umas cinegéticas (cacería)
- Umas de ecoturismo (observación, esparcimiento)
- Criaderos extensivos

2.- Manejo intensivo

- Criaderos intensivos
- Zoológicos
- Circos
- Viveros
- Jardines botánicos
- Espectáculos fijos
- Espectáculos ambulantes

A su vez, estas se clasificarán por su tipo de aprovechamiento en:

1. Extractivo
2. No extractivo
3. Mixto

REQUISITOS

PERSONAS FISICAS

- Nombre, denominación o razón social, así como domicilio para oír y recibir notificaciones, copia de identificación y carta de aceptación.

PERSONAS MORALES deberán presentar:

- Acta constitutiva debidamente inscrita.
- Poder para administración, actos de representación o similares
- Identificación del representante legal.
- Documento o documentos que acrediten la propiedad o legítima posesión del predio que se registrara como uma.
- Plan de manejo o en su caso carta de adhesión a los planes de manejo tipo expedidos por SEMARNAT, el plan de manejo se deberá presentar en dos tantos originales y un medio electrónico.
- Un escrito libre solicitando el registro de la uma.
- Solicitud para registro de la uma y autorización de plan de manejo.
- Para el registro de uma se deberá contar con un responsable técnico, mismo que será el que elabore el plan de manejo



- Firma del responsable técnico y representante legal en el plan de manejo

COSTO

El trámite es gratuito.

VIGENCIA

La vigencia podrá ser definida o por cierto periodo de tiempo lo anterior puede basarse en el tipo de tenencia del predio.

TIEMPO DE RESPUESTA

Posterior a la presentación del trámite se deberá resolver entre 15 y 35 días hábiles como máximo. Posterior a la obtención del registro y autorización del plan de manejo se deberán presentar: informe anual de actividades y solicitud de tasa de aprovechamiento (en caso de aprovechamiento extractivo).



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

VII. ESTUDIO DE MERCADO

ESTUDIO DE MERCADO

IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DEL APROVECHAMIENTO DEL TURISMO CINEGÉTICO

La importancia estratégica del segmento de turismo cinegético radica principalmente en sus contribuciones al desarrollo regional, especialmente en el ámbito rural donde puede ser muy significativa su participación.

Impacto económico de la actividad cinegética.

Para la temporada 2006-2007 la derrama total del mercado de turismo cinegético en México se estimó en un orden de magnitud de entre 140 y 155 millones de dólares. La derrama del turismo cinegético doméstico representa de 79.5 a 88.6 millones de dólares, representando alrededor del 57% y para el turismo cinegético internacional de 60.5 a 66.4 millones, con una participación del 43%.

Esta derrama es marginal en el ingreso por concepto de turismo del país, representando entre el 0.15% y el 0.17% del ingreso doméstico y del 0.9% a 1.0% del internacional. El rango en la derrama se presenta debido a que el costo promedio de los permisos para cazar varía durante cada temporada principalmente por dos motivos:

- a) el tipo de especies y la cantidad de ejemplares por especie que pueden ser cazadas en el país en cada temporada no es fija.
- b) los precios de los permisos se modifican entre una



y otra temporadas.

PARTICIPACIÓN DEL SEGMENTO DE TURISMO CINEGÉTICO EN LA DERRAMA TOTAL DEL TURISMO EN MÉXICO

CONCEPTO	DOMÉSTICO MILLONES \$US	EXTRANJERO MILLONES \$US
DERRAMA TOTAL POR TURISMO	53,000	6,538
DERRAMA TOTAL TURISMO CINEGÉTICO	79.5-88.6	60.5-66.4
PARTICIPACIÓN DEL TURISMO CINEGÉTICO	0.15%-0.17%	0.9%-1.0%

FUENTE: DERRAMA TOTAL TURISMO DOMÉSTICO: INEGI/SECTUR
 DERRAMA TOTAL TURISMO INTERNACIONAL BANCO DE MÉXICO
 DERRAMA TURISMO CINEGÉTICO: ESTIMACIÓN REDES CONSULTORES

Principales ventajas que representa el desempeño adecuado y ordenado del turismo cinegético para el desarrollo regional.

VENTAJAS	EFECTOS
La dependencia directa que tiene la actividad cinegética de la fauna local, pone en evidencia la importancia de la protección y control de las especies y el hábitat en que se desarrollan.	Aprovechamiento y control de recursos.
La rentabilidad que producen las especies silvestres a través de su aprovechamiento cinegético, se traduce en una revalorización intrínseca de las mismas y suscita una inversión voluntaria y fructífera en la preservación de la población existente, así como en la protección y mejoramiento de su hábitat.	Revalorización y reinversión en la conservación.
La actividad cinegética representa una alternativa para complementar los ingresos del sector agropecuario que se ha visto afectado en los últimos años por el incremento de la competencia y la pérdida de competitividad de los productos tradicionales.	Ingresos adicionales para sector agropecuario.
El turismo cinegético se realiza en zonas rurales, ofreciendo oportunidades de trabajo y aprendizaje a comunidades apartadas con escasas expectativas de desarrollo.	Mejoramiento de la calidad de vida de comunidades rurales.
La práctica del turismo cinegético se complementa con otros tipos de turismo (sitios arqueológicos, pesca, sol y playa, etc.), especialmente en el caso de los visitantes extranjeros. De esta manera, la derrama de los turistas cinegéticos se distribuye entre una amplia gama de segmentos turísticos.	Complementariedad de la oferta turística.



ESTRUCTURA DEL MERCADO

El mercado cinegético es un ámbito especializado cuyos principales componentes interactúan de la siguiente manera:





En términos generales es una estructura cerrada que no funciona a través de los canales de distribución convencionales.

Los cazadores organizan su viaje directamente o a través de los denominados prestadores de servicios de aprovechamiento, quienes facilitan al cazador la gestión de permisos y pueden realizar las reservaciones de espacios en las UMAS y de otros servicios relacionados.

Principales características y valor estratégico de los componentes del mercado.

ACTORES	CARACTERÍSTICAS	VALOR ESTRATÉGICO
Prestadores de servicios de aprovechamiento	Los prestadores de servicio de aprovechamiento pueden ser nacionales o internacionales. Pueden ser personas independientes relacionadas con la demanda, empresas especializadas o asociaciones cinegéticas. Su principal ventaja es conocer los procesos y canales para facilitar los trámites para realizar la actividad, así como las condiciones de la oferta y las necesidades de la demanda, lo que permite aumentar la posibilidad de satisfacción del cliente.	Integración de oferta, facilitación de trámites y acceso a mercados.
UMAS	Para que una propiedad pueda obtener permisos de aprovechamiento cinegético, es necesario obtener el estatus denominado: Unidades para la Conservación, Manejo y Aprovechamiento Sustentable de la Vida Silvestre en México (UMAS), que otorga SEMARNAT con el cumplimiento de diversos estándares de operación relacionados con el cuidado ambiental. Este estatus permite a los propietarios desarrollar diversas actividades de acuerdo al tipo de aprovechamiento de la tierra, siempre y cuando se promuevan opciones de producción compatibles con el cuidado del medio ambiente para complementar actividades tradicionales como la agricultura, la ganadería y la silvicultura. El hecho de mantener la actividad cinegética en espacios acotados y controlados, facilita la conservación del hábitat y las especies, así como la atención y seguridad de los cazadores. Sin embargo, actualmente la mayoría de las UMAS no cuentan todavía con sistemas de manejo adecuados, ni ofrecen servicios turísticos necesarios.	Estandarización de parámetros de calidad ambiental. Potencialmente estandarización de parámetros de calidad turística.
Otros prestadores de servicios	Los mercados cinegéticos incorporan diversos servicios adicionales en los destinos que visitan como: transporte público y turístico, arrendadoras de autos, establecimientos de alojamiento cuando los cazadores no pernoctan en las UMAS, restaurantes y centros de entretenimiento, que complementan el viaje de cacería. Esto permite distribuir mejor el ingreso entre las comunidades receptoras.	Distribución de beneficios.
Autoridades	El turismo cinegético está dentro de los ámbitos de acción de diferentes instancias gubernamentales, ya que en su práctica se ven implicados temas como el aprovechamiento y conservación de hábitat y especies, la diversificación económica de zonas rurales sub-aprovechadas, la importación temporal de armas y equipos, así como la operación de servicios turísticos determinados. La actuación coordinada de las autoridades es determinante para el desarrollo adecuado de la actividad.	Liderazgo y creación de políticas generales.



Segmentación del mercado cinegético

En términos generales, existen tres sub-segmentos de turismo cinegético que se definen en función de las necesidades y características de la demanda y la oferta que les es afín:

CLASIFICACIÓN DE SEGMENTOS DEL MERCADO CINEGÉTICO		
CLASIFICACIÓN	TIPO DE DEMANDA	OFERTA TIPO
SEGMENTO DE ALTA SOFISTICACIÓN	De alto nivel adquisitivo y altamente exigentes de la calidad de los servicios cinegéticos y turísticos.	Expediciones organizadas de manera profesional. Cotos de caza con prestigio y calidad que garantizan la obtención de piezas de alto valor aspiracional. Servicios de alojamiento, alimentación, guías y transporte de alta categoría.
Segmento deportivo	Con alto grado de especialización buscan piezas específicas por lo que tienen alta movilidad.	Expediciones independientes u organizadas a la medida. Espacios turísticos de estilo rústico. Piezas con mayor nivel de dificultad y características determinadas. Asesoría de guías locales independientes.
Segmento semi-informal	De menor poder adquisitivo y menor grado de exigencia.	Expediciones independientes a sitios cercanos. Espacios de caza de amigos y conocidos con piezas disponibles. Servicios turísticos no indispensables.

FUENTE: CONSULTORES REDES/SECTUR

Estos segmentos se presentan tanto en el mercado nacional como extranjero y el comportamiento de los cazadores es consistente en ambos. Sin embargo, el segmento semi-informal es más característico de la demanda nacional.



CONDICIONES Y CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

Demanda nacional

Tamaño del mercado doméstico de turismo cinegético

Se estimó para la temporada 2009-2010 el número de cazadores nacionales que viajan en México es de 43,664. De acuerdo a la encuesta realizada por REDES, estos turistas viajarán un promedio de 2.8 veces por año. Cabe destacar que la población de turistas cazadores ha aumentado en poco más del triple entre los años de 1994 y 2009.

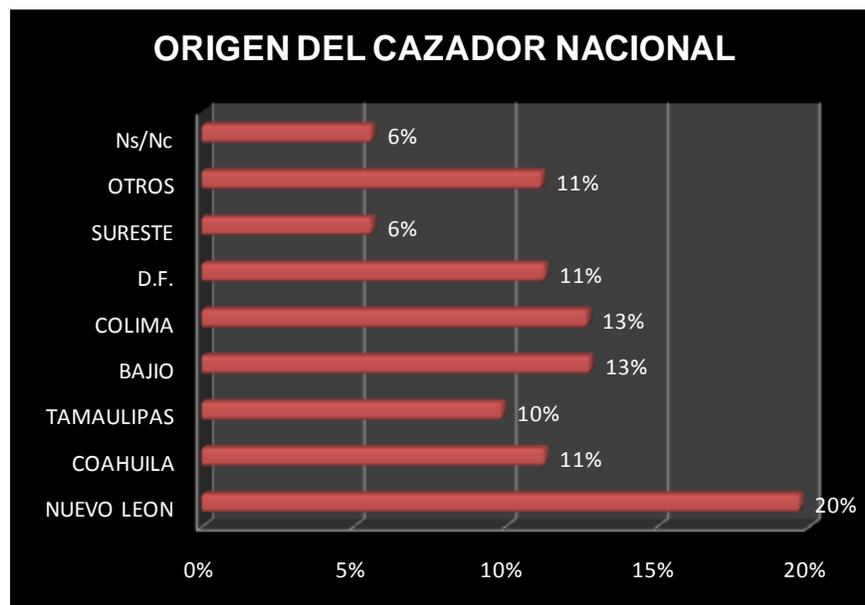
TEMPORADA	CAZADORES
1994-1995	12,290
1995-1996	13,056
1996-1997	14,614
1997-1998	15,870
1998-1999e	17,276
1999-2000e	18,786
2000-2001e	20,439
2001-2002e	22,238
2002-2003a	24,195
2003-2004a	26,324
2004-2005a	28,641
2005-2006a	31,161
2006-2007a	33,903
2007-2008a	36,887
2008-2009a	40,133
2009-2010a	43,664
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL 8.8%	
FUENTE DE LICENCIAS: SEMARNAT.	
e=ESTIMACION DE REDES CON BASE EN LA TCA.	
a:ESTIMACION PERSONAL CON BASE EN LA TCA.	



Principales características del cazador nacional

Origen

La mayoría de los turistas cinegéticos nacionales provienen de grandes y medianas ciudades, principalmente del norte del país (52.7%), siendo el principal segmento el que radica en Nuevo León, especialmente en la ciudad de Monterrey.



FUENTE: REDES Consultores. Resultados de encuesta a cazadores nacionales. Diferentes estados de la República Mexicana.

Edad

De acuerdo con las encuestas realizadas por REDES Consultores, el grupo de edad con mayor participación en el segmento cinegético está en el rango de 56 y 65 años.

El 91% de los cazadores nacionales tienen más de 36 años de edad, lo que coincide con la percepción generalizada de que el segmento de turismo cinegético es de población adulta.



FUENTE: REDES Consultores.

Escolaridad

El 43.2% de los turistas cinegéticos nacionales tienen estudios universitarios, de los cuales, el 29.4% concluyeron la universidad y/o han realizado estudios de postgrado. Por otra parte, únicamente el 19.5% tienen escolaridad básica.



FUENTE: REDES Consultores.



Nivel Socioeconómico

De acuerdo a los resultados de las encuestas, casi el 30% de los cazadores nacionales perciben ingresos salariales promedio de \$180,000.00 pesos anuales. El 41% tienen un salario de entre \$ 60,000.00 y \$ 120,000.00, lo que representa un ingreso de entre \$5,000.00 y \$ 10,000.00 mensuales. Actualmente, el costo promedio de un permiso para cazar ejemplares de pluma es de \$4,000.00 y para ejemplares de pelo es de \$13,880.00, sin considerar otros costos de viaje, lo que hace poco accesible el aprovechamiento cinegético para este segmento en aquéllos que perciben salarios estándar.

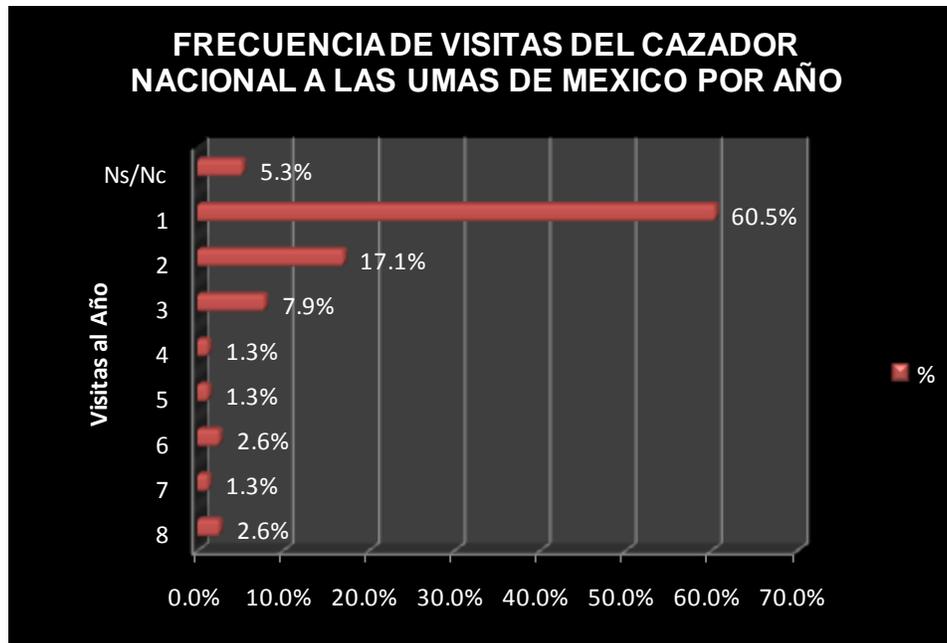


FUENTE: REDES Consultores.

Comportamiento y preferencias de la demanda nacional

Promedio de visitas a UMAS mexicanas

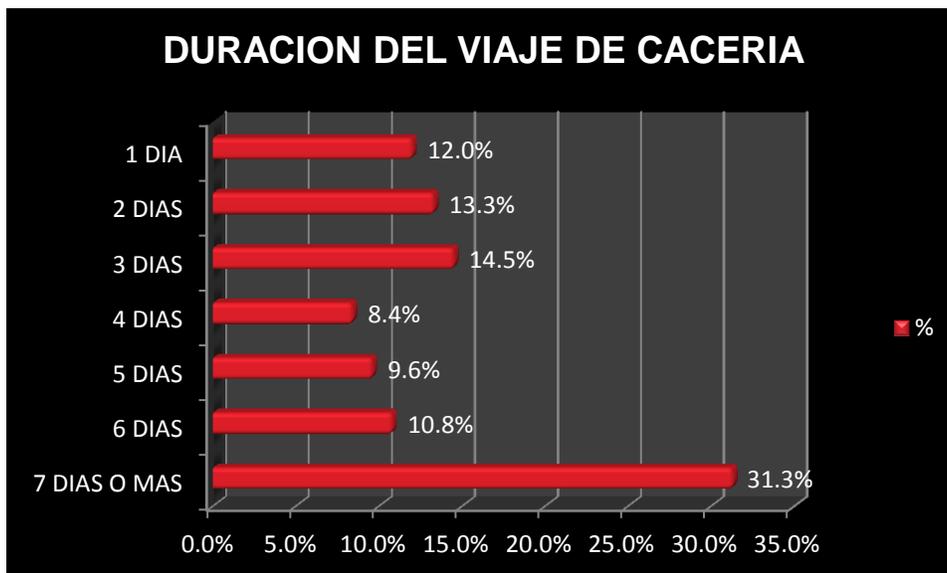
Los turistas nacionales que visitan las UMAS de México para cazar realizan un promedio de visitas de 2.8 veces por año. Los turistas repetitivos consideran que un factor fundamental para visitar las UMAS del país es la calidad y variedad de las especies que se pueden encontrar en los destinos nacionales y la atención personalizada de sus anfitriones.



FUENTE: REDES Consultores.

Estadía

La estancia promedio del cazador nacional en las UMAS es de 3.5 días y la duración del viaje completo es de 6.5 días en promedio, lo que sugiere que este segmento genera una derrama diversificada durante el tiempo total de su viaje.

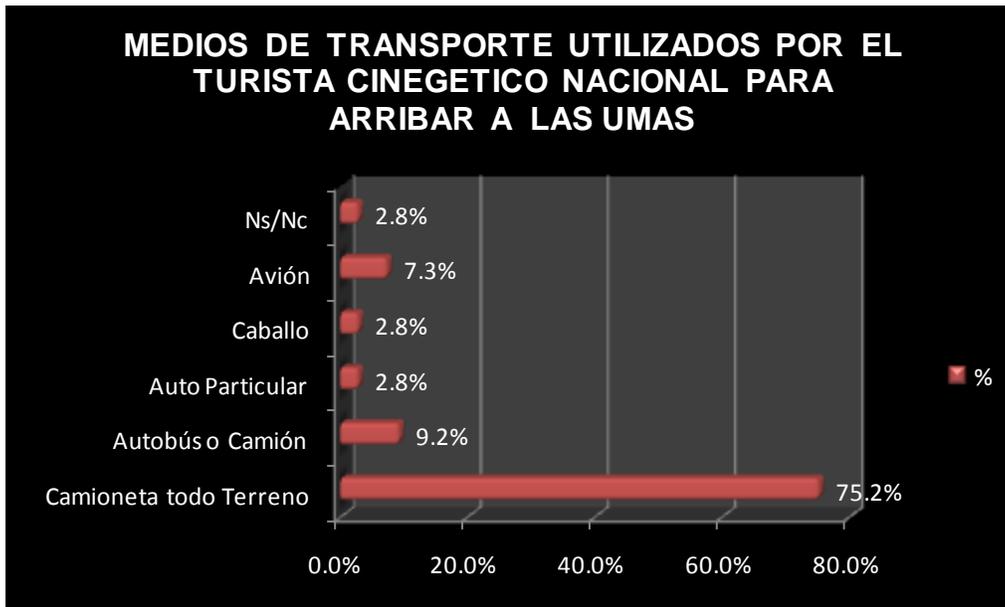


FUENTE: REDES Consultores.



Desplazamiento

La mayoría de los cazadores nacionales viajan por vía terrestre. El 75.2% lo hacen en vehículo propio. De acuerdo a las encuestas realizadas, más de la mitad de estos turistas emplean camionetas todo terreno.



FUENTE: REDES Consultores.

Actividades complementarias

La mayoría de las personas que gustan de la caza también tienen afición por la pesca. El 32.1% de los turistas cinegéticos encuestados realizaron actividades de pesca durante su viaje de cacería. Las actividades deportivas son también importantes para este segmento, pues incluyendo el golf y el tiro al blanco, el 22.8% combinaron su viaje de cacería con otro deporte. En tercer lugar de preferencia para combinar la cacería, están otras actividades relacionadas con el disfrute de la naturaleza (13%) como la observación y fotografía de vida salvaje, turismo de aventura y el campismo.



NOTA.- OTRAS ACTIVIDADES SON: NATACIÓN, CAMINATA, SENDERISMO, BICICLETA DE MONTAÑA, FÚTBOL.

FUENTE: SECTUR.

Competencia

Los cazadores nacionales de mayor poder adquisitivo viajan al extranjero para cazar cuando menos una vez al año (63.2%). La mayoría viajan a los Estados Unidos (36.7%), tanto por la cercanía de sus cotos cinegéticos, como la amplia variedad de servicios, calidad y ofertas. Los cazadores que se desplazan a África y Canadá (23.2%) buscan piezas específicas de alto valor.



FUENTE: SECTUR.

Gasto y estimación de la derrama de turismo cinegético nacional.

Gasto Promedio

La derrama económica del turismo cinegético se integra por tres componentes: los gastos que realiza fuera de la UMA o Rancho Cinegético (por ejemplo: transportación, compras, alojamiento, alimentación y otras actividades); el gasto que realiza dentro de los ranchos o vinculado a ellos (por ejemplo permisos de armas de fuego, hospedaje, alimentación, guías, alquiler de equipo, cartuchos, etc.) y además, por su magnitud, se registra por separado el gasto relacionado con el cintillo o licencia según la especie que se trate.

De acuerdo a las encuestas y entrevistas realizadas, así como la información de cintillos o licencias de la SEMARNAT, la estructura del gasto del turismo cinegético doméstico es de la siguiente manera:

GASTO PROMEDIO SIN CONTAR CINTILLOS O LICENCIAS	
CONCEPTO	GASTO (M.N.)
GASTO PROMEDIO DENTRO DE LA UMA	\$2,888.00
GASTO PROMEDIO FUERA DE LA UMA	\$1,410.00
GASTO PROMEDIO SIN CINTILLO O LICENCIA	\$4,298.00



Con base a la información de cintillos o licencias de la SEMARNAT, el costo de estos cintillos varia por la diversidad de especies cinegéticas que existen en México, ya que el monto de permisos otorgados anualmente se va incrementando durante las temporadas, debido a que la cantidad de especies cinegéticas para cazar en la temporada no es fija, pues conforme va avanzando la temporada, aumenta la oferta de especies para cazar. Por lo tanto, adicionalmente los cazadores nacionales pagan por concepto de cintillo o licencia:

GASTO PROMEDIO DE CINTILLOS O LICENCIAS						
CONCEPTO	PLUMA		PELO		PROMEDIO PONDERADO	
PRECIO PROMEDIO DEL PERMISO (M.N.)	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
	\$3,854.00	\$3,991.00	\$11,190.00	\$13,880.00	\$7,449.00	\$8,802.00

FUENTE: COSTO DE CINTILLO DE ACUERDO A SEMARNAT, DIRECCIÓN GENERAL DE VIDA SILVESTRE.

Con estas cifras base, el gasto promedio del cazador nacional considerando los diferentes rubros varía entre \$11,747 a \$13,100 M.N. De acuerdo a las estimaciones realizadas con base en la información proporcionada por SEMARNAT, se estima que el 56% de las licencias otorgadas, serán de especies con pelo y el 44% de pluma y se considera que el 51% del turismo nacional, caza preferentemente de pluma.

CONCEPTO	GASTO (M.N.)	
	MÍNIMO	MÁXIMO
GASTO PROMEDIO SIN CINTILLO O LICENCIA	\$4,298.00	\$4,298.00
GASTO PROMEDIO DE CINTILLOS O LICENCIAS	\$7,449.00	\$8,802.00
GASTO PROMEDIO TOTAL	\$11,747.00	\$13,100.00



Destaca que el gasto en cintillos o licencias representa del 63% al 67% del gasto promedio del turismo nacional.

Estimación de la Derrama

Para estimar la derrama por turismo doméstico se considera el número de cazadores, sus viajes promedio en el año y gasto promedio estimado.

ESTIMACION DE LA DERRAMA ECONOMICA DEL TURISMO CINEGETICO NACIONAL				
CONCEPTO	PLUMA		PELO	
DERRAMA SIN CINTILLOS	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
CAZADORES NACIONALES	\$22,238.00		\$22,238.00	
VIAJES PROMEDIO	2.8		2.8	
GASTO PROMEDIO POR VIAJE SIN CINTILLOS	\$4,298.00		\$4,298.00	
DERRAMA	\$267,620,987.20		37%	
DERRAMA POR PAGO DE CINTILLOS	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
CAZADORES NACIONALES	\$22,238.00		\$22,238.00	
VIAJES PROMEDIO	2.8		2.8	
GASTO PROMEDIO POR VIAJE DE CINTILLOS	\$7,449.00		\$8,802.00	
DERRAMA	\$463,822,413.60		63%	
DERRAMA TOTAL	\$731,443,400.80	100%	\$815,689,840.00	100%

Con esta estimación, la derrama del turismo cinegético nacional es marginal (0.15% - 0.17%) en la conformación de la derrama total de turismo doméstico estimada por la SECTUR en 53,000 millones de dólares.

Cabe señalar que el mayor peso de la derrama (entre 63% y 67%), se destina al pago de los cintillos o licencias que es un derecho que establece el Gobierno Federal, dejando el resto (33% al 37%) como un ingreso directo a los diferentes prestadores de servicios turísticos que intervienen en la actividad.



Tendencias de desarrollo del mercado nacional

La cacería es una práctica que se enseña en familia. Generalmente se transmite de padres a hijos y representa una tradición familiar. El número absoluto de cazadores tiende a disminuir con el tiempo debido a la influencia de las ideas conservacionistas cada vez más difundidas y la escasa información sobre los beneficios de la cacería controlada. Como consecuencia, este segmento de mercado envejece y no se renueva.

No obstante, se observa un incremento del 8.8% promedio anual en el número de cazadores registrados ante SEMARNAT, debido principalmente a la tendencia de ordenamiento cinegético que se ha presentado en el país, provocando que un número creciente de cazadores informales realicen sus actividades de cacería en el ámbito formal, lo que representa un incremento en el ingreso y control de las especies aprovechadas.

TENDENCIA DE MERCADO DOMÉSTICO DE TURISTAS CINEGÉTICOS

TEMPORADA	CAZADORES
2002-2003	24,131
2003-2004	26,254
2004-2005	28,564
2005-2006	31,078
2006-2007	33,813
2007-2008	36,788
2008-2009	40,026
2009-2010	43,548
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL 8.8%	
FUENTE DE LICENCIAS: SEMARNAT.	

Si se mantiene el promedio anual de la tasa de crecimiento en 8.8%, el mercado doméstico de turismo cinegético se incremento a 43,548 cazadores en la temporada 2009-2010. Sin embargo, será necesario realizar acciones que faciliten, promuevan e incentiven a los cazadores, a realizar sus actividades cinegéticas en las UMAS registradas.



Por otra parte, se estima que más del diez por ciento de los turistas cinegéticos nacionales viajan al extranjero cuando menos 1 vez por año y tienen relaciones con organizaciones cinegéticas internacionales. Es necesario motivar a estos cazadores a utilizar y promover las UMAS nacionales para lograr incrementar su número de viajes en el interior del país y estimular la demanda extranjera.

Demanda extranjera

Tamaño del mercado extranjero

Se estimo que para la temporada 2009-2010 el número de cazadores extranjeros que viajarán en México será de 44,007. De acuerdo con la encuesta realizada por REDES, estos turistas viajarán a México un promedio de 1.4 veces por año.

Estimación del Mercado de Turismo Cinegético Extranjero en México

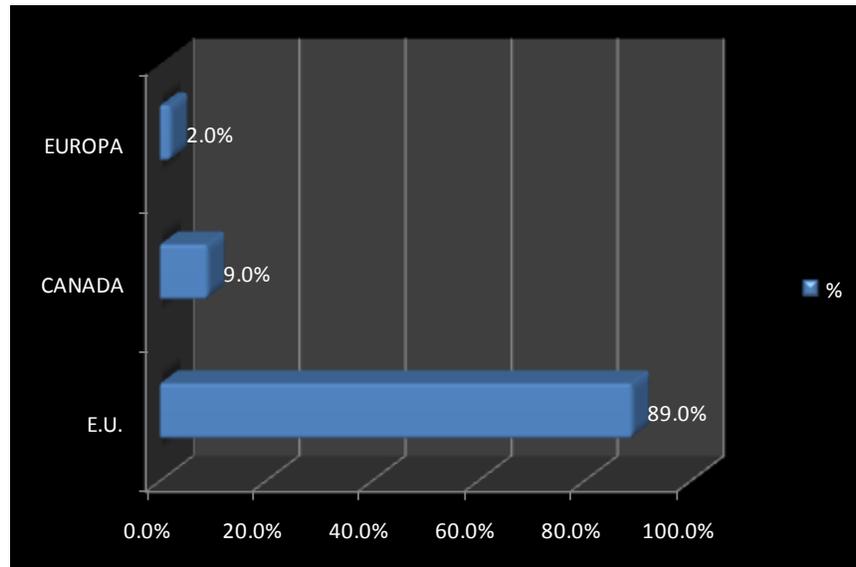
TEMPORADA	CAZADORES
1994-1995	9,842
1995-1996	10,876
1996-1997	12,018
1997-1998	13,279
1998-1999e	14,674
1999-2000e	16,214
2000-2001e	17,917
2001-2002e	19,798
2002-2003a	21,877
2003-2004a	24,174
2004-2005a	26,712
2005-2006a	29,517
2006-2007a	32,616
2007-2008a	36,041
2008-2009a	39,825
2009-2010e	44,007
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL 10.5%	
FUENTE DE LICENCIAS: SEMARNAT.	
e=ESTIMACION DE REDES CON BASE EN LA TCA.	
a:ESTIMACION PERSONAL CON BASE EN LA TCA.	



Principales características de la demanda extranjera

Origen

El turista extranjero que ejerce la actividad de la cacería en México es principalmente de origen estadounidense (89%); el segundo grupo más importante es el canadiense (9%) y sólo el 2% procede de Europa.

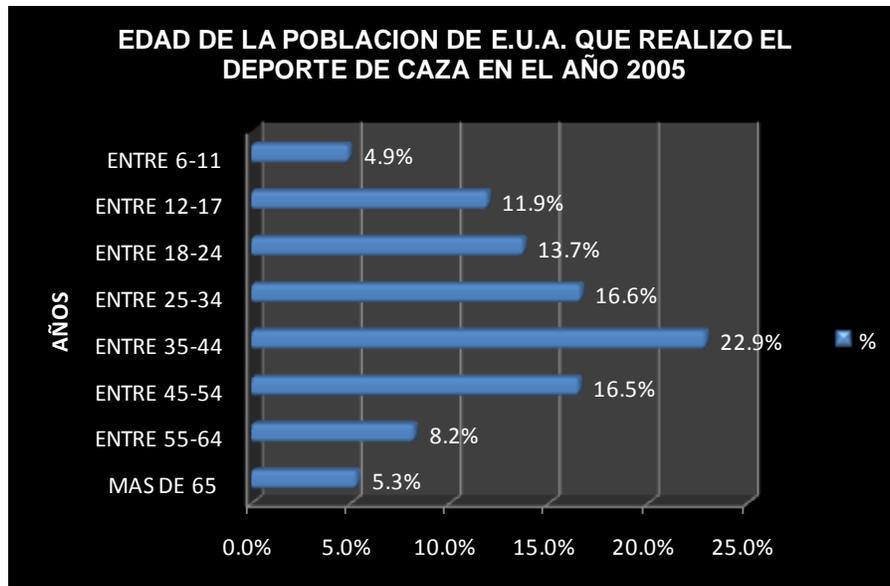


FUENTE: SECTUR.

Los principales estados de origen de los cazadores estadounidenses para México son Texas, Arizona, California y Luisiana.

Edad

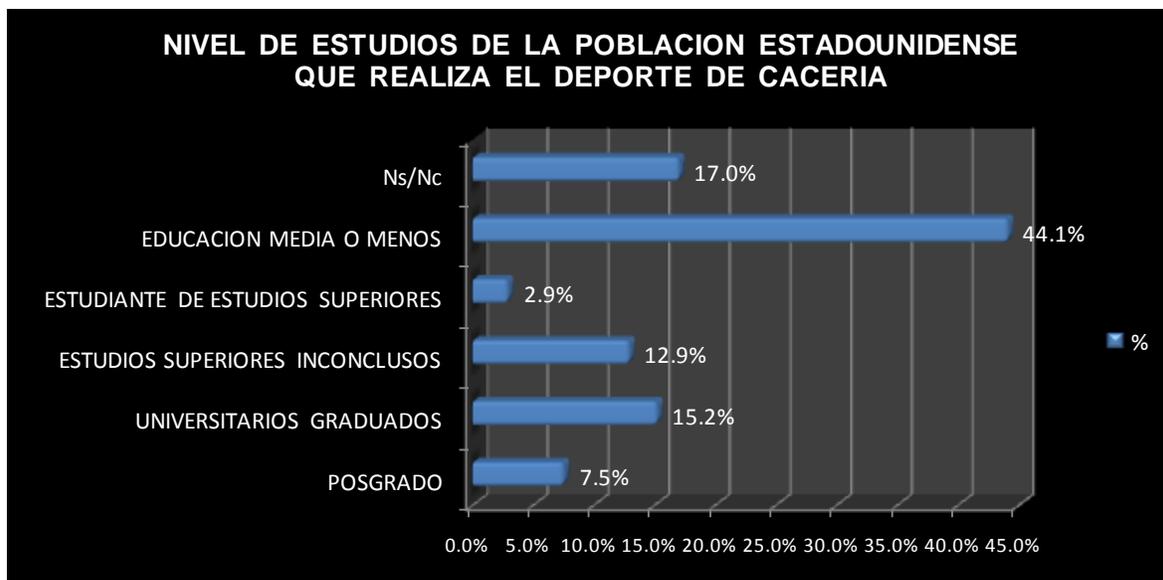
El 56 % de los cazadores deportivos de los Estados Unidos tienen entre 25 y 45 años de edad, siendo el promedio de 35.8 años. Resalta que más del 15 % de estos cazadores tienen entre 6 y 17 años de edad. La tendencia indica que al igual que el segmento de la pesca deportiva dentro de los Estados Unidos, el mercado tendrá un leve descenso del 2 % anual debido a las tendencias conservacionistas y humanitarias que influyen a los jóvenes de ambos segmentos.



FUENTE: THE SUPERSTUDY OF SPORTS PARTICIPATION VOLUME III "OUTDOORS ACTIVITIES".

Escolaridad

Entre los turistas cinegéticos estadounidenses de más de 18 años, el 22.7% cuentan con un grado universitario o posgrado y un porcentaje de 15.8% son actualmente o han sido universitarios. Sin embargo el 44.1 % cuenta con una escolaridad media o menor. Cabe señalar, que el 17.4% restante corresponde a la población menor de 18 años o que no proporcionó esta información*.



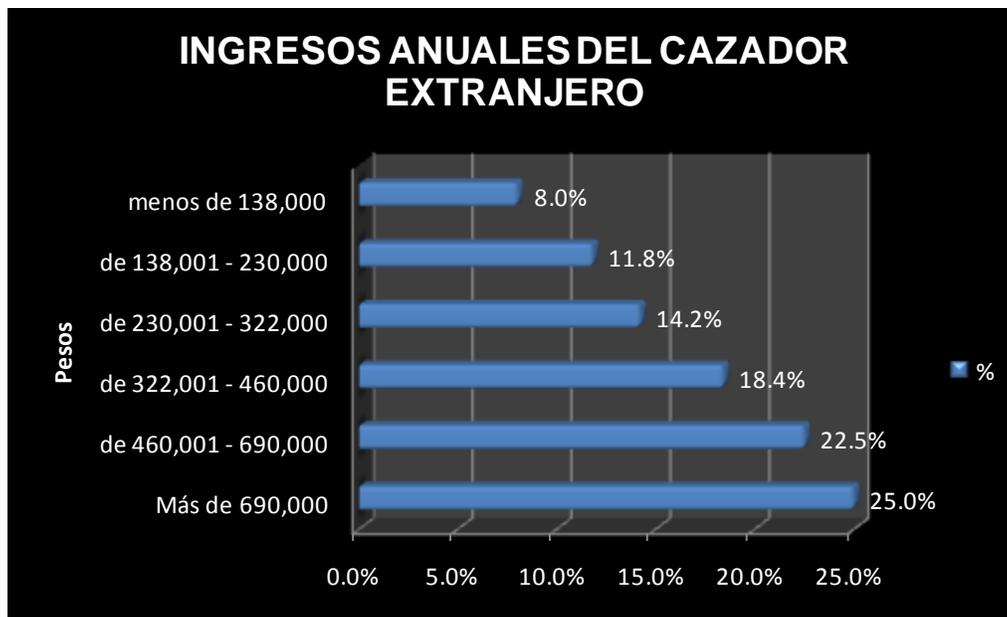
FUENTE: THE SUPERSTUDY OF SPORTS PARTICIPATION VOLUME III "OUTDOORS ACTIVITIES".



El perfil de escolaridad de los turistas cinegéticos estadounidenses es ligeramente menor al de los cazadores mexicanos (29% de los cazadores mexicanos cuentan con el grado de licenciatura o más). Aunque entre los mexicanos el 54.7 % tienen educación media o menor y de los estadounidenses únicamente el 44.1%.

Nivel Socioeconómico

La mayoría de los cazadores extranjeros pertenecen a la clase media y alta. Más del 65% perciben ingresos salariales mayores a los \$332,001.00 pesos anuales. El ingreso salarial promedio del cazador norteamericano es de \$507,840.00 MN (\$ 40,627 USD) al año y más del 25% tienen ingresos superiores a \$690,000.00, lo que significa más de \$ 55,000.00 pesos mensuales.



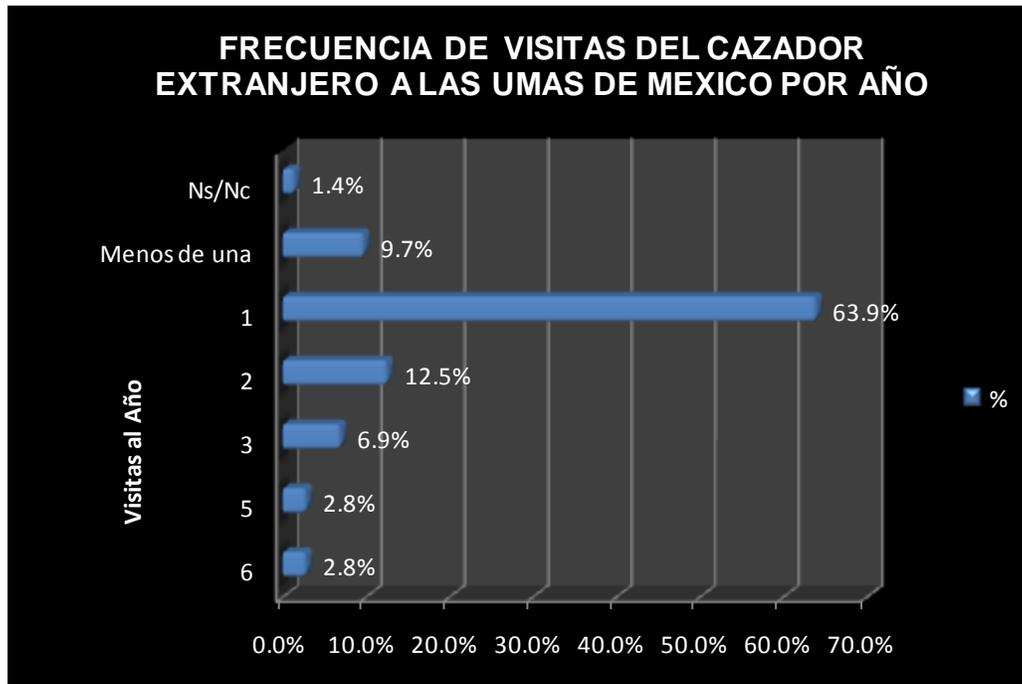
FUENTE: THE SUPERSTUDY OF SPORTS PARTICIPATION VOLUME III "OUTDOORS ACTIVITIES".



Comportamiento y Preferencias

Promedio de visitas a UMAS mexicanas

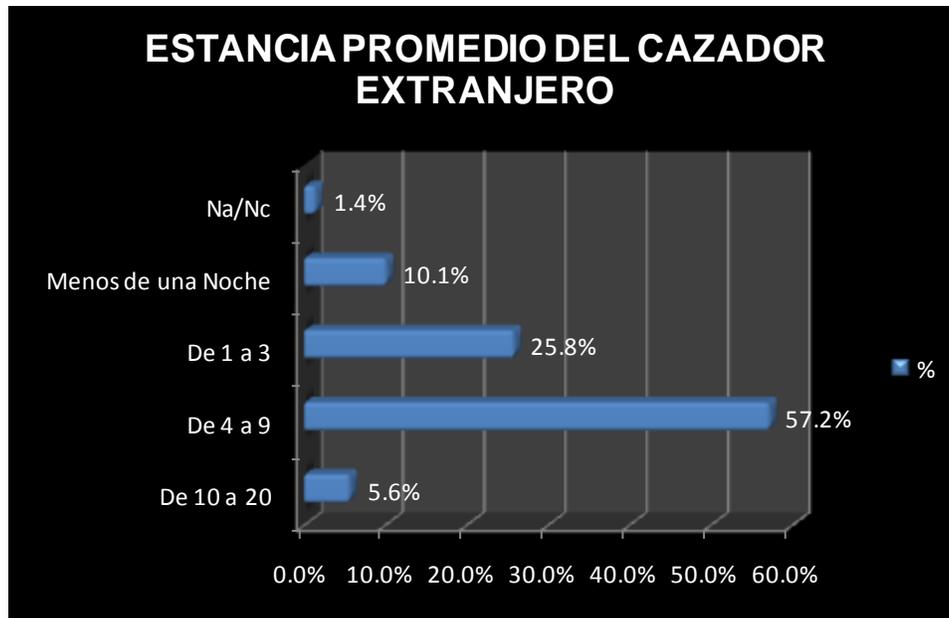
Los turistas internacionales que visitan México para cazar, realizan un promedio de visitas de 1.4 veces por año, aunque casi el 12% regresan más de tres veces al país. Los turistas repetitivos consideran que un factor fundamental para regresar al país es la calidad y variedad de las especies que se pueden encontrar en los destinos nacionales y la atención personalizada de sus anfitriones.



FUENTE: PROPIETARIOS DE UMAS

Estadía

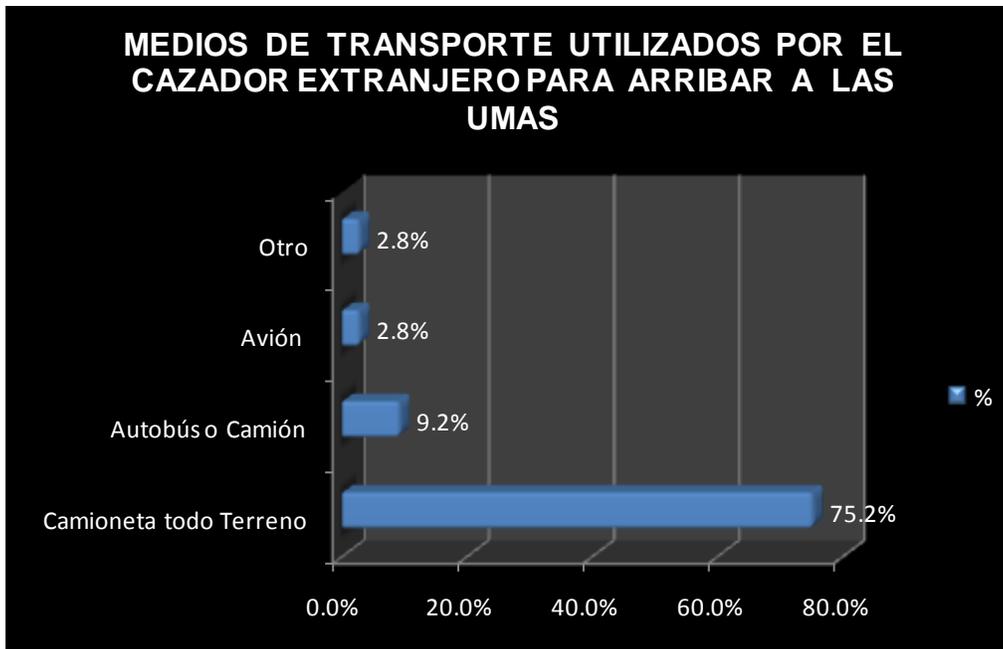
Los turistas cinegéticos extranjeros tienen una estancia en las UMAS mexicanas de entre 4 y 8 días y la duración promedio en la UMA es de 5.24 días. De acuerdo al Superstudy of Sports Participation Volume III, la estadía promedio del cazador estadounidense es de 13.7 días.



FUENTE: PROPIETARIOS DE UMAS

Desplazamiento

Casi el 75 % de los cazadores extranjeros que visitan México se internan en el país por vía terrestre y generalmente utilizan transporte propio siendo estos provenientes de Estados Unidos. Sin embargo es representativo que el porcentaje de turistas que llegan al país por avión, en su mayoría son Europeos y Canadienses.



FUENTE: PROPIETARIOS DE UMAS

Competencia

De acuerdo al estudio de competitividad mundial elaborado para el Caso de España, se señala que el mercado internacional se divide en tres grupos:

- Países con economías cinegéticas desarrolladas: Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Japón.
- África austral, tropical y oriental.
- Países emergentes en el mercado como México, Colombia, Argentina, Uruguay y Paraguay.

Los primeros, son países altamente consumidores y representan la mayor parte del mercado internacional; generalmente cazan en su lugar de origen evidenciando su turismo cinegético, así como sus movimientos turísticos internacionales.

Un caso especial lo constituyen las diferentes regiones de África que son fundamentalmente receptoras y que poseen la oferta más atractiva para la cual no hay productos sustitutos en el mercado internacional. Su oferta se dirige a un



nicho muy especializado, que en conjunto no representan un porcentaje significativo del total de cazadores a nivel mundial.

Finalmente el grupo de países emergentes, entre los que se encuentra México, representan la mayor competencia para el turismo no especializado de larga distancia y que resultan con ofertas similares tanto en las características de sus especies de aprovechamiento como en su producto turístico complementario.

Gasto y estimación de la derrama de turismo cinegético extranjero.

Gasto Promedio

La derrama económica del turismo cinegético se integra por tres componentes: los gastos que realiza fuera de la UMA o Rancho Cinegético, el gasto que realiza dentro de los ranchos o vinculado a ellos y el gasto relacionado con el cintillo o licencia según la especie que se trate.

De acuerdo a la información de costos de cintillos o licencias de la SEMARNAT, la estructura del gasto del turismo cinegético extranjero en México es:

GASTO PROMEDIO SIN CONSIDERAR CINTILLOS O LICENCIAS DEL TURISMO CINEGETICO EXTRANJERO	
CONCEPTO	GASTO (M.N.)
GASTO PROMEDIO DENTRO DE LA UMA	\$8,715.00
GASTO PROMEDIO FUERA DE LA UMA	\$2,307.00
GASTO PROMEDIO SIN CINTILLO O LICENCIA	\$11,022.00

FUENTE: SEMARNAT.

Como se mencionó, el costo de los cintillos varía por la diversidad de especies cinegéticas que existen en México, ya que el monto de permisos otorgados anualmente se va incremento durante las temporadas, debido a que la cantidad de especies cinegéticas para cazar en la temporada no es fija pues conforme va avanzando la temporada se va incrementando la oferta de especies para cazar.



Por lo tanto, adicionalmente los cazadores extranjeros pagan por concepto de cintillo o licencia:

GASTO PROMEDIO DE CINTILLOS O LICENCIAS DEL TURISMO CINEGETICO EXTRANJERO						
CONCEPTO	PLUMA		PELO		PROMEDIO PONDERADO	
	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
PRECIO PROMEDIO DEL PERMISO (M.N.)	\$3,854.00	\$3,991.00	\$11,190.00	\$13,880.00	\$9,063.00	\$11,028.00

FUENTE: COSTO DE CINTILLO DE ACUERDO A SEMARNAT, DIRECCIÓN GENERAL DE VIDA SILVESTRE

Con estas cifras base, el gasto promedio del cazador extranjero considerando los diferentes rubros es de \$20,085.00 a \$ \$22,050.00 M.N. De acuerdo a las estimaciones, el 56% de las licencias otorgadas serán de especie de pelo y el 44% de pluma. Se considera que el 71% de los cazadores extranjeros cazan especies de pelo.

CONCEPTO	GASTO (M.N.)	
	MÍNIMO	MÁXIMO
GASTO PROMEDIO SIN CINTILLO O LICENCIA	\$11,022.00	\$11,022.00
GASTO PROMEDIO DE CINTILLOS O LICENCIAS	\$9,063.00	\$11,028.00
GASTO PROMEDIO TOTAL	\$20,085.00	\$22,050.00

FUENTE: SEMARNAT.

Destaca que el gasto en cintillos o licencias de este segmento representa del 45% al 50% de su gasto promedio, menor que en el segmento doméstico que representa del 63% al 67%.



Estimación de la Derrama

Para estimar la derrama por turismo se considera el número de cazadores, sus viajes promedio en el año y gasto promedio estimado.

ESTIMACION DE LA DERRAMA ECONOMICA DEL TURISMO CINEGETICO EXTRANJERO (M.N.)				
CONCEPTO	PLUMA		PELO	
	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
DERRAMA SIN CINTILLOS				
CAZADORES NACIONALES	\$19,798.00		\$19,798.00	
VIAJES PROMEDIO	1.4		1.4	
GASTO PROMEDIO POR VIAJE SIN CINTILLOS	\$11,022.00		\$11,022.00	
DERRAMA	\$305,498,978.40		55%	
DERRAMA POR PAGO DE CINTILLOS	MÍNIMO	MÁXIMO	MÍNIMO	MÁXIMO
CAZADORES NACIONALES	\$19,798.00		\$22,238.00	
VIAJES PROMEDIO	1.4		1.4	
GASTO PROMEDIO POR VIAJE DE CINTILLOS	\$9,063.00		\$11,028.00	
DERRAMA	\$251,200,983.60		45%	
DERRAMA TOTAL	\$556,699,962.00	100%	\$648,835,908.00	100%

FUENTE: SECTUR.

Con esta estimación, la derrama del turismo cinegético extranjero representaría del 0.9% al 1% de la derrama total de turismo internacional en México estimada por el Banco de México en 6,538 millones de dólares.

Con ello, del 45% al 53% de la derrama se destina al pago de los cintillos o licencias que es un derecho que establece el Gobierno Federal, dejando el resto (entre 47% y 55%) como un ingreso directo a los diferentes prestadores de servicios turísticos que intervienen en la actividad (cinegéticos y no cinegéticos).



Tendencias de Desarrollo del Mercado Extranjero

El principal segmento potencial para la actividad cinegética en México se encuentra en los Estados Unidos donde existen 16,481,000 cazadores registrados⁴ y México tiene una participación marginal de apenas el 0.12%. De acuerdo a los datos del mercado estadounidense en los últimos años, el total de cazadores ha disminuido a un ritmo promedio de 2% por año, al igual que los pescadores -segmento de mercado íntimamente ligado a la cacería. No obstante, este mercado ha mantenido una tendencia positiva de crecimiento en nuestro país del 10.5% anual promedio en los últimos años.

A pesar de la tendencia a la baja del total del mercado cinegético de EUA, se considera que México puede incrementar el volumen de turistas cinegéticos procedentes de aquél país. Siguiendo la tendencia de los últimos años, se espera que para el año 2010, México recibió a 44,007 cazadores, de los cuales la mayoría provendría de los EUA.

TEMPORADA	CAZADORES
1994-1995	9,842
1995-1996	10,876
1996-1997	12,018
1997-1998	13,279
1998-1999e	14,674
1999-2000e	16,214
2000-2001e	17,917
2001-2002e	19,798
2002-2003a	21,877
2003-2004a	24,174
2004-2005a	26,712
2005-2006a	29,517
2006-2007a	32,616
2007-2008a	36,041
2008-2009a	39,825
2009-2010e	44,007
TASA DE CRECIMIENTO ANUAL 10.5%	
FUENTE DE LICENCIAS: SEMARNAT.	
e=ESTIMACION DE REDES CON BASE EN LA TCA.	
a:ESTIMACION PERSONAL CON BASE EN LA TCA.	

⁴ Superstudy of Sports Participation Volume III "Outdoors Activities" American Sport Dsta, Inc. 2001



Sin embargo, se puede aspirar a una participación de al menos el 1% del mercado estadounidense dada la baja participación actual.

De igual manera, la penetración en el mercado canadiense y europeo es limitada, considerando la poca afluencia a nuestro país, estimándose un promedio anual de 2,400 cazadores, en comparación con España que registran 1 millón 350 mil cazadores y en Francia 1 millón 700 mil. Es importante destacar que la baja presencia del mercado internacional se debe a problemas de oferta más que de demanda.

De acuerdo a las entrevistas sostenidas con informantes calificados⁵, uno de los principales problemas que deben solucionarse para sostener el crecimiento de los cazadores extranjeros, es la burocracia que enfrentan los cazadores para acceder al país. Por otra parte, la falta de una oferta de calidad tanto en lo referente a los servicios turísticos como a las especies de aprovechamiento inhibe también el crecimiento de este rubro.

Para aumentar la participación de México respecto a los turistas cinegéticos internacionales, es necesario realizar importantes esfuerzos en materia de información y promoción hacia los cazadores a través de los proveedores de servicios de aprovechamiento, clubes y asociaciones cinegéticas de éste país.

⁵ MVZ. Jorge Bretón Máynez, especialista en taxidermia. Asesor de caza controlada y perito en dictámenes de flora y fauna silvestre.



OFERTA CINEGÉTICA EN MÉXICO

Oferta potencial de especies de aprovechamiento cinegético en México

En México se reconocen actualmente 97 especies de valor cinegético. La mayoría de éstas, corresponde al grupo de especies de pluma.

ESPECIES CON VALOR CINEGETICO				
GRUPO	No. DE ESPECIES	SUBESPECIES APROVECHADAS	POBLACION PARA APROVECHAMIENTO	UMAS QUE OFRECEN ESTA CATEGORIA
PLUMA	58	72	465,161	10
PELO	39	29	20,844	90

FUENTE: SEMARNAT

Distribución geográfica de especies

Considerando las características de los diferentes ecosistemas del país, la SEMARNAT determinó cuatro regiones para el aprovechamiento y conservación del hábitat de la flora y fauna silvestre. Estas regiones son afines a la distribución geográfica de las principales especies de aprovechamiento cinegético del país.





Temporalidad

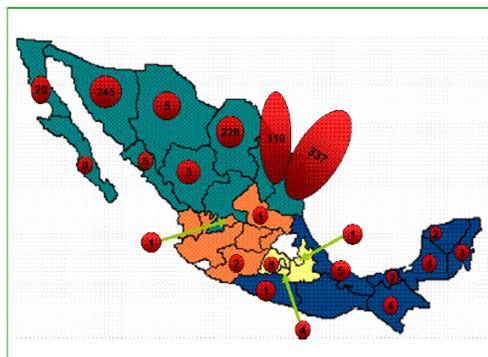
La oferta de especies está condicionada por las temporadas de caza y veda de cada especie. Los meses de menor actividad son mayo, junio, julio y agosto, lo cual hace necesario buscar actividades complementarias que aseguren la rentabilidad y operatividad de las UMAS con vocación cinegética.

TEMPORADA DE CACERÍA POR ESPECIE												
ESPECIE	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
BORREGO CIMARRON												
VENADO BURA												
VENADO BURA DE SONORA												
VENADO COLA BLANCA												
VENADO COLA BLANCA TEXANO												
PUMA												
GATO MONTES												
FAISAN DE COLLAR												
PAVO OCELADO												
GUAJOLOTE SILVESTRE												
JABALI LABIOS BLANCOS												
PERDIZ												
PATOS, CERCETAS Y GANSOS												
PALOMAS												
PECARI DE COLLAR												
ZORRA GRIS												
OTRAS AVES												
OTROS PEQUEÑOS MAMIFEROS												
BORREGO AOUDAD												
JABALI EUROPEO												

FUENTE: SEMARNAT

Aprovechamiento Actual

Durante la temporada 2006-2007, únicamente 1,200 UMAS de las 2,606 registradas en el territorio nacional contaron con permisos de aprovechamiento cinegético. El número de UMAS a principio de la temporada era de 600, mismas que se localizaban únicamente en cinco estados: Nuevo León, Tamaulipas, Baja California, Yucatán y Quintana Roo. Actualmente, el





número de UMAS se duplicó a 1200 las cuales se ubican en 22 estados de la república.

El 97 % se concentran principalmente en la región norte del país, en los estados de Tamaulipas, Nuevo León, Sonora y Coahuila. El 1.75 % se ubican en la región sureste, el 1.0 % en la región centro y únicamente el 0.3 % en la región occidente.

Aprovechamiento de la Temporada

Existen diferencias importantes en el manejo de los dos grupos de especies, que afectan la operación de las UMAS, especialmente debido a la condición migratoria de las especies de pluma. A continuación se presentan las diferencias entre las UMAS según el grupo de especies que manejen.

PLUMA	PELO
<ul style="list-style-type: none"> ✚ La UMA se desarrolla en determinadas zonas, en donde el organizador se compromete a mantenerla en condiciones óptimas para que llegue el cazador y pueda desarrollar su actividad. ✚ Las UMAS por lo general se desarrollan cerca de las lagunas de cada región. ✚ Los límites geográficos de las UMAS pueden variar cada tres años ✚ La conservación de las especies es más difícil porque no existe un completo control de la UMA. (los ejemplares entran y salen). ✚ Menores medidas de seguridad. ✚ No se les da suplemento alimenticio. ✚ Son UMAS más grandes y se pueden encontrar en zonas federales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Las especies son del dueño de la tierra. ✚ La vida de la UMA es ilimitada y su definición geográfica es generalmente fija. ✚ La UMA está cercada. ✚ El dueño de la UMA decide quién entra a su UMA. ✚ Se cobra una cantidad por tener acceso a determinada UMA. ✚ Implementación de mayores medidas de seguridad. ✚ Se proporciona alimento especial a los animales (suplemento alimenticio) para mejorar su crecimiento y calidad. ✚ Generalmente son UMAS pequeñas.

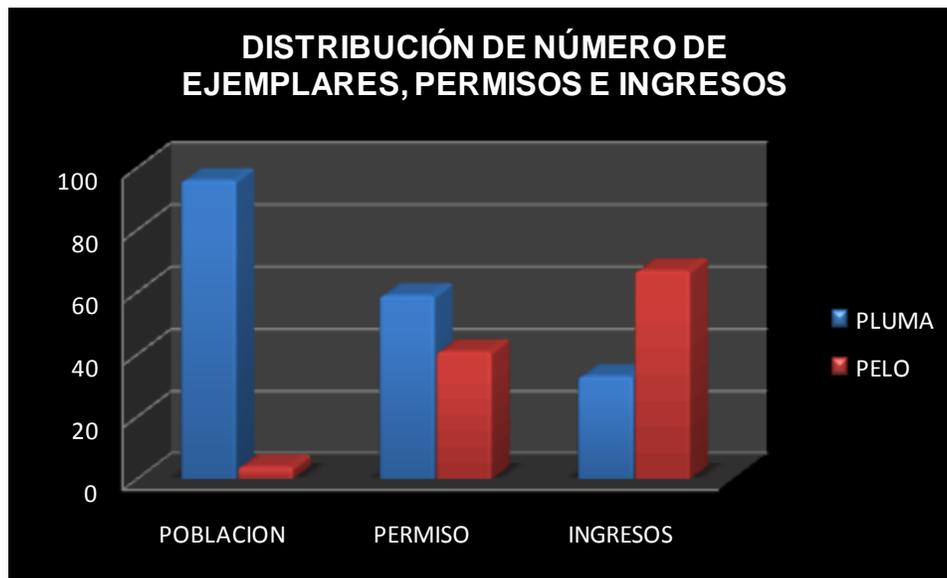


DISTRIBUCION DE NUMERO DE EJEMPLARES, PERMISOS E INGRESOS POR TIPO DE ESPECIE

TIPO DE ESPECIES	TOTAL DE EJEMPLARES	%	PERMISOS TOTALES	%	TOTAL DE INGRESOS POR PERMISOS	%
PLUMA	465,161	96%	21,283	59%	\$82,020,667.00	33%
PELO	20,844	4%	14,736	41%	\$164,893,500.00	67%
TOTAL	486,005	100%	36,019	100%	\$246,914,167.00	100%

FUENTE: DIRECCIÓN GENERAL DE VIDA SILVESTRE / SEMARNAT

El número de ejemplares de pluma es significativamente más numeroso que el de ejemplares de pelo, representando el 96% del total de ejemplares autorizados para la caza; a la par, el número de permisos es mayor para el grupo de pluma que para el de pelo. Los ingresos que generan las especies de pelo para el gobierno federal, son significativamente más altos que aquellos de pluma.



FUENTE: SEMARNAT

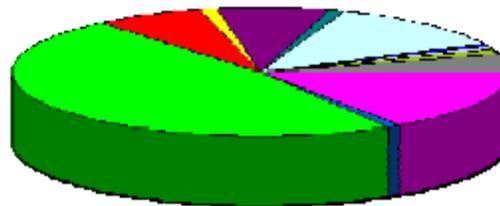
A pesar de que el total de ejemplares del grupo de pluma es significativamente más alto, los ingresos que se obtienen por pelo son mayores.



Por ejemplo, en la temporada 2001 – 2002 el total de ejemplares de las especies de pluma era mayor que las especies de pelo, sin embargo el grupo de pelo generó ingresos mayores, tal y como se muestra en las gráficas siguientes:

INGRESOS TOTALES POR PERMISO DE CAZA SEGÚN ESPECIE

CERCETA
CODORNIZ
GANSO
PALOMA
PATO
OTRAS AVES
BORREGO CIMARRON
PECARI DE COLLAR
VENADO BURA
VENADO COLA BLANCA
VENADO COLA BLANCA TEXANO
OTROS DE PELO



FUENTE: SEMARNAT.

Esta grafica nos permite comparar la relevancia que tiene el venado cola blanca en los permisos de caza con respecto a otras especies.

Servicios Turísticos

La oferta de servicios turísticos en las UMAS es heterogénea y no se cuenta con un sistema de clasificación que pueda orientar a los viajeros durante la decisión de su viaje. Los servicios turísticos que se ofrecen en las UMAS con vocación cinegética van desde los estándares más altos en calidad, que otorgan además garantías respecto al éxito en la cacería, hasta los que sólo ofrecen el acceso a un territorio de caza.

Esta situación se convierte en problema cuando el turista cinegético tiene expectativas más altas sobre una determinada UMA o cacería y queda insatisfecho.



Hospedaje

De acuerdo a las encuestas de propietarios de UMAS, el 78% de las propiedades brindan servicios de alojamiento.

El tipo más recurrente de hospedaje es el alojamiento en casa que representa el 41% del total de UMAS. El 12% ofrecen hospedaje rústico, el 6% cuenta con cabañas y el 29% con otro tipo de alojamiento.



FUENTE: REDES CONSULTORES Y SEMARNAT.

El 12% de los cazadores encuestados evaluaron el servicio de alojamiento como excelentes, el 52% lo consideran bueno, el 26% regular y únicamente el 10.9% lo consideraron malo. Sin embargo, en las entrevistas realizadas a informantes calificados, se sostiene que el servicio de hospedaje prestado en las UMAS no cumple con las especificaciones para ser considerado de calidad turística y estiman indispensable fomentar este sector, lo que implica el buen trato y la atención personalizada hacia visitantes por parte del personal de las UMAS.

Alimentación

De acuerdo a las encuestas realizadas a propietarios, únicamente el 45% de las UMAS ofrecen servicios de alimentos, predominando la comida variada y la mexicana.



En cuanto a la satisfacción en el servicio de alimentación, el 14% de los cazadores entrevistados lo consideran excelente, el 49.2% bueno, el 25% regular y el 10.9% malo. No obstante, recomiendan mejorar los servicios especialmente en términos de higiene, calidad de los suministros y presentación de los platillos. Al igual que el hospedaje, la cultura del anfitrión es fundamental para la satisfacción de los turistas.

Guías

Casi el 60% de las UMAS brindan el servicio de guías para cacería como parte de los servicios incluidos en el costo del paquete, mientras que el restante 40% no lo ofrece; no obstante, se puede contactar a un guía local en la UMA o los alrededores. Aproximadamente, el 60% de los cazadores que contestaron la encuesta mencionan que contratan de 2 a 4 guías para acompañarlos en una cacería, mientras el otro 40% contratan un solo guía.

Servicio de Asesoría

Más del 50% de las UMAS ofrecen actualmente el servicio de trámite de permisos y el 27.5% ofrecen además servicios de asesorías para la organización de viajes. En países de primer mundo, se ofrecen tanto servicios de asesoría de viajes como de tramitología, incluyendo reservaciones en otros establecimientos, ingreso y transportación de armas, licencias, transportación de trofeos de caza hasta el lugar de origen del cazador, etc.

Servicio de Transporte

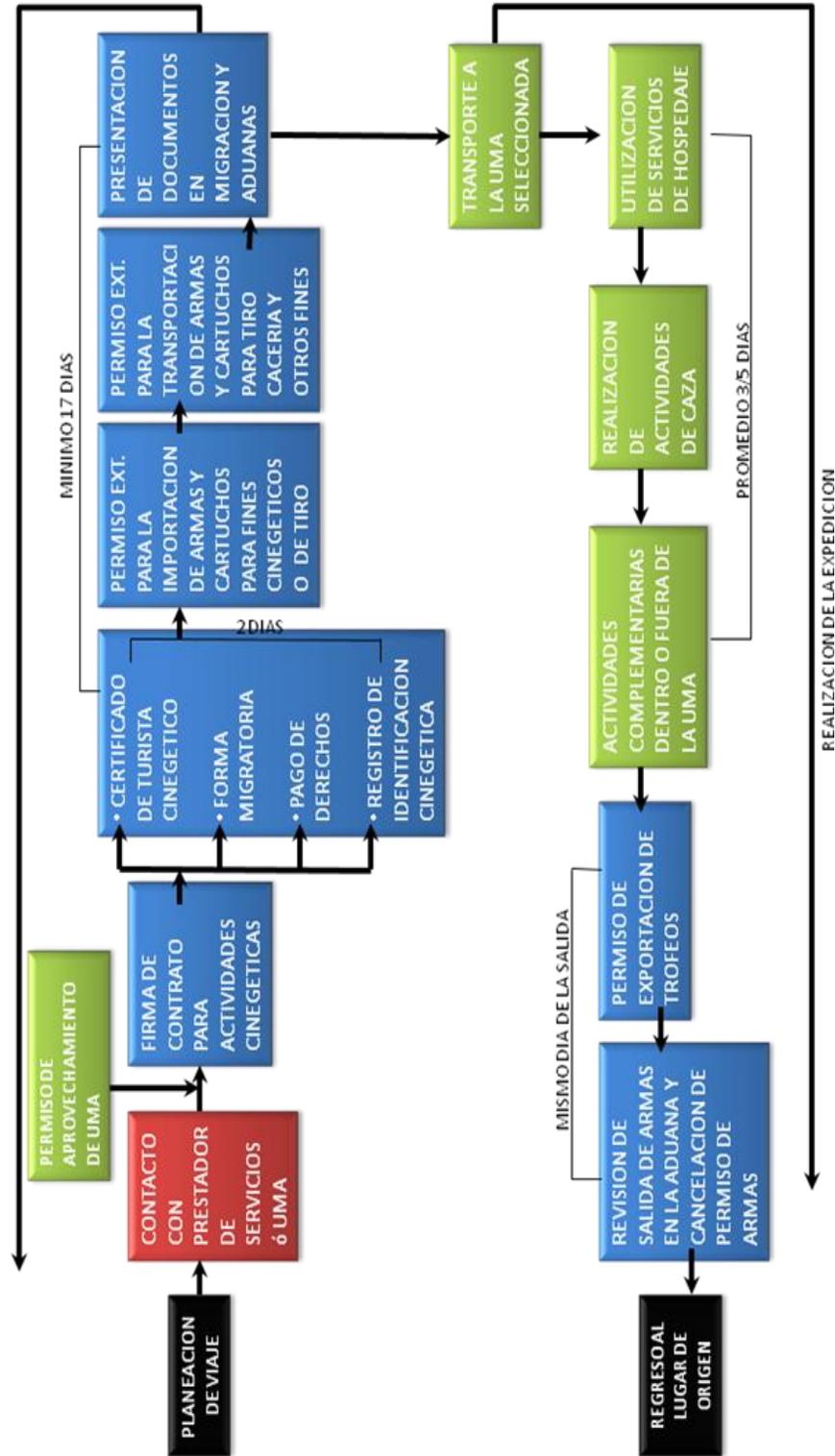
Un 59.9% de las UMAS no cuentan con servicio de transporte, debido a que la mayoría de los cazadores llegan en sus propios vehículos. Sin embargo, teniendo en cuenta que el 34% de los pasajeros internacionales y el 7% de los nacionales llegan en avión, es importante considerar este servicio, especialmente para los cazadores extranjeros, quienes además desconocen los sistemas de transporte del país.



ASPECTOS OPERATIVOS

La operación del turismo cinegético se puede visualizar en dos etapas: una etapa de preparación previa y la realización de la expedición.

DIAGRAMA DE FLUJO DE ACTIVIDADES QUE REALIZA UN TURISTA CINEGÉTICO





Condiciones y problemática de la etapa previa

La falta de registros y la mala calidad de las bases de datos oficiales sobre las personas y organizaciones que se dedican al turismo cinegético representan un primer cuello de botella en la organización de las expediciones cinegéticas en México. Los registros y bases de datos son incompletos y no están actualizados. No existe a la fecha, una publicación oficial que contenga información completa y actualizada sobre los procedimientos, organizadores cinegéticos, especies, servicios y UMAS de México, lo que dificulta la operación de la actividad.

Los cazadores extranjeros que visitan México para practicar el turismo cinegético se enfrentan a un excesivo número de trámites y procesos. Los informantes y encuestados sostienen que la emisión de permisos de importación de armas y asignación de cintillos es ineficiente, rigorista, tardada y discrecional. Existe una seria falta de coordinación entre SEDENA y SEMARNAT.

Condiciones y problemática de la expedición cinegética

Los turistas cinegéticos nacionales y extranjeros en tránsito hacia las UMAS, se enfrentan con un mal servicio en los puntos de revisión carretera, donde el personal militar trata como sospechosos a los cazadores por la portación de armas, aunque éstas sean deportivas y cuenten con permiso.

Los ranchos cinegéticos o UMAS mexicanas que desarrollan sus actividades con mayor éxito comparten una característica importante: el dueño, sus familiares o encargados de confianza están siempre presentes durante el aprovechamiento cinegético.



ASPECTOS DE COMPETITIVIDAD

El análisis de competitividad se presenta a partir de dos metodologías de análisis estratégico, aquéllas que incluyen análisis de fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas; y análisis de las principales barreras de entrada.

TURISMO CINEGÉTICO EN MÉXICO ANÁLISIS ESTRATÉGICO FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • DIVERSIDAD Y CALIDAD DE ESPECIES NATIVAS Y ENDEMICAS. • LA EXPERIENCIA DE LOS PRESTADORES DE SERVICIOS. • ACTITUD POSITIVA DE LOS ACTORES. • ORGANIZACIONES GREMIALES. • CREACIO DE UMAS CON PLANES DE MANEJO. 	<ul style="list-style-type: none"> • NORMATIVIDAD EXCESIVA. • IMPROVISACIÓN DE OFERTA. • INFORMACIÓN DEFICIENTE. • SERVICIO HETEROGÉNEO. • FALTA DE CONTINUIDAD EN POLITICAS Y DISCRECIONALIDAD. • FALTA DE MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • INTERÉS DE LAS AUTORIDADES EN LA ACTIVIDAD. • CERCANÍA AL MERCADO DE E.U.A. • ÁREAS CON VALOR CINEGETICO SIN EXPLOTAR. • INTERÉS DE LOS PROPIETARIOS DE LOS RANCHOS AGROPECUARIOS POR DIVERSIFICAR ACIVIDADES. 	<ul style="list-style-type: none"> • IMAGEN. • CAMBIOS EN TRADICIÓN FAMILIAR. • ENVEJECIMIENTO DEL MERCADO. • ACTIVIDADES ILICITAS DE CACERIA Y TRÁFICO DE ESPECIES. • COMPETENCIA INTERNACIONAL. • CORRUPCIÓN.

El turismo cinegético presenta diferentes fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. En este caso y después de haber realizado el análisis estratégico, se pretende que el rancho tome en cuenta cada una de estas consideraciones con la finalidad de ofrecer al cazador un sitio atractivo de ecoturismo, ofreciendo además



la realización oportuna de trámites sin mayor costo respecto a los permisos de cacería y de esta manera lograr un servicio atractivo respecto a otros ranchos cinegéticos. Asimismo, y dadas las condiciones naturales de la ubicación y geografía del rancho, se tiene la ventaja de la existencia de la variedad de guajolote *Gould*, especie muy codiciada por los cazadores del “*Grand Slam*” en su mayoría estadounidenses.

ANÁLISIS DE BARRERAS DE ENTRADA	
ASPECTOS DE COMPETITIVIDAD	PROBLEMAS
LEGISLACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • TIEMPO EXCESIVO PARA OBTENER PERMISOS. • DIFICULTADES PARA REGISTRO DE UMAS. • INTERNACIÓN Y TRANSPORTE DE LAS ARMAS. • EXPORTACIÓN DE TROFEOS. • INTERVENCIÓN DE MÚLTIPLES AUTORIDADES.
RECURSOS HUMANOS	<ul style="list-style-type: none"> • DESCONOCIMIENTO DE MANEJO AMBIENTAL Y ESPECIES. • IMPROVISACIÓN.
PROMOCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • INFORMACIÓN Y DIFUSIÓN ESCASAS. • COMERCIALIZACIÓN INSTITUCIONAL PASIVA. • NO EXISTE PRESENCIA EN LOS MERCADOS.
PRODUCTOS Y SERVICIOS	<ul style="list-style-type: none"> • PROBLEMAS OPERATIVOS EN UMAS. • ESCASEZ DE GUÍAS ESPECIALIZADOS BILINGÜES. • INFRAESTRUCTURA INSUFICIENTE.

El potencial que representa el turismo cinegético se ve limitado por factores perceptuales y operativos. Sin embargo, se observa que las características de la oferta cinegética mexicana y las oportunidades de mercado podrían resolverse con una adecuada organización de los factores internos, así como un esfuerzo de coordinación interinstitucional.



ANALISIS DE PRINCIPALES COMPETIDORES EN ZONA NORTE DEL PAIS

RANCHO	UBICACIÓN	GIRO				ANIMAL CINEGETICO	\$ PAQUETES DE CACERIA	SERV. / INSTALACIONES
		GANADERO	ECOTURISTICO	CINEGETICO	AGRICOLA			
Rancho Tío Tacho	Piedras Negras, Coahuila.		x	x		Venado Cola Blanca Guajolote Silvestre	3,500.00 DLLS. C/U. 300.00 DLLS. C/U.	Recamaras Casa campo Cabañas Comedor
Rancho Lobos	Hermosillo, Sonora.	x	x	x	x	Borrego Cimarron Venado Cola Blanca Venado Buro Pecari ó Jabalí Liebre y Codorniz	5,000.00 DLLS. C/U.	Campamento aire libre
Rancho el Duranguense	Canatlan, Durango.	x	x	x	x	Guajolote Gould Jabali Venado Coues	2,600.00 DLLS. C/U. 350.00 DLLS. C/U. 2,700.00 DLLS. C/U.	Recamaras Casa campo Salon de Juegos Comedor Area recreativa
Rancho La Escondida	Zaragoza, Coahuila.		x	x	x	Venado Cola Blanca Guajolote Silvestre	2,000.00 DLLS. C/U. 180.00 DLLS. C/U.	Recamaras Casa campo Comedor
Rancho Monte Verde	Nuevo León.		x	x		Borrego Cimarron Venado Cola Blanca Paloma Pecari ó Jabalí Liebre y Codorniz Conejo Zebra Antilopes Grullas Gato montes Coyote Faisan	3,000.00 DLLS. C/U.	Recamaras Casa campo Salon de Juegos Comedor Area recreativa

Con estos datos podemos determinar que nuestros principales competidores serian Rancho Lobos y Rancho El Duranguense, ya que estos cuentan con los servicios e instalaciones que se proponen para Rancho La Cañada así mismo se dedican a los mismos giros de ganadería, ecoturismo, cinegética y agricultura, haciéndolos nuestra principal competencia de la zona.



ANALISIS DE PRINCIPALES COMPETIDORES EN ZONA NORTE DEL PAIS

RANCHO	PAQUETES DE HOSPEDAJE	ESTANCIA PROM. DIAS	PPAL. DEMANDA	TIEMPO RECORRIDO AEROPUERTO_RANCHO	NOTAS	CONTACTO
Rancho Tío Tacho	x		Estadounidense Mexicano			Dr. Norberto de Luna norberto@ranchotiotacho.com.mx Tel. (878)782 1552
Rancho Lobos	x	6		4 Hr.	Cacería según disponibilidad de cintillos. Transporte aeropuerto_rancho y viceversa.	Rancho Lobos Tel. (662)215 5809
Rancho el Duranguense	x	3 5	Mexicano	6 Hr.	Pista propia. Actividades extras tienen costo adicional. 700 dls. Pago de acompañantes no cazadores. Paquetes de Campamento de Verano padre e hijo	informacion@ranchodurango.com Tel. (01- 81) 8303-4999
Rancho La Escondida	x	5	Estadounidense Mexicano	1.5 Hr.	Venados adicionales existe precio especial.	Rancho La Escondida Tel. (01-861) 612-0153
Rancho Monte Verde		2	Estadounidense Mexicano	2.5 Hr.	Pista propia	Antonio Aguirre Tel. 045 (333) 170 7939

Así mismo se identifica que en la mayoría de los Ranchos se ofrecen paquetes para los turistas, lo que nos hace pensar que es una buena opción el pensar en desarrollar paquetes para los turistas de Rancho La Cañada. Otra característica importante del análisis es el tiempo de recorrido para llegar a los ranchos, en su mayoría sobrepasan el tiempo de recorrido del Rancho La Cañada que es de 1.5 hr. Por lo que podría ser una característica importante para la visita de los turistas.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

VIII. PROPUESTA DE NEGOCIO

PROPUESTA DE NEGOCIO

Una fortaleza de este negocio, es la habilidad del propietario para llevar a cabo la selección de ganado, tiempos de compra y tiempos de venta. Mostrándose en el mercado como un negocio redituable para la familia propietaria, es por eso que se propone continuar con el ejercicio de la compra-venta de ganado, así como se ha llevado durante años, haciéndoles solo recomendaciones estratégicas para mejorar su administración en cuanto al negocio ganadero.

Por otro lado la opción de diversificar sus actividades y aprovechar la fauna silvestre que hay en sus terrenos es una alternativa muy atractiva para los ganaderos. Es importante reconocer el interés del propietario por la crianza de animales exóticos. Por ello, se le propone al propietario seguir con esta idea incrementando el número de especies y desarrollando paseos turísticos para familias, cazadores y turistas, con la finalidad de que estas personas, acudan al lugar para observar y conocer la fauna y su ecosistema.

Asimismo se plantea la realización de caminatas guiadas, actividad donde el visitante transita a pie o en un medio de transporte como bicicletas de montaña por un camino predefinido y equipado con cédulas de información y/o guiados por un intérprete de la naturaleza.



Se considera la complementación de un área de juegos infantiles, como medio de diversión y recreo para los niños que también visiten el rancho.

Por sus dimensiones, capacidad de almacenamiento de agua y sus características físicas, se propone aprovechar uno de los retenes como lugar recreativo para realizar la pesca de trucha, bagre, lobina y carpa, fomentando la actividad de pesca.

En lo que respecta al área de albercas abandonadas, se sugiere rehabilitarlas mediante la construcción de palapas con asadores, además de construir servicios sanitarios y un vestidor para la integración de un complejo confortable para los usuarios.

Para los que disfrutan del turismo de aventura, se propone aprovechar el entorno para desarrollar actividades como tirolesa, escala, descenso en roca, cabalgatas, y ciclismo de montaña. Se trataría de organizar paquetes para los visitantes del lugar de acuerdo con las actividades y el tiempo de estancia en el lugar.

En lo referente a las actividades ganaderas, se planea invitar a los interesados a participar en el arreo de ganado, clases de ordeña, lecciones para lazar, clases de ensillado y lecciones de monta. De la misma manera se manejaría por paquetes o según la actividad de interés por parte del turista o cazador.

Por las características de la casa habitación del rancho, se sugiere brindar el servicio de hospedaje y comidas a los turistas o cazadores. De igual manera se propone la construcción de 4 cabañas individuales con capacidad para 4 personas como mínimo, con la finalidad de otorgar una estancia placentera contando con cocineta y baño completo para el servicio de los huéspedes y/o visitantes. Asimismo, se pretende desarrollar un espacio comercial que incluya *souvenirs*, tomando en cuenta que estos podrían proporcionar ingresos extras y servirían de complemento para las actividades de los turistas y/o cazadores.



Por último se propone complementar los ingresos del rancho ganadero diversificando sus ingresos como rancho cinegético, sin dejar de lado la actividad original del rancho.

Para ello, debe realizarse un registro del rancho “La Cañada” como UMA ante la SEMARNAT, con la finalidad de obtener los permisos de aprovechamiento controlado de las especies nativas, ofreciendo servicios de trofeos de caza. En este caso, debido a la previa existencia de venado cola blanca, jabalí, y guajolote silvestre en el rancho “La Cañada” se insta a desarrollar el negocio de la cacería cinegética con las mismas especies.



ASPECTOS LEGALES, ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS DEL RANCHO GANADERO, ECOTURISTA Y CINEGÉTICO.

Reglamento que regirá al rancho.

El Rancho La Cañada se reserva el derecho de admisión. Este reglamento deberá ser leído, entendido y firmado por el cazador antes de iniciar su estancia o cacería.

Del ingreso:

- No está permitido el ingreso de ningún vehículo de cazadores o huéspedes al área de caza.
- No está permitido el ingreso de observadores con armas de cualquier tipo.
- No está permitido el ingreso a personas adicionales fuera de las confirmadas en la reservación.
- Todo cazador deberá contar con vigencia de portación de armas de la secretaria de la defensa nacional y entregar una copia a la reserva.
- Todo cazador deberá de contar con su licencia de caza vigente y entregar una copia a la reserva, antes de su ingreso.

Del comportamiento y responsabilidad de los visitantes:

- Todo visitante es responsable de sus propios actos y exime de toda responsabilidad al rancho La Cañada, animales y a cualquiera de sus empleados.
- Todo cazador deberá checar su equipo: arco, rifle, escopeta, etc., realizando por lo menos 3 tiros de práctica antes de iniciar la cacería.
- Todo cazador con arco deberá indicar el número de flechas con las que saldrá de cacería y estas serán marcadas por el encargado del rancho.
- El cazador con arco hará todo lo posible por recuperar cada flecha disparada y evitar riesgos con el personal y la fauna del lugar.
- La persona que haya ingresado como observador y se sorprenda disparando un arma, pagará la cuota como cazador o en su defecto la presa o paquete completo.
- Queda estrictamente prohibido disparar a cualquier animal desde arriba de los vehículos.
- El cazador deberá indicar al encargado del rancho si desea llevar a su lugar de origen alguna porción de carne de su presa.
- La persona que sea sorprendida haciendo mal uso de las instalaciones o el equipo del rancho será sancionada cubriendo los costos por reparación o reposición.
- El rancho no se hace responsable de los resultados de la actividad en caso de afectaciones de tipo climático o por retraso en la llegada del cazador.



- El encargado o guía tienen la facultad de suspender las actividades programadas, o incluso cancelar el evento, por indisciplina, estado de ebriedad, consumo de estupefacientes u otras causas por parte de los cazadores.
- Se invita a los cazadores a recoger sus cartuchos, con el fin de conservar limpia la reserva.

De los pagos:

- Todo animal herido será cobrado al 100%. Si el animal es encontrado muerto se le harán llegar los cuernos o calavera.
- El cazador deberá liquidar su cuenta antes de ingresar al rancho y liquidar los cargos extras antes de abandonarlo.
- En el caso remoto de que el cazador no obtuviera su trofeo, deberá pagar la estancia según cuota diaria mientras que el depósito garantiza una reservación futura dentro de la misma temporada.
- En el caso de que el cazador dejase un animal herido se permite extender la estancia (sujeto a disponibilidad) para dar oportunidad de localizar la presa. En ambos casos se paga cuota diaria. De ser así, el guía tiene la facultad de cobrar la presa herida.
- En Rancho La Cañada garantizamos la oportunidad de cosechar la presa deseada. Por eso no existe reembolso, pudiendo ser transferible su depósito a otra persona.
- Su depósito sólo aplica para la temporada contratada, por lo que tendrá que hacerse válido dentro de la misma temporada. No hay devoluciones.

De cancelaciones:

- De quince a tres días antes de la fecha reservada el cargo es del 15% del depósito.
- Dos días antes el cargo es del 20% del depósito en pelo.
- El mismo día el cargo será del 50% del depósito en pelo.

Te recordamos que estas en un área de reserva natural y te agradecemos no tirar basura a fin de conservar el lugar en su propio estado.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

IX. **EVALUACIÓN** **FINANCIERA**

EVALUACIÓN FINANCIERA

- *Precios unitarios*
- *Análisis de ingresos y egresos*
 - *Actividades recreativas*
 - *Actividades de hospedaje*
 - *Actividades ganaderas*
- *Estados de resultados proforma*
- *Flujo de efectivo conservador*
- *Determinación de la tasa para descontar.*
- *Análisis de sensibilidad*
 - *Año de recuperación de la inversión.*
 - *Valor presente, VP.*
 - *Valor presente neto, VPN.*
 - *Tasa interna de retorno, TIR.*



PRECIOS UNITARIOS

CONCEPTOS									
TERRENO									
1)	DENOMINACIÓN DEL PREDIO:	RANCHO LA CAÑADA							
2)	SUPERFICIE TOTAL DEL TERRENO								
	EN HECTÁREAS	1,300.00	Ha						
	EN METROS CUADRADOS	13,000,000.00	m ²						
	\$ POR HA.	7,500.00	\$			VALOR DETERMINADO DE UN ESTUDIO DE MERCADO EN LA ZONA			
	TOTAL	9,750,000.00							
3)	CONSTRUCCIONES ACTUALES								
		850.00	m ²						
		4,000.00	\$/m ²						
	TOTAL	3,400,000.00							
CONSTRUCCIONES								CANT.	SUBTOTAL
1	CABAÑAS								
	Cabaña de madera tipo con 2 recamaras, baño, cocineta y terraza en:	60	m ²			2,500.00	\$/m ²	4	600,000.00
2	CORRALES								
	De malla ciclónica y alambre de puas en lo alto de 100 mts. x 100 mts. tejaban con laminas galvanizadas, comederos y abrevaderos.					29,935.00	pza.	2	59,870.00
3	CIRCULACIONES Y PASILLOS								
	A cielo abierto								
	DESMONTE MEDIO Y DESPALME					10.99			
	ADOQUIN CONCRETO CELDA PERMEABLE 5 CM INCL NIVELACIÓN, CAMA ARENA 10 CM, TIERRA Y PASTO					161.63			
						170.00	\$/m ²	300	51,000.00
4	ÁREAS ABIERTAS								
	Superficie desmontada, despalmada, aplanada y empastada para actividades al aire libre								
	DESMONTE MEDIO Y DESPALME					10.99			
	TIERRA VEGETAL 15 CM Y PASTO					120.59			
	EQUIPAMIENTO (PORTERIAS, REFES, CANASTAS, ETC.)	3%	DE LAS CONSTR.			3.95			
						135.00	\$/m ²	400	54,000.00
5	REPARACION DE ALBERCAS								
	De concreto, 1.5 m promedio de profundidad con instalaciones propias.								
	ALBERCA ECONÓMICA PROF. 1.5 M INC. OBRA CIVIL SIST AUTOMÁTICOS DE FILTRADO, CONTROL TIMMER, CALEFACCIÓN, ESCALERAS, BARANDALES, ILUMINACION, ANDADOR, ANTIDERRAP, ACABADO, PINTURA MCA PISCINAS MICHEL.					5,195.87			
						5,000.00	\$/m ²	65	325,000.00
6	CONDICIONES GENERALES								
	Se refiere a proyectos de arquitectura-ingeniería, supervisión, licencias, imprevistos e IVA no acreditable								
	Se estiman en un	15%	del monto de las construcciones						163,480.50
Estos precios incluyen indirectos y utilidad de contratista de 21% y un estimado de costos de proyecto y licencias los cuales pueden variar +/- 5%								TOTAL DE CONSTRUCCIONES	1,253,350.50
MOBILIARIO Y EQUIPO								CANT.	SUBTOTAL
1	MOBILIARIO								
	Mobiliario Cabañas categoría media, recamaras, cocineta, refrigerador, sala rustica, mesedoras, barra y bancos.					28,000.00	\$/por cabaña	4	112,000.00
2	EQUIPAMIENTO								
	Equipo menor: cobijas, sábanas, almohadas, bañales, folleteria, señalización, parrilla de estufa, tarja.					5,500.00	\$/por cabaña	4	22,000.00
3	AIRE ACONDICIONADO								
	Equipo de aire acondicionado de ventana					4,500.00	\$/pza	0	-
ACTIVIDADES RECREATIVAS									
4	Caballos					18,000.00	\$/pza	5	90,000.00
5	Cuatrimotos					45,000.00	\$/pza	6	270,000.00
6	Bicicletas					3,000.00	\$/pza	10	30,000.00
7	Equipo de tiro al blanco					3,500.00	\$/pza	4	14,000.00
8	Otros equipos recreativos (tirollesa, descenso, etc.)					2,500.00	\$/pza	4	10,000.00
TOTAL DE MOVILIARIO Y EQUIPO								414,000.00	
EQUIPO DE TRANSPORTE								CANT.	SUBTOTAL
1	TRANSPORTE								
	Camioneta pick up					250,000.00		1	250,000.00
	Camioneta suburban					560,000.00		1	560,000.00
TOTAL DE EQUIPO DE TRANSPORTE								810,000.00	
URBANIZACIÓN Y SERVICIOS								CANT.	SUBTOTAL
Incluye: fosa séptica y conexión principal con las nuevas instalaciones en área de albercas o en su defecto la generación de los mismos (incluye condiciones generales)									
Se considera que el monto por concepto de urbanización y servicios se integra de la siguiente forma:									
	Infraestructura	70%	del monto					Infraestructura	56,875.00
	Equipo	30%	del monto					Equipo	24,375.00
TOTAL DE URBANIZACION Y SERVICIOS								81,250.00	



FAUNA		compra/pie cria	cinillo/cacería	CANT.	SUBTOTAL	
1	VENADOS HEMBRA Venado hembra de 2 años de edad.	8,000.00		pza* 20	160,000.00	*SE TIENE QUE A
2	VENADOS MACHO Venado macho de 2.5 años de edad.	9,000.00	14,000.00	pza* 19	171,000.00	
3	LLAMAS Llama hembra o macho de 2 años de edad.	10,000.00		pza* 3	30,000.00	
4	GUAJOLOTE Guajolote macho	415.00	1,000.00	pza* 22	9,130.00	
	Guajolote hembra	415.00		pza* 8	3,320.00	
5	JABALI Jabali hembra	150.00		pza* 10	1,500.00	
	Jabali macho	150.00	750.00	pza* 18	2,700.00	
6	CABALLOS Caballos			pza. 6		
7	BUFALOS Bufalo			pza. 4		
8	PAVOREAL pavoreal			pza. 8		
9	AVESTRUZ avestruz			pza. 9		
10	BECERROS becerro			pza. 250		
11	PECES PEZ			millar 2		
				TOTAL DE FAUNA	377,650.00	

FORRAJES Y SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS

No.	Alimento	PRES. DEL PRODUCTO	PESO PROM.	UNIDAD	P.U. DEL PROD.	\$/KG.
1	TAZOLE	PACA	15	Kg.	\$ 14.00	\$ 0.93
2	SUPLEMENTO ALIMENTICIO PARA BECERROS	BULTO	40	Kg.	\$ 163.50	\$ 4.09
3	MAIZ EN GRANO	TONELADA			\$ 3,500.00	\$ 3.50
4	ALFALFA	PACA	25	Kg.	\$ 60.00	\$ 2.40
5	ZACATE	PACA	25	Kg.	\$ 25.00	\$ 1.00
6	AVENA EN GRANO	BULTO	40	Kg.	\$ 150.00	\$ 3.75
7	SAL DE GANADO	BULTO	50	Kg.	\$ 50.00	\$ 1.00

CORRALES

CONCEPTO	UNIDAD	P.U.	CANT.	SUBTOTAL
MALLA CICLONICA	ROLLO 20 X 2.5 MTS	620.00	20.00	12,400.00
ALAMBRE DE PUAS trad	ROLLO 34 KGS.	680.00	3.00	2,040.00
GRAPAS	KG	15.00	4.00	60.00
ALAMBRE RECOCIDO	KG	17.00	10.00	170.00
LAMINA ZINTRO ALUM	HOJA DE 3 X 5 MTS.	130.00	21.00	2,730.00
CLAVO 4"	KG	25.00	4.00	100.00
POSTES	PZA DE 4 MTS.	49.50	130.00	6,435.00
POLIN DE 3.50 MTS.	PZA	120.00	10.00	1,200.00
BEBEDERO ROTOPLAS	PZA	1,800.00	1.00	1,800.00
MANO DE OBRA	JORNAL DE 8 HRS.	50.00	30.00	1,500.00
MANGUERA	MT.	15.00	100.00	1,500.00
			TOTAL	29,935.00



Plano arquitectónico de cabaña prototipo.

60 m2 de construcción.

2 recámaras.

Estancia.

Cocina.

Baño completo.

Terraza.



PRECIO AL PUBLICO					
CONCEPTO	UNIDAD	CANT.	P.U.	SUBTOTAL	
ACTIVIDADES ECOTURISTICAS					
1 PASEOS EN MOTO	HR	2	150.00	300.00	
2 PASEOS EN BICICLETA DE MONTAÑA	HR	2	100.00	200.00	
3 CABALGATAS	HR	2	100.00	200.00	
4 SENDERISMO y PASEO LUGAR DE ANIMALES EXOTICOS	PZA	1	100.00	100.00	
5 ESCALADA	PZA	1	100.00	100.00	
6 DESCENSO EN ROCA	PZA	1	100.00	100.00	
7 TIROLESA	VIAJE	1	100.00	100.00	
ACTIVIADES GANADERAS					
8 ARREO DE GANADO	PZA	1	100.00	100.00	
9 ORDEÑA	PZA	1	50.00	50.00	
10 CLASES DE ENSILLADO	HR.	1	75.00	75.00	
11 LECCIONES DE MONTA	HR.	1	150.00	150.00	
12 CLASES DE LAZAR	HR.	1	100.00	100.00	
ACTIVIDADES CINEGETICAS					
13 TIRO AL BLANCO	HR	1	200.00	200.00	
14 PESCA	DIA	1	200.00	200.00	
15 CACERIA CINEGETICA POR TEMPORADA					
	CINTILLO DE VENADO COLA BLANCA	PZA	1	14,000.00	14,000.00
	CINTILLO DE JABALI	PZA	1	1,000.00	1,000.00
	CINTILLO DE GUAJOLOTE	PZA	1	5,000.00	5,000.00



EN PROMEDIO LAS ACTIVIDADES TIENEN UN COSTO DE		\$	103.00	PESOS
COMISION DEL		25%	\$ 25.75	PESOS
ACTIVIDADES RECREATIVAS MENORES				
SE TIENEN	4.00	CABAÑAS		
	2.00	RECAMARAS EN CASA HABITACION		
	6.00			
CADA VILLA CABAÑA O REC. MÁXIMO	4	HUÉSPEDES		
PARA UN TOTAL DE	24	HUÉSPEDES	CAPACIDAD INSTALADA	
ESTANCIA PROMEDIO	4	DIAS		
DIAS QUE OPERA EL RANCHO	300	AÑO	prom.	
AL AÑO SERÍAN	1800	TURISTAS DIFERENTES AL AÑO		
(A)	PROPORCION DE PERSONAS QUE SOLICITAN UN PASEO	2	35%	
	NUMERO DE PASEOS ELEGIDOS AL MENOS		2	
	NUMERO DE HUÉSPEDES AL AÑO		630	
	COMISIÓN POR ACTIVIDADES RECREATIVAS MENORES		\$ 32,445.00	
(B)	PROPORCION DE PERSONAS QUE SOLICITAN MAS DE UN PASEO	4	50%	
	NUMERO DE PASEOS ELEGIDOS AL MENOS		4	
	NUMERO DE HUÉSPEDES AL AÑO		900	
	COMISIÓN POR ACTIVIDADES RECREATIVAS MENORES		\$ 92,700.00	
	INGRESOS ANUALES POR ACTIVIDADES RECREATIVAS			
	CONSIDERANDO UN 100% DE OCUPACION			
	COMISION POR ACTIVIDADES RECREATIVAS	\$	125,145.00	PESOS/AÑO
		\$	417.15	PESOS/DIA

ACTIVIDADES CINEGETICAS			
	P.U. DE CINTILLO	CINTILLO POR TEMPORADA	SUBTOTAL
1 CINTILLO DE VENADO COLA BLANCA	14,000.00	16	224,000.00
2 CINTILLO DE JABALI	1,000.00	15	15,000.00
3 CINTILLO DE GUAJOLOTE	5,000.00	20	100,000.00
TOTAL DE INGRESOS POR ACTIVIDADES CINEGETICAS			339,000.00

ACTIVIDADES RECREATIVAS DE CAZADORES			
EN PROMEDIO AL AÑO SE RECIBIRIAN		6.4	
51 CAZADORES		CAZADORES EN PROMEDIO AL MES	
SE CONSIDERA EL:	60%		
DE ELLOS SOLICITEN ALGUNA ACTIVIDAD:			SUBTOTAL
TIRO AL BLANCO		NO. DE PERSONAS QUE ELIGIRAN 1 ACTIVIDAD	31
PESCA		TARIFA PROM. POR 1 ACTIVIDAD	200.00
			6,120.00
SE CONSIDERA QUE UN:	40%		
ELIJAN AMBAS ACTIVIDADES			
TIRO AL BLANCO		NO. DE PERSONAS QUE ELIGIRAN AMBAS ACTIVIDADES	20
PESCA		TARIFA PROM. POR AMBAS ACTIVIDADES	400.00
			8,160.00
TOTAL DE INGRESOS POR ACTIVIDADES DE CAZADORES			14,280.00
INGRESO PROMEDIO DE CADA CAZADOR POR ACTIVIDAD EXTRAORDINARIA			280.00



ACTIVIDADES GANADERAS			
EGRESOS			
DURANTE EL MES DE ABRIL Y MAYO SE COMPRAN:		250	BECERROS
PESO PROMEDIO DE:		100	KGS C/U.
A UN PRECIO PROMEDIO DE:		18	\$/KG.
SE INVIERTE UN PROMEDIO DE :		450,000.00	TOTAL
	COSTO PROMEDIO DE CADA BECERRO	1,800.00	C/BECERRO
PROMEDIO DE ANIMALES MUERTOS POR TEMP.			
		5	BECERROS
	COSTO PROMEDIO DE CADA BECERRO	3,195.00	PESOS
	TOTAL DE PERDIDAS POR MUERTES	15,975.00	POR TEMPORADA
INGRESOS			
DURANTE EL MES DE OCTUBRE Y NOVIEMBRE SE VENDEN:		250	BECERROS
PESO PROMEDIO DE:		170	KGS C/U.
A UN PRECIO PROMEDIO DE:		27	\$/KG.
	COSTO PROMEDIO DE CADA BECERRO	4590	C/BECERRO
		1,147,500.00	SUBTOTAL
	MENOS ANIMALES MUERTOS	15,975.00	
	SE OBTIENEN INGRESOS PROMEDIO POR:	1,131,525.00	TOTAL DE INGRESOS
NOTA:			
LOS BECERROS QUE SE COMPRAN EN ABRIL Y MAYO ESTAN DESDE LOS 80 KGS HASTA LOS 120 KGS. NI MAS, NI MENOS POR CUESTIONES ADMINISTRATIVAS Y DEL NEGOCIO EN EL RANCHO.			
EL PESO PROMEDIO DEL BECERRO A LA VENTA NO DEBE SER MAYOR A LOS 180 KGS. DE PESO PARA NO PASAR EL MERCADO DE EXPORTACIÓN. YA QUE SI SE REBASA EL LIMITE DISMINUYE EL PRECIO POR KG. SE PROCURA VENDERLOS EN UN PROMEDIO DE 170 KGS.			

EGRESOS

1) SUELDOS Y SALARIOS		NO. DE PERSONAS	CANT. DIAS	P.U. / DIA	SEMANAL	MENSUAL	MESES TRAB.	ANUAL
1	ENCARGADO DEL RANCHO	1.00	7.00	150.00	1,050.00	4,200.00	12	50,400.00
2	AYUDANTE DE ENCARGADO	2.00	7.00	100.00	1,400.00	5,600.00	12	67,200.00
3	COCINERA Y ATENCION DE CASAS cocina y se encarga de la limpieza en general de las casas y cabañas	2.00	7.00	120.00	1,680.00	6,720.00	12	80,640.00
4	AYUDANTE DE COCINERA Y MUCAMAS cocina y se encarga de la limpieza en general de las casas y cabañas	2.00	7.00	100.00	1,400.00	5,600.00	12	67,200.00
5	PEON ayudante en general	5.00	7.00	86.00	3,010.00	12,040.00	8	144,480.00
6	GUIA TURISTICO guia y encargado de cuidar los animales en cautiverio	2.00	7.00	150.00	2,100.00	8,400.00	8	100,800.00
TOTAL DE SUELDOS Y SALARIOS								510,720.00
								* INCLUYE PRESTACIONES DE LEY



2) GASTOS DE OPERACIÓN O INDIRECTOS		
SE IDENTIFICAN LOS SIGUIENTES GASTOS DE OPERACIÓN O INDIRECTOS		
CONCEPTO	% SOBRE INGRESOS TOTALES DE OPERACIÓN DEL HOTEL	
ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	5.00%	
MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD	2.00%	
SERVICIOS	3.00%	
MTO PREVENTIVO DE CABAÑAS	6.00%	
COMISIONES DE LA OPERADORA*		
* SOBRE LOS MONTOS DE HOSPEDAJE		
3) GASTOS FIJOS		
SE IDENTIFICAN LOS SIGUIENTES GASTOS FIJOS		
IMPUESTO PREDIAL	\$	14,733,000.50
0.3% DEL VALOR DE LAS CONSTRUCCIONES	PORCENTAJE	0.30%
	VALOR DE LAS CONSTRUCCIONES	\$ 14,733,000.50
	TOTAL DE PREDIAL	\$ 44,199.00
SEGUROS	\$	9,985.00
0.5% DE LAS CONST + MOB Y EQUIPO	PORCENTAJE	0.50%
	VALOR DE LAS CONST + MOB +EQUIPO	1,997,000.50
	TOTAL DE SEGUROS	\$ 9,985.00



4) GASTOS EXTRAORDINARIOS EVENTUALES				
POR VENTA DEL INMUEBLE			4	DEL VALOR DE LA TRANSACCIÓN
5) POR ACTIVIDADES RECREATIVAS				
CONCEPTO			TOTAL MENSUAL/ SEMANTAL	TOTAL ANUAL
SERVICIOS MÉDICOS DE ANIMALES				
SERVICIOS MÉDICOS MENSUALES		5,000.00		
TOTAL ANUAL		12		60,000.00
MANTENIMIENTO PREVENTIVO CUATRIMOTOS Y BICICLETAS				
DE LAS CAMIONETAS				
0.75%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		6,075.00	72,900.00
N° DE CAMIONETAS		1		
COSTO UNITARIO		810,000.00		
MANTENIMIENTO POR PZA		6075		
DE LAS CUATRIMOTOS				
0.75%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		2,025.00	24,300.00
N° DE CUATRIMOTOS		6		
COSTO UNITARIO		45,000.00		
MANTENIMIENTO POR PZA		337.5		
DE LAS BICICLETAS				2,700.00
0.75%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		225	
N° DE BICICLETAS		10		
COSTO UNITARIO		3,000.00		
MANTENIMIENTO POR PZA		22.5		
SUBTOTAL				99,900.00
MANTENIMIENTO CORRECTIVO CAMIONETAS, CUATRIMOTOS Y BICICLETAS				
DE LAS CUATRIMOTOS				24,300.00
0.75%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		2,025.00	
N° DE CUATRIMOTOS		6		
COSTO UNITARIO		45,000.00		
MANTENIMIENTO POR PZA		337.5		
DE LAS BICICLETAS				2,700.00
0.75%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		225.00	
N° DE BICICLETAS		10		
COSTO UNITARIO		3,000.00		
MANTENIMIENTO POR PZA		22.5		
DE LAS CAMIONETAS				72,900.00
0.75%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		6,075.00	
N° DE CAMIONETAS		1		
COSTO UNITARIO		810,000.00		
MANTENIMIENTO POR PZA		6075		
SUBTOTAL				99,900.00
CONSUMIBLES DE LAS CAMIONETAS		COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		
3.0%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		24,300.00	291,600.00
N° DE CAMIONETAS		1		
COSTO UNITARIO		810,000.00		
CONSUMIBLES POR MAQUINA		24,300.00		
CONSUMIBLES DE LAS CUATRIMOTOS		COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES		
3.0%	DEL VALOR DEL BIEN (MENSUAL)		8,100.00	97,200.00
N° DE CUATRIMOTOS		6		
COSTO UNITARIO		45,000.00		
CONSUMIBLES POR MAQUINA		1,350.00		388,800.00
OTROS GASTOS SOBRE LOS INGRESOS POR ACTIVIDADES RECREATIVAS MENORES				1.5%



FAUNA (alimentos)	cantidad de animales	alimento	kg/día/animal	p.u.	subtotal	días de aliment.	TOTAL
1 VENADOS HEMBRA	20	alimento	1.00	\$ 4.09	\$ 81.75		
		alfalfa	0.50	\$ 2.40	\$ 24.00		
					\$ 105.75	365	38,598.75
2 VENADOS MACHO	19	alimento	1.00	\$ 4.09	\$ 77.66		
		alfalfa	0.50	\$ 2.40	\$ 22.80		
					\$ 100.46	365	36,668.81
3 LLAMAS	3	maiz	2.00	\$ 3.50	\$ 21.00		
		alfalfa	2.00	\$ 2.40	\$ 14.40		
					\$ 35.40	365	12,921.00
4 GUAJOLOTE	30	maiz	0.10	\$ 3.50	\$ 10.50		
		alfalfa	0.05	\$ 2.40	\$ 3.60		
					\$ 14.10	365	5,146.50
5 JABALI	28	alimento	1.00	\$ 4.09	\$ 114.45		
		maiz	1.00	\$ 3.50	\$ 98.00		
					\$ 212.45	365	77,544.25
6 CABALLOS	6	alimento	1.00	\$ 4.09	\$ 24.53		
		avena	3.00	\$ 3.75	\$ 67.50		
		alfalfa	0.50	\$ 2.40	\$ 7.20		
					\$ 74.70	365	27,265.50
7 BUFALO	4	maiz	2.00	\$ 3.50	\$ 28.00		
		alimento	2.00	\$ 4.09	\$ 32.70		
		lazole	5.00	\$ -	\$ -		
					\$ 32.70	365	11,935.50
8 PAVORREAL	8	maiz	0.70	\$ 3.50	\$ 19.60		
		forraje	0.40	\$ 2.40	\$ 7.68		
					\$ 27.28	365	9,957.20
9 AVESTRUZ	9	maiz	3.00	\$ 3.50	\$ 94.50		
		forraje	0.50	\$ 2.40	\$ 10.80		
					\$ 105.30	365	38,434.50
TOTAL DE FAUNA EN CAUTIVERIO							258,472.01
10 BECERROS	250	maiz	1.00	\$ 3.50	\$ 875.00		
		sal	0.05	\$ 1.00	\$ 12.50		
		alimento	1.00	\$ 4.09	\$ 1,021.88		
		lazole	2.00	\$ 0.93	\$ 466.67		
					\$ 1,488.54	60	89,312.50

NOTA:

Se considera que los animales en cautiverio complementan su alimentación con pasto y hojas propias del potrero donde se encuentran.



PROGRAMA DE INVERSIONES, DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES											
CONCEPTO	AÑOS DEL HORIZONTE DE ANÁLISIS										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PROMOCIÓN, T. OFICIALES, PREOPERATIVOS Y C. DE TRAB.											
INVERSIÓN	\$ 447,504.03	\$ 147,803.10									
CONSTRUCCIONES											
INVERSIÓN	\$ 1,418,950.50										
5% DEPRECIACIÓN		\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53	\$ 70,947.53
VALOR DE RESCATE											\$ -
MOBILIARIO Y EQUIPO DE OPERACIÓN											
INVERSIÓN	\$ 396,000.00						\$ 396,000.00				
20% DEPRECIACIÓN		\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00	\$ 79,200.00
VALOR DE RESCATE											\$ -
EQUIPO DE TRANSPORTE											
INVERSIÓN	\$ 750,000.00					\$ 750,000.00				\$ 750,000.00	
25% DEPRECIACIÓN		\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00	\$ 187,500.00
VALOR DE RESCATE											\$ -
URBANIZACIÓN Y SERVICIOS											
INFRAESTRUCTURA											
INVERSIÓN	\$ 56,875.00										
5% DEPRECIACIÓN		\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75	\$ 2,843.75
VALOR DE RESCATE											\$ -
EQUIPO											
INVERSIÓN	\$ 24,375.00										
10% DEPRECIACIÓN		\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50	\$ 2,437.50
VALOR DE RESCATE											0
FAUNA											
INVERSIÓN	\$ 377,650.00										
0% DEPRECIACIÓN											
VALOR DE RESCATE											
GANADO											
INVERSIÓN	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00
0% DEPRECIACIÓN											
VALOR DE RESCATE											
PREOPERACION Y CAPITAL DE TRABAJO	\$ 447,504.03	\$ 147,803.10	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
INVERSIONES	\$ 3,473,850.50	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 846,000.00	\$ 450,000.00	\$ 450,000.00	\$ 1,200,000.00	\$ 450,000.00
DEPRECIACIONES		\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78	\$ 342,928.78

VARIABLES DE INGRESOS POR HOSPEDAJE						
SE TIENEN	4.00	CABAÑAS				
	2.00	RECAMARAS EN CASA HABITACION				
	6.00					
CADA CABAÑA O REC. MÁXIMO PARA UN TOTAL DE ESTANCIA PROMEDIO		4	HUÉSPEDES	CAPACIDAD INSTALADA		
DIAS QUE OPERA EL RANCHO AL AÑO SERÍAN		24	HUÉSPEDES			
		4	DIAS			
		300	AÑO			
		1800	TURISTAS DIFERENTES AL AÑO			
PRECIO POR PERSONA		450.00	TARIFA DIA (INCLUYE ALIMENTOS)			
PRECIO POR PERSONA VISITA DE 1 DIA		2	VISITA POR DIA (PROM)			
		600	ANUALES			
		160.00	TARIFA DIARIA PROM.			
DIA / PAQUETE				\$/DIA	ESTANCIA PROMEDIO-DIAS	SUBTOTAL
PAQUETE 1	4 PERSONAS	75%		1,800.00	4	7,200.00
PAQUETE 2	2 PERSONAS	25%		900.00	4	3,600.00
NO. DE PAQUETES AL AÑO	% AL AÑO	NO. DE PAQUETES	TIPO	\$ DEL PAQUETE	SUBTOTAL	
1,350	75%	338	PAQUETE 1	7,200.00	2,430,000.00	
450	25%	225	PAQUETE 2	3,600.00	810,000.00	
1800	100%				3,240,000.00	INGRESOS TOTALES POR AÑO
DIA / PAQUETE						
VISITA DE 1 DIA	2 PERSONAS	300		160.00	1	96000 INGRESOS TOTALES POR AÑO



INGRESOS											
POR LA OPERACIÓN DE LAS CABAÑAS Y HABITACIONES											
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PORCENTAJE DE OCUPACION		40%	65%	80%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	65.00%	842,400.00	1,368,900.00	1,684,800.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	35.00%	453,600.00	737,100.00	907,200.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00
	100.00%	1,296,000.00	2,106,000.00	2,592,000.00	2,754,000.00						
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		44.06%	52.81%	55.99%	57.00%	57.00%	57.00%	57.00%	57.00%	57.00%	57.00%
INGRESOS											
POR ACTIVIDADES GANADERAS											
AÑO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PORCENTAJE DE VARIACION DEL PRECIO POR KG		92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%	92%
INGRESO POR VENTA DE BECERROS		1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00
		1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00	1,041,003.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		35.39%	26.10%	22.49%	21.54%	21.54%	21.54%	21.54%	21.54%	21.54%	21.54%
INGRESOS											
INGRESOS ADICIONALES											
AÑO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VISITAS DE 1 DIA AL RANCHO		38,400.00	62,400.00	76,800.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00
TIENDA ABARROTES (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	10.00%	129,600.00	210,600.00	259,200.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00
SOUVENIRS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	8.00%	103,680.00	168,480.00	207,360.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00
		271,680.00	441,480.00	543,360.00	577,320.00						
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		9.24%	11.07%	11.74%	11.95%	11.95%	11.95%	11.95%	11.95%	11.95%	11.95%
INGRESOS											
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS											
AÑO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS POR PROM. DE 2 ACT. RECREATIVAS		\$ 12,978.00	\$ 21,089.25	\$ 25,956.00	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25
INGRESOS POR PROM. DE 4 ACT. RECREATIVAS		\$ 37,080.00	\$ 60,265.00	\$ 74,160.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00
		\$ 50,058.00	\$ 81,344.25	\$ 100,116.00	\$ 106,373.25						
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		1.70%	2.04%	2.16%	2.20%	2.20%	2.20%	2.20%	2.20%	2.20%	2.20%
INGRESOS											
POR ACTIVIDADES CINEGETICAS											
AÑO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PORCENTAJE DE VISITA DE CAZADORES		80%	90%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
INGRESOS POR ACTIVIDADES DE CAZADORES		11,424.00	12,852.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00
INGRESOS POR CINTILLOS DE VENADO COLA BLANCA		179,200.00	201,600.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00
INGRESOS POR CINTILLOS DE JABALI		12,000.00	13,500.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
INGRESOS POR CINTILLOS DE GUAJOLOTE		80,000.00	90,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
		282,624.00	317,952.00	353,280.00							
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		9.61%	7.97%	7.63%	7.31%	7.31%	7.31%	7.31%	7.31%	7.31%	7.31%
INGRESOS TOTALES		2,941,365.00	3,987,779.25	4,629,759.00	4,831,976.25						

EGRESOS											
1) COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS											
SE IDENTIFICAN LAS SIGUIENTES FUENTES DE COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS											
AÑO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	10.00%	-	136,890.00	168,480.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	50.00%	226,800.00	368,550.00	453,600.00	481,950.00	481,950.00	481,950.00	481,950.00	481,950.00	481,950.00	481,950.00
TIENDA ABARROTES (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	75.00%	97,200.00	157,950.00	194,400.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00
SOUVENIRS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	70.00%	72,576.00	117,936.00	145,152.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00
		396,576.00	781,326.00	961,632.00	1,021,734.00						
EGRESOS											
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS											
AÑO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
POR ALIMENTACION DE FAUNA EN CAUTIVERIO		258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01
POR SERVICIOS MEDICOS DE ANIMALES		60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
MANTO. PREVENTIVO O CAMIONETAS, CUATRIMOTOS Y BICICLETAS		92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00
MANTO. CORRECTIVO O CAMIONETAS, CUATRIMOTOS Y BICICLETAS		92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00
CONSUMIBLES DE CAMIONETAS Y CUATRIMOTOS		360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00
		864,952.01									
EGRESOS											
POR ACTIVIDADES GANADERAS											
AÑO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
POR ALIMENTACION DE GANADO		89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50
		89,312.50									
GASTOS DE OPERACIÓN O INDIRECTOS											
ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	5.00%	147,068.25	199,388.96	231,487.95	241,598.81	241,598.81	241,598.81	241,598.81	241,598.81	241,598.81	241,598.81
MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD	2.00%	58,827.30	79,755.59	92,595.18	96,639.53	96,639.53	96,639.53	96,639.53	96,639.53	96,639.53	96,639.53
SERVICIOS	3.00%	88,240.95	119,633.38	138,892.77	144,959.29	144,959.29	144,959.29	144,959.29	144,959.29	144,959.29	144,959.29
MTO PREVENTIVO DE CABAÑAS	6.00%	176,481.90	239,266.76	277,785.54	289,918.58	289,918.58	289,918.58	289,918.58	289,918.58	289,918.58	289,918.58
GASTOS FIJOS											
IMPUESTO PREDIAL	0.3% TERRENO+CONSTRUC	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60	\$ 43,950.60
SEGUROS	0.5% CONST.+MOV.+EQUIP.	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00	\$ 9,481.00
		\$ 53,431.60									



APORTACION RECURSOS DE CAPITAL		
FACTOR SENSIBILIZAR MONTO		1
CONCEPTO	CANTIDAD	PARTICIPACION
APORTACION DE CAPITAL SOCIOS	1,960,677.27	50%
FINANC. INST. FINANCIERA	1,960,677.27	50%
GRAN TOTAL	3,921,354.53	100%
	CHECK	3,921,354.53
TERMINOS Y CONDICIONES DEL CREDITO (CANTIDADES EN PESOS)		
CREDITO "TRADICIONAL"		
MONTO CREDITO	50%	3,921,354.53
TASA NOMINAL ANUAL	12.00%	
PERIODO GRACIA	2 CAPITAL	
AMORTIZACIONES	8 PAGOS IGUALES	
PLAZO	10 AÑOS	10

Gráfica de Aportaciones

50% CREDITO
50% APORTACIÓN DE SOCIO

FINANCIAMIENTO (CREDITO)	TASA DE INTERES	PAGO DE INTERESES	AMORTIZACION DEL PRINCIPAL	TOTAL INTER + AMORT	PLAZO AÑOS	GRACIA AÑOS
3,921,354.53	12.00%	470,562.54	-	470,562.54	1	1
3,921,354.53	12.00%	470,562.54	-	470,562.54	2	2
3,921,354.53	12.00%	4,391,917.07	470,562.54	960,731.86	3	3,431,185.21
3,431,185.21	12.00%	3,842,927.44	411,742.23	901,911.54	4	2,941,015.90
2,941,015.90	12.00%	3,293,937.81	352,921.91	843,091.22	5	2,450,846.58
2,450,846.58	12.00%	2,744,948.17	294,101.59	784,270.91	6	1,960,677.27
1,960,677.27	12.00%	2,195,958.54	235,281.27	725,450.59	7	1,470,507.95
1,470,507.95	12.00%	1,646,968.90	176,460.95	666,630.27	8	980,338.63
980,338.63	12.00%	1,097,979.27	117,640.64	607,809.95	9	490,169.32
490,169.32	12.00%	548,989.63	58,820.32	548,989.63	10	0.00
0.00	12.00%	3,058,656.53	3,921,354.53	6,980,011.06	10	2
				6,980,011.06		



ESCENARIO MENSUAL

EN PESOS CONSTANTES DE FEBRERO 2011

CONSIDERACIONES:

EL PORCENTAJE DE OCUPACIÓN SE PRESENTA AL
 SE CONSIDERA UNA TASA DE RENOVAMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE (TRAMA) DEL 3.0
 EL VALOR DE RESCATE AL FINAL DEL DECIMO AÑO SE DETERMINA COMO 3.0 DEL VALOR DE VENTA
 SE CONSIDERA UNA COMISIÓN POR LA VENTA DEL HOTEL DEL VALOR DE VENTA
 SE CONSIDERA UN TIPO DE CAMBIO PESO/DÓLAR DE
 SE CONSIDERA QUE EL PORCENTAJE DE VARIACIÓN DEL PRECIO DEL GANADO DISMINUYA UN 8% DE LO PREVISTO A SU VENTA

INGRESOS		AÑO 1											
POR LA OPERACIÓN DE LAS CABAÑAS Y HABITACIONES		MES											
PORCENTAJE DE OCUPACIÓN		ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	65.00%	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00	175,500.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	35.00%	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00	94,500.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		56.79%	70.39%	80.11%	75.39%	75.39%	80.11%	80.11%	80.11%	79.33%	23.84%	38.53%	56.79%
POR ACTIVIDADES GANADERAS		PORCENTAJE DE VARIACIÓN DEL PRECIO POR KG											
INGRESO POR VENTA DE BECERROS											70%	30%	
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	69.94%	48.45%	0.00%
INGRESOS ADICIONALES		MES											
VISITAS DE 1 DIA AL RANCHO		8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
TENDA ABARROTES (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	10.00%	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00	27,000.00
SOLUBERS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	8.00%	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		11.90%	16.64%	16.79%	15.90%	15.90%	16.79%	16.79%	16.79%	16.63%	5.00%	8.08%	11.90%
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS		MES											
INGRESOS POR PROM. DE 2 ACT. RECREATIVAS	12	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75	2,703.75
INGRESOS POR PROM. DE 4 ACT. RECREATIVAS	12	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00	7,725.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		2.19%	3.07%	3.09%	2.91%	2.91%	3.09%	3.09%	3.09%	3.06%	0.92%	1.49%	2.19%
POR ACTIVIDADES CINEGÉTICAS		NO. DE CAZADORES MENSUAL											
INGRESOS POR ACT. DE CAZADORES		14.00	2.00		4.00	4.00				3.00	3.00	6.00	15.00
INGRESOS POR CINTILLOS DE VENADO OCLA BLANCA		3,620.00	560.00		1,120.00	1,120.00				840.00	840.00	1,680.00	4,200.00
INGRESOS POR CINTILLOS DE ABALLI		112,000.00											112,000.00
INGRESOS POR CINTILLOS DE GUAJOLOTE		2,500.00	2,500.00							2,500.00	2,500.00	2,500.00	2,500.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS		29.11%	0.90%	0.00%	5.90%	5.90%	0.00%	0.00%	0.00%	0.98%	0.29%	34.18%	29.16%
INGRESOS TOTALES		475,448.75	340,088.75	337,028.75	358,148.75	358,148.75	337,028.75	337,028.75	337,028.75	340,368.75	1,132,436.25	700,666.25	475,728.75

EGRESOS		AÑO 1											
1) COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS		AÑO											
SE IDENTIFICAN LAS SIGUIENTES FUENTES DE COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	10.00%	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00	17,550.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	35.00%	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00	33,075.00
TENDA ABARROTES (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	75.00%	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00
SOLUBERS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	70.00%	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00	15,120.00
PARTICIPACIÓN DE EGRESOS SOBRE TOTAL DE EGRESOS		54.40%	54.40%	54.40%	54.40%	54.40%	45.78%	45.78%	54.40%	54.40%	54.40%	54.40%	54.40%
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS		MES											
FOR ALIMENTACIÓN DE FALUNA EN CAUTIVERIO	12	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33	21,539.33
POR SERVICIOS MEDICOS DE ANIMALES		5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
MANTENIMIENTO PREVENTIVO CUATRI MOTOS Y BICICLETAS		7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00
MANTENIMIENTO CORRECTIVO CUATRI MOTOS Y BICICLETAS		7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00	7,740.00
CONSUMIBLES DE LAS CUATRI MOTOS		30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00	30,060.00
PARTICIPACIÓN DE EGRESOS SOBRE TOTAL DE EGRESOS		45.60%	45.60%	45.60%	45.60%	38.37%	38.37%	38.37%	45.60%	45.60%	45.60%	45.60%	45.60%
POR ACTIVIDADES GANADERAS		MES											
FOR ALIMENTACIÓN DE GANADO	3					29,770.83	29,770.83	29,770.83	29,770.83				
PARTICIPACIÓN DE EGRESOS SOBRE TOTAL DE EGRESOS		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	15.85%	15.85%	15.85%	15.85%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
EGRESOS TOTALES		158,074.33	158,074.33	158,074.33	158,074.33	187,845.17	187,845.17	187,845.17	158,074.33	158,074.33	158,074.33	158,074.33	158,074.33

UTILIDAD BRUTA		MES											
INCIDENCIA UTILIDAD BRUTA / INGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		317,374.42	182,014.42	178,954.42	200,074.42	170,393.58	149,183.58	149,183.58	178,954.42	182,294.42	974,361.92	542,591.92	317,654.42
		67.75%	53.52%	53.10%	55.86%	47.55%	44.28%	44.28%	53.10%	53.56%	86.04%	77.44%	66.77%

GASTOS DE OPERACIÓN O INDIRECTOS		MES											
INCIDENCIA GASTOS DE OPERACIÓN / INGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	5.00%	23,772.44	17,004.44	16,851.44	17,907.44	17,907.44	16,851.44	16,851.44	16,851.44	17,018.44	56,621.81	35,033.31	23,786.44
MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD	2.00%	9,508.98	6,801.78	6,740.58	7,162.98	7,162.98	6,740.58	6,740.58	6,740.58	6,807.38	22,648.73	14,013.33	9,514.58
SERVICIOS	3.00%	14,263.46	10,202.66	10,110.86	10,744.46	10,744.46	10,110.86	10,110.86	10,110.86	10,211.06	33,973.09	21,019.99	14,271.86
MTO PREVENTIVO DE CABAÑAS	3.00%	14,263.46	10,202.66	10,110.86	10,744.46	10,744.46	10,110.86	10,110.86	10,110.86	10,211.06	33,973.09	21,019.99	14,271.86
SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL DEL RANCHO	12	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00	42,560.00
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN		104,368.34	86,771.54	86,373.74	89,119.34	89,119.34	86,373.74	86,373.74	86,373.74	86,807.94	189,776.71	133,646.61	104,404.74
		21.95%	25.51%	25.63%	24.88%	24.88%	25.63%	25.63%	25.63%	25.50%	16.78%	19.07%	21.95%

GASTOS FIJOS		MES											
INCIDENCIA GASTOS FIJOS / INGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
IMPUESTO PREDIAL	0.3%	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55	3,662.55
SEGUROS	0.5%	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08	790.08
TOTAL DE GASTOS FIJOS		4,452.63											
		0.94%	1.31%	1.32%	1.24%	1.24%	1.32%	1.32%	1.32%	1.31%	0.39%	0.64%	0.94%

UTILIDAD DE OPERACIÓN EBITDA		MES											
INCIDENCIA UTILIDAD DE OPERACIÓN / INGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		208,553.44	90,790.24	88,128.04	106,502.44	76,731.61	58,357.21	58,357.21	88,128.04	91,033.84	780,132.57	404,492.67	208,797.04
		43.86%	26.70%	26.15%	29.74%	21.42%	17.32%	17.32%	26.15%	26.75%	68.89%	57.73%	43.86%

DEPRECIACIÓN		MES											
INCIDENCIA DEPRECIACIÓN / INGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
CONSTRUCCIONES	5.00%	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29	5,912.29
MOBILIARIO Y EQUIPO	20.00%	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00	6,600.00
URBANIZACIÓN Y SERVICIOS													
INFRAESTRUCTURA	5.00%	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98	236.98
EQUIPO	10.00%	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13	203.13
EQUIPO DE TRANSPORTE	25.00%	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00	15,625.00
TOTAL DEPRECIACIÓN		28,577.40											

GASTOS FINANCIEROS		MES											
INCIDENCIA GASTOS FINANCIEROS / INGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55	39,213.55
		8.25%	11.53%	11.64%	10.93%	10.93%	11.11%	11.11%	11.58%	11.53%	11.53%	11.53%	8.25%

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		MES											
INCIDENCIA UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS / INGRESOS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
		179,976.05	62,212.85										



ESCENARIO										
EN PESOS CONSTANTES DE FEBRERO 2011										
CONSIDERACIONES:										
EL PORCENTAJE DE OCUPACIÓN SE PRESENTA AL										
SE CONSIDERA UNA TASA DE RENDIMIENTO MÍNIMA ACEPTABLE (TREMA) DEL 14.00%										
EL VALOR DE RESCATE AL FINAL DEL DECIMO AÑO SE DETERMINA COMO 3.0 VECES EL EBIDA DEL PENULTIMO AÑO (ES DECIR DEL AÑO 9)										
SE CONSIDERA UNA COMISIÓN POR LA VENTA DEL HOTEL DEL DEL VALOR DE VENTA										
SE CONSIDERA UN TIPO DE CAMBIO PESOS/DOLAR DE										
SE CONSIDERA QUE EL PORCENTAJE DE VARIACION DEL PRECIO DEL GANADO DISMINUYA UN 8% DE LO PREVISTO A SU VENTA										
VARIABLES DE INGRESOS POR HOSPEDAJE										
SE TIENEN	4.00	CABAÑAS RECOMIENDAS EN CASA HABITACION								
CADA CABAÑA O REC. MÁXIMO PARA UN TOTAL DE ESTANCIA PROMEDIO DIAS QUE OPERA EL RANCHO AL AÑO SERIAN PRECIO POR PERSONA	2.00	6.00	4	HUESPEDES	CAPACIDAD INSTALADA					
PAQUETE 1	4 PERSONAS	75%	1,800.00	4	7,200.00					
PAQUETE 2	2 PERSONAS	25%	900.00	4	3,600.00					
NO. DE PAQUETES AL AÑO	% AL AÑO	NO. DE PAQUETES	TIPO	\$ DEL PAQUETE	SUBTOTAL					
1350	75%	338	PAQUETE 1	7,200.00	2,430,000.00					
450	25%	225	PAQUETE 2	3,600.00	810,000.00					
1800	100%				3,240,000.00	INGRESOS TOTALES POR AÑO DE HOSPEDAJE				
INGRESOS POR LA OPERACIÓN DE LAS CABAÑAS Y HABITACIONES										
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PORCENTAJE DE OCUPACION	40%	65%	80%	85%	85%	85%	85%	85%	85%	85%
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	842,400.00	1,368,900.00	1,684,800.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00	1,790,100.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	453,600.00	737,100.00	907,200.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00	963,900.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS	43.84%	52.82%	55.81%	56.82%	56.82%	56.82%	56.82%	56.82%	56.82%	56.82%
POR ACTIVIDADES GANADERAS										
INGRESO POR VENTA DE BECERROS	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS	35.71%	26.38%	22.73%	21.78%	21.78%	21.78%	21.78%	21.78%	21.78%	21.78%
INGRESOS ADICIONALES										
VISITAS DE 1 DIA AL RANCHO	38,400.00	62,400.00	76,800.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00	81,600.00
TENDA ABARROTES (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	129,600.00	210,600.00	259,200.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00
SOUVENIRS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	103,680.00	168,480.00	207,360.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS	9.19%	11.03%	11.70%	11.91%	11.91%	11.91%	11.91%	11.91%	11.91%	11.91%
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS										
INGRESOS POR PROM. DE 2 ACT. RECREATIVAS	\$ 12,978.00	\$ 21,089.25	\$ 25,956.00	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25	\$ 27,578.25
INGRESOS POR PROM. DE 4 ACT. RECREATIVAS	\$ 37,080.00	\$ 60,255.00	\$ 74,160.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00	\$ 78,795.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS	1.69%	2.03%	2.16%	2.19%	2.19%	2.19%	2.19%	2.19%	2.19%	2.19%
POR ACTIVIDADES CINEGETICAS										
INGRESOS POR ACTIVIDADES DE CAZADORES	11,424.00	12,852.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00
INGRESOS POR CANTILLOS DE VENADO COLA BLANCA	179,200.00	201,600.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00	224,000.00
INGRESOS POR CANTILLOS DE JABALI	12,000.00	13,500.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00	15,000.00
INGRESOS POR CANTILLOS DE GUAJOLOTE	80,000.00	90,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
PARTICIPACIÓN DE INGRESOS SOBRE TOTAL DE INGRESOS	8.56%	7.98%	7.61%	7.25%	7.25%	7.25%	7.25%	7.25%	7.25%	7.25%
INGRESOS TOTALES										
	2,956,062.00	4,002,476.25	4,644,456.00	4,846,673.25	4,846,673.25	4,846,673.25	4,846,673.25	4,846,673.25	4,846,673.25	4,846,673.25
EGRESOS										
1) COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS										
SE IDENTIFICAN LAS SIGUIENTES FUENTES DE COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS										
AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	10.00%	84,240.00	136,890.00	168,480.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00	179,010.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	35.00%	158,760.00	257,985.00	317,520.00	337,965.00	337,965.00	337,965.00	337,965.00	337,965.00	337,965.00
TENDA ABARROTES (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	75.00%	97,200.00	157,950.00	194,400.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00
SOUVENIRS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	70.00%	72,576.00	117,936.00	145,152.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00
PARTICIPACIÓN DE EGRESOS SOBRE TOTAL DE EGRESOS	54.27%	670,761.00	825,552.00	877,149.00	877,149.00	877,149.00	877,149.00	877,149.00	877,149.00	877,149.00
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS										
POR ALIMENTACIÓN DE FAUNA EN GAUTIERO	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01
POR SERVICIOS MEDICOS DE ANIMALES	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
MANTENIMIENTO PREV. ENTRO CUATRIMOTOS Y BICICLETAS	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00
MANTENIMIENTO CORRECTIVO CUATRIMOTOS Y BICICLETAS	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00
CONSUMIBLES DE LAS CUATRIMOTOS	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00
PARTICIPACIÓN DE EGRESOS SOBRE TOTAL DE EGRESOS	33.98%	25.38%	22.03%	21.10%	21.10%	21.10%	21.10%	21.10%	21.10%	21.10%
POR ACTIVIDADES GANADERAS										
POR ALIMENTACIÓN DE GANADO	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50
PARTICIPACIÓN DE EGRESOS SOBRE TOTAL DE EGRESOS	11.74%	8.77%	7.61%	7.29%	7.29%	7.29%	7.29%	7.29%	7.29%	7.29%
EGRESOS TOTALES										
	760,560.51	1,018,545.51	1,173,336.51	1,224,933.51	1,224,933.51	1,224,933.51	1,224,933.51	1,224,933.51	1,224,933.51	1,224,933.51
UTILIDAD BRUTA										
UTILIDAD BRUTA / INGRESOS	74.27%	74.55%	74.74%	74.73%	74.73%	74.73%	74.73%	74.73%	74.73%	74.73%
GASTOS DE OPERACIÓN O INDIRECTOS										
ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	5.00%	147,803.10	200,123.81	232,222.80	242,333.66	242,333.66	242,333.66	242,333.66	242,333.66	242,333.66
MERCADO TECNIA Y PUBLICIDAD	2.00%	59,121.24	80,049.53	92,889.12	96,933.47	96,933.47	96,933.47	96,933.47	96,933.47	96,933.47
SERVICIOS	3.00%	88,681.86	120,074.29	139,333.68	145,400.20	145,400.20	145,400.20	145,400.20	145,400.20	145,400.20
MTO PREVENTIVO DE CABAÑAS	3.00%	89,681.86	120,074.29	139,333.68	145,400.20	145,400.20	145,400.20	145,400.20	145,400.20	145,400.20
SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL DEL RANCHO		510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00
TOTAL DE GASTOS DE OPERACIÓN		895,008.06	1,031,041.91	1,114,499.28	1,140,787.52	1,140,787.52	1,140,787.52	1,140,787.52	1,140,787.52	1,140,787.52
INCIDENCIA GASTOS DE OPERACIÓN / INGRESOS		30.28%	25.76%	24.00%	23.54%	23.54%	23.54%	23.54%	23.54%	23.54%
GASTOS FIJOS										
IMPUESTO PREDIAL	0.3%	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60
SEGUROS	0.8%	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00
TOTAL DE GASTOS FIJOS		53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60
INCIDENCIA GASTOS FIJOS / INGRESOS		1.81%	1.33%	1.15%	1.10%	1.10%	1.10%	1.10%	1.10%	1.10%
UTILIDAD DE OPERACIÓN EBIDA										
UTILIDAD DE OPERACIÓN / INGRESOS		1,247,061.82	1,899,457.22	2,303,188.60	2,427,520.61	2,427,520.61	2,427,520.61	2,427,520.61	2,427,520.61	2,427,520.61
INCIDENCIA UTILIDAD DE OPERACIÓN / INGRESOS		42.19%	47.46%	49.59%	50.09%	50.09%	50.09%	50.09%	50.09%	50.09%
DEPRECIACIÓN										
CONSTRUCCIONES	5.00%	70,947.53	70,947.53	70,947.53	70,947.53	70,947.53	70,947.53	70,947.53	70,947.53	70,947.53
MOBILIARIO Y EQUIPO	20.00%	79,200.00	79,200.00	79,200.00	79,200.00	79,200.00	79,200.00	79,200.00	79,200.00	79,200.00
URBANIZACIÓN Y SERVICIOS	5.00%	2,843.75	2,843.75	2,843.75	2,843.75	2,843.75	2,843.75	2,843.75	2,843.75	2,843.75
EQUIPO	10.00%	2,437.50	2,437.50	2,437.50	2,437.50	2,437.50	2,437.50	2,437.50	2,437.50	2,437.50
EQUIPO DE TRANSPORTE	25.00%	187,500.00	187,500.00	187,500.00	187,500.00	187,500.00	187,500.00	187,500.00	187,500.00	187,500.00
TOTAL DEPRECIACIÓN		342,928.78	342,928.78	342,928.78	342,928.78	342,928.78	342,928.78	342,928.78	342,928.78	342,928.78
GASTOS FINANCIEROS										
		470,562.54	470,562.54	470,562.54	470,562.54	470,562.54	470,562.54	470,562.54	470,562.54	470,562.54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS										
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS / INGRESOS		984,133.05	1,556,528.45	1,960,259.83	2,084,591.84	2,084,591.84	2,084,591.84	2,084,591.84	2,084,591.84	2,084,591.84
INCIDENCIA UTILIDAD ANTES IMPUESTOS / INGRESOS		30.59%	38.89%	42.21%	43.01%	43.01%	43.01%	43.01%	43.01%	43.01%
IMPUESTOS										
ISR	30%	271,239.91	466,958.53	588,077.95	625,377.55	625,377.55	625,377.55	625,377.55	625,377.55	625,377.55
TOTAL IMPUESTOS		271,239.91	466,958.53	588,077.95	625,377.55	625,377.55	625,377.55	625,377.55	625,377.55	625,377.55
UTILIDAD NETA										
UTILIDAD NETA / INGRESOS TOTALES		632,893.13	1,089,569.91	1,372,181.88	1,459,214.29	1,459,214.29	1,459,214.29	1,459,214.29	1,459,214.29	1,459,214.29
INCIDENCIA UTILIDAD NETA / INGRESOS TOTALES		21.41%	27.22%	29.54%	30.11%	30.11%	30.11%	30.11%	30.11%	30.11%



FLUJO DE EFECTIVO												
EN PESOS CONSTANTES DE FEBRERO 2011												
CONSIDERACIONES:												
[1] SE CONSIDERA FINANCIAMIENTO												
[2] EL VALOR DE RESCATE SE CONSIDERA EN EL AÑO 10												
[3] SE CONSIDERA UN AÑO DE CONSTRUCCIÓN Y 10 AÑOS DE OPERACIÓN												
[4] LA TASA PARA DESCONTAR: 14%												
[5] EL VALOR DE RESCATE AL FINAL DEL DECIMO AÑO SE DETERMINA COMO 3.0												
[6] SE DETERMINA UN PORCENTAJE DE VARIACION DEL \$ POR KG DE GANADO DEL 8%												
ENTRADAS	AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
POR LA OPERACIÓN DE LAS CABAÑAS Y HABITACIONES												
PORCENTAJE DE OCUPACION												
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	50.00%		648,000.00	1,053,000.00	1,296,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	50.00%		648,000.00	1,053,000.00	1,296,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00	1,377,000.00
	100.00%		1,296,000.00	2,106,000.00	2,592,000.00	2,754,000.00	2,754,000.00	2,754,000.00	2,754,000.00	2,754,000.00	2,754,000.00	2,754,000.00
INGRESOS EXTRAORDINARIOS												
TENDA ABARRIOTES (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	10.00%		129,600.00	210,600.00	259,200.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00	275,400.00
SOUVENIRS (SOBRE INGRESO DE HOSPEDAJE)	8.00%		103,680.00	168,480.00	207,360.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00	220,320.00
			233,280.00	379,080.00	466,560.00	495,720.00	495,720.00	495,720.00	495,720.00	495,720.00	495,720.00	495,720.00
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS												
INGRESOS POR PROM. DE 2 ACT. RECREATIVAS		\$	12,978.00	21,089.25	25,956.00	27,578.25	27,578.25	27,578.25	27,578.25	27,578.25	27,578.25	27,578.25
INGRESOS POR PROM. DE 4 ACT. RECREATIVAS		\$	37,080.00	60,255.00	74,160.00	78,795.00	78,795.00	78,795.00	78,795.00	78,795.00	78,795.00	78,795.00
		\$	50,058.00	81,344.25	100,116.00	106,373.25	106,373.25	106,373.25	106,373.25	106,373.25	106,373.25	106,373.25
POR ACTIVIDADES CINEGETICAS												
INGRESOS POR ACTIVIDADES DE CAZADORES			5,712.00	9,282.00	11,424.00	12,138.00	12,138.00	12,138.00	12,138.00	12,138.00	12,138.00	12,138.00
INGRESOS POR ONTILLOS DE VIBADO COLA BLANCA			89,600.00	145,600.00	179,200.00	190,400.00	190,400.00	190,400.00	190,400.00	190,400.00	190,400.00	190,400.00
INGRESOS POR ONTILLOS DE JABALI			6,000.00	9,750.00	12,000.00	12,750.00	12,750.00	12,750.00	12,750.00	12,750.00	12,750.00	12,750.00
INGRESOS POR ONTILLOS DE GUAJUJOTE			40,000.00	65,000.00	80,000.00	85,000.00	85,000.00	85,000.00	85,000.00	85,000.00	85,000.00	85,000.00
			135,600.00	220,350.00	271,200.00	288,150.00	288,150.00	288,150.00	288,150.00	288,150.00	288,150.00	288,150.00
POR ACTIVIDADES GANADERAS												
PORCENTAJE DE VARIACION DEL PRECIO POR KG												
INGRESO POR VENTA DE BECERROS			1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00
			1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00	1,055,700.00
VALOR DE RESCATE												
INGRESOS TOTALES POR OPERACIÓN			2,770,638.00	3,842,474.25	4,485,576.00	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25
ENTRADAS TOTALES			2,770,638.00	3,842,474.25	4,485,576.00	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	4,699,943.25	11,982,505.08
SALIDAS												
INVERSIONES Y REINVERSIONES		\$	3,473,850.50	450,000.00	450,000.00	450,000.00	1,200,000.00	846,000.00	450,000.00	450,000.00	1,200,000.00	450,000.00
CAPITAL DE TRABAJO	5.00%		147,803.10									
GASTOS DE PREABERTURA (6 MESES DE PREOPERACION)		\$	447,504.03									
1) COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS DE CABAÑAS												
SE IDENTIFICAN LAS SIGUIENTES FUENTES DE COSTOS DEPARTAMENTALES O DIRECTOS												
AÑO												
HOSPEDAJE (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	10.00%		64,800.00	105,300.00	129,600.00	137,700.00	137,700.00	137,700.00	137,700.00	137,700.00	137,700.00	137,700.00
ALIMENTOS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	60.00%		388,800.00	631,800.00	777,600.00	826,200.00	826,200.00	826,200.00	826,200.00	826,200.00	826,200.00	826,200.00
TENDA ABARRIOTES (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	75.00%		97,200.00	157,950.00	194,400.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00	206,550.00
SOUVENIRS (SOBRE INGRESO DEPARTAMENTAL)	70.00%		72,576.00	117,936.00	145,152.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00	154,224.00
			623,376.00	1,012,986.00	1,246,752.00	1,324,674.00	1,324,674.00	1,324,674.00	1,324,674.00	1,324,674.00	1,324,674.00	1,324,674.00
POR ACTIVIDADES RECREATIVAS												
POR ALIMENTACION DE FAUNA EN CAUTIVERO												
			258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01
POR SERVICIOS MEDICOS DE ANIMALES												
			60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00
MANTENIMIENTO PREVENTIVO CUATRIMOTOS Y BICICLETAS												
			92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00
MANTENIMIENTO CORRECTIVO CUATRIMOTOS Y BICICLETAS												
			92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00	92,880.00
CONSUMIBLES DE LAS CUATRIMOTOS												
			360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00	360,720.00
			258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01	258,472.01
POR ACTIVIDADES GANADERAS												
POR ALIMENTACION DE GANADO												
			89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50
			89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50	89,312.50
GASTOS DE OPERACIÓN O INDIRECTOS												
ADMINISTRATIVOS Y GENERALES	5.00%		138,531.90	192,123.71	224,278.80	234,997.16	234,997.16	234,997.16	234,997.16	234,997.16	234,997.16	234,997.16
MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD	2.00%		55,412.76	76,849.49	89,711.52	93,998.87	93,998.87	93,998.87	93,998.87	93,998.87	93,998.87	93,998.87
SERVICIOS	3.00%		83,119.14	115,274.23	134,567.28	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30
MTO PREVENTIVO DE CABAÑAS	3.00%		83,119.14	115,274.23	134,567.28	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30	140,998.30
CAPEX (REPOSICION DE ACTIVO FLOJ MENOR)			6,480.00	21,060.00	38,880.00	41,310.00	41,310.00	41,310.00	41,310.00	41,310.00	41,310.00	41,310.00
SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL DEL RANCHO			510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00	510,720.00
			877,382.94	1,031,301.65	1,132,724.88	1,163,022.62	1,163,022.62	1,163,022.62	1,163,022.62	1,163,022.62	1,163,022.62	1,163,022.62
GASTOS FLUOS												
IMPUESTO PREDIAL	0.3% TERRENO+CONSTRUC	\$	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60	43,950.60
SEGUROS	0.5% CONST.+MOV.+EQUIP.	\$	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00	9,481.00
		\$	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60	53,431.60
AMORTIZACION DEL CREDITO												
PAGO INTERESES DE CAPITAL DE TRABAJO												
	5.00%	\$	7,390.16	-	-	-	-	-	-	-	-	-
PAGO A PRINCIPAL												
		\$	-	490,169.32	490,169.32	490,169.32	490,169.32	490,169.32	490,169.32	490,169.32	490,169.32	490,169.32
SALIDAS TOTALES		\$	3,921,354.53	2,507,168.31	2,895,503.77	3,720,862.31	3,829,082.06	4,579,082.06	4,225,082.06	3,829,082.06	3,829,082.06	3,829,082.06
FLUJO DE EFECTIVO DEL PROYECTO			(3,921,354.53)	263,469.69	946,970.48	764,713.69	870,861.19	120,861.19	474,861.19	870,861.19	120,861.19	8,153,423.03
FLUJO ACUMULADO DE EFECTIVO			(3,921,354.53)	(3,657,884.84)	(2,710,914.36)	(1,946,200.67)	(1,075,339.48)	(954,478.28)	(479,617.09)	391,244.11	1,262,105.30	9,536,389.52



ANEXO			
DETERMINACIÓN DE LA TASA DE DESCUENTO			
La tasa de descuento real se define como			
Tasa de descuento real	=	1+Tasa de descuento neta	-1
		1+ Inflación	
TASA LIBRE DE RIESGO	PRIMA DE RIESGO	TASA BRUTA	TASA REAL
CETES 28 DÍAS*	RIESGO MEDIO (de 12 a 20%)	%	%
3.12%	16.00%	19.12%	14.26%
* Datos de la página del Banco de México del documento: http://www.banxico.org.mx/documents/%7B8E39CAE0-9BB6-558B-9527-9B6E90EFB6DD%7D.pdf			
CETES 28 DÍAS (ANTES DE IMPUESTOS)	4.45%	QUE EN TÉRMINOS PRÁCTICOS ES DE: 14%	
IMPUESTOS (ISR = 30%)	1.34%		
CETES TASA NETA	3.12%		
a) TASA DE DESCUENTO BRUTA			
TASA BRUTA = TASA LIBRE DE RIESGO + PRIMA DE RIESGO			
b) INFLACIÓN			
Inflación pronosticada para el 2011 4.25%			

EVALUACION DE LOS FLUJOS _ INDICES DE RENTABILIDAD DEL PROYECTO												
A) AÑO DE RECUPERACION DE LA INVERSION DE FLUJOS NO DESCONTADO												
AÑO	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	-\$3,921,354.53	-\$3,657,884.84	-\$2,710,914.36	-\$1,946,200.67	-\$1,075,339.48	-\$954,478.28	-\$479,617.09	\$391,244.11	\$1,262,106.30	\$1,382,966.50	\$9,536,389.52	
	NO RECUPERA	NO RECUPERA	NO RECUPERA	NO RECUPERA	NO RECUPERA	NO RECUPERA	NO RECUPERA	RECUPERA	RECUPERA	RECUPERA	RECUPERA	
SE RECUPERA LA INVERSION EN EL AÑO 7												
B) VALOR PRESENTE Y VALOR PRESENTE NETO												
SENSIBILIZACIÓN CON DIFERENTES TAZAS DE DESCUENTO												
VP (de los flujos de efectivo)	\$5,160,486.46	\$6,582,487.96	\$6,180,467.33	\$5,811,502.71	\$5,472,447.60	\$5,160,486.46	\$4,873,096.98	\$4,608,017.00	\$4,363,215.43	\$4,136,866.59	\$3,927,327.71	\$3,733,118.97
Tasa de Descuento	14.00%	10%	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%
(-) Inversión Inicial	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	3921354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53	\$3,921,354.53
VPN	\$1,239,131.93	\$2,661,133.43	\$2,259,112.80	\$1,890,148.18	1551093.07	1,239,131.93	951,742.45	686,662.47	441,860.90	215,512.06	5,973.18	-188,235.56
C) TIR												
TIR	19.03%											
TASA SOLICITADA AL PROYECTO (TREMA)	14.00%	<		TIR DEL PROYECTO		19.03%						
es un excedente despues de lo que piden los inversionistas												
D) VALOR DE RESCATE												
2,427,520.61 EBITDA DEL ULTIMO AÑO												
\$5,160,486.46 VP DEL PROYECTO												
2.1 VR = VPIEBITDA												



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

X.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

❖ CONDICIONES INICIALES:

- ✓ La TREMA del inversionista fue del 14%

❖ RENDIMIENTOS DEL PROYECTO CON APALANCAMIENTO:

✓ El valor presente de los flujos de efectivo es de: \$ 5,160,486.46 pesos.

✓ La inversión inicial, en el año 0 es de \$3,921,354.53 pesos.

✓ Se considera un crédito con una institución financiera del 50% de la inversión inicial.

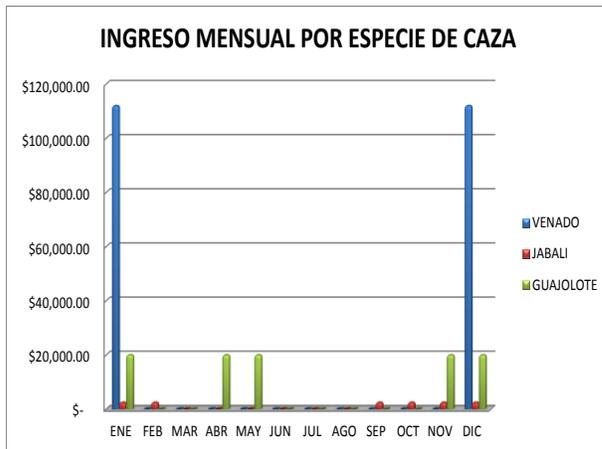
✓ Se consideran 6 meses de pre operación del proyecto.

✓ Se tiene una inversión para capital de trabajo del 5% de los ingresos estimados en el primer año.

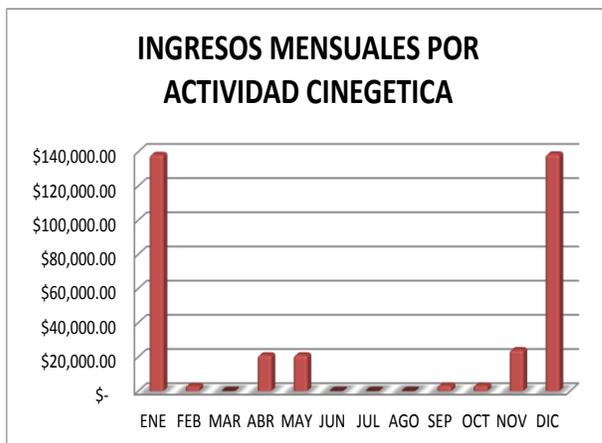
✓ El valor presente neto es de \$1,239,131.93 pesos.

✓ La tasa interna de rendimiento es del 19.03%, por lo tanto es mayor a la trema. Existiendo un excedente positivo, lo que nos indica que el proyecto es rentable.

✓ El año de recuperación de la inversión de flujos no descontados, se presenta a partir del año 7.



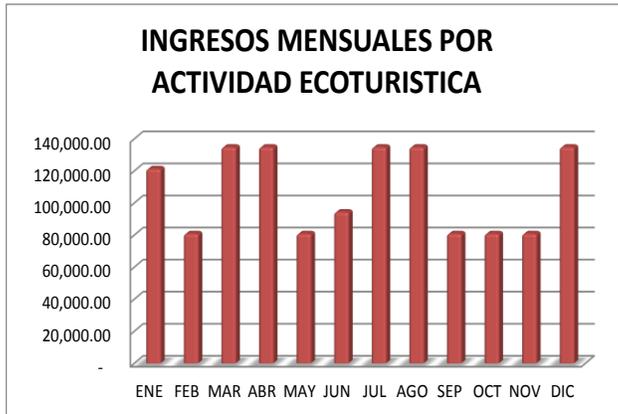
✓ La gráfica que observamos nos demuestra claramente que el venado es la especie que mayor ingreso para el negocio cinegético del rancho, seguida del guajolote y por último la caza de jabalí.



✓ Esta gráfica nos indica en que meses se tienen ingresos por actividad cinegética, siendo los meses de Enero, Abril, Mayo, Noviembre, y Diciembre los meses con mayor actividad lo que representa visita de cazadores e ingresos de los mismos.

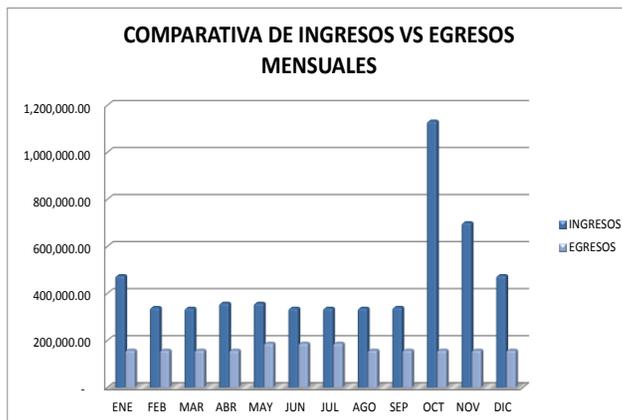


✓ La actividad ganadera solo muestra ingresos para el rancho en los meses de Octubre y Noviembre, lo que hace factible la posibilidad de complementar el negocio ganadero con las otras actividades propuestas y de esta manera poder tener ingresos casi todo el año.



✓ La estimación de ingresos por actividad ecoturística muestra mayor movimiento en temporadas vacacionales, lo que demuestra claramente que estas actividades pueden complementar el negocio anual del rancho, logrando tener actividad comercial no solo en un par de meses, sino durante el

año completo y así mismo se corrobora la propuesta de darle mayor y mejor uso al rancho en general.

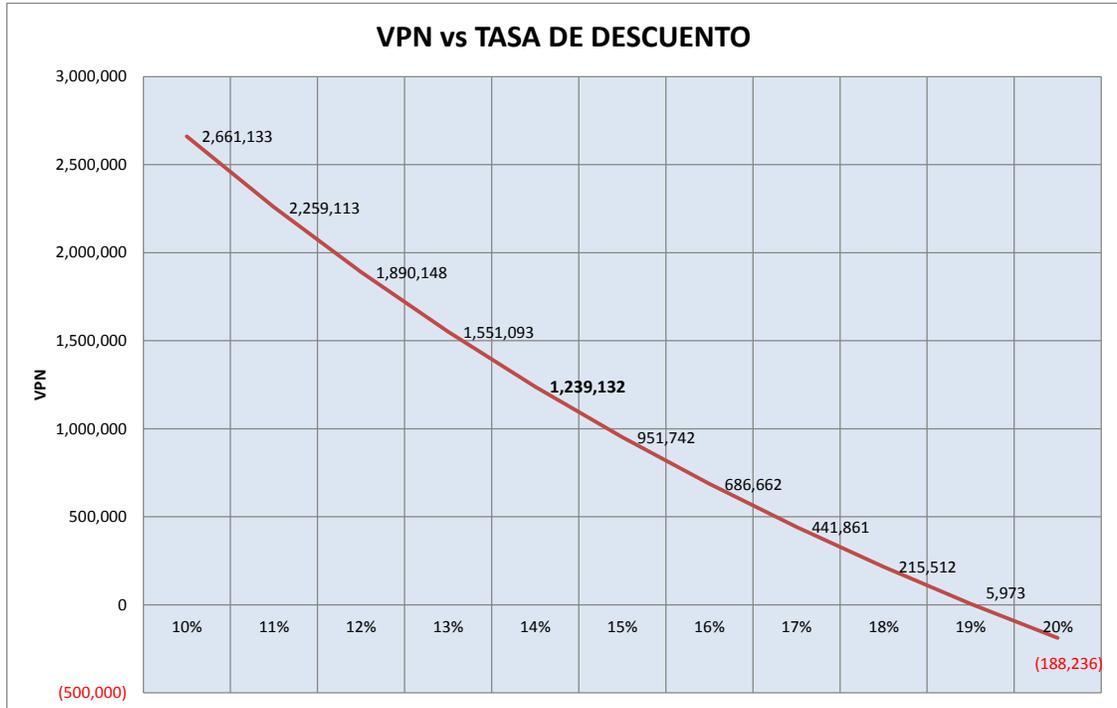


✓ En esta gráfica podemos ver una comparativa de los ingresos vs egresos mensuales pudiendo observar que el comportamiento de los ingresos no es similar en todos los meses, sino que desde el mes de Octubre al mes de Enero se

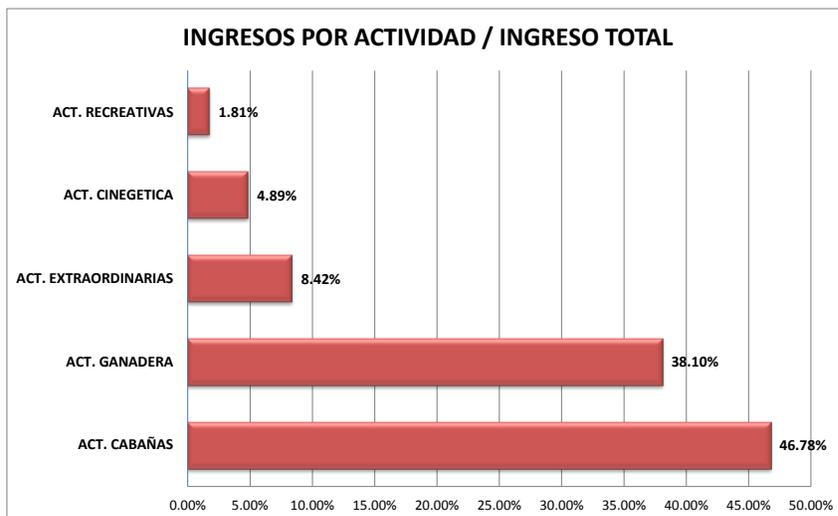
reportan mayores ingresos por las diferentes actividades.



- ✓ Así mismo podemos apreciar gráficamente el margen entre el valor presente neto y la tasa de descuento del proyecto lo que nos demuestra que la tasa de descuento podría ser del 19.03%.



- ✓ En la siguiente gráfica podemos observar que la actividad que representa mayores ingresos para el negocio son las cabañas con un 46.78% seguida de la actividad ganadera con 38.10%.





ANEXOS

**Rancho
"La Cañada"**



Durango, Dgo.

**XI.
ANEXOS**

GLOSARIO DE TÉRMINOS:

UMA: Las unidades de manejo para la conservación de la vida silvestre pueden ser definidas como unidades de producción o exhibición en un área delimitada claramente bajo cualquier régimen de propiedad (privada, ejidal, comunal, federal, etc.), donde se permite el aprovechamiento de ejemplares, productos y subproductos de los recursos de la vida silvestre y que requieren un manejo para su operación. La Ley General de Vida Silvestre establece que sólo a través de las UMA se permite el aprovechamiento de ejemplares, partes y derivados de vida silvestre.

TAZOLE: Es la planta o caña de maíz que se deja en pie hasta que esta se seca y después se colecta a mano o a máquina, se almacena en locales sombreados y ventilados que permiten que la planta continúe secándose a fin de facilitar el uso de la planta como forraje durante el invierno.

CINEGÉTICO: La caza (también denominada actividad cinegética) es la actividad o acción en la que se captura generalmente un animal.

ECOTURISMO: Un viaje responsable a áreas naturales que conservan el ambiente y mejoran el bienestar de la población local.

GUAJOLOTE: *Meleagris* es un género de aves galliformes de la familia *Phasianidae* que incluye dos especies de aves americanas conocidas comúnmente como pavos o guajolotes.

JABALÍ: El jabalí es un mamífero de tamaño mediano provisto de una cabeza grande y alargada, en la que destacan unos ojos muy pequeños. El cuello es grueso y las patas son muy cortas, lo que acentúa aún más su rechoncho cuerpo, a diferencia del cerdo doméstico.



BECERRO: Las crías de la vaca son los terneros o becerros son ejemplares jóvenes menores de uno o dos años.

EVALUACIÓN DE PROYECTOS: Juzgar si un proyecto es viable contemplando aspectos como su rentabilidad, así como su pronta recuperabilidad o un límite de plazo para su recuperación.

TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR): Considera flujos de efectivo descontados. Se desea conocer la tasa a la cual deben descontarse los flujos para igualarse con la inversión. Para ser aceptado un proyecto, la TIR debe ser mayor al costo de capital o la tasa de rendimiento mínima que se pida al proyecto.

VALOR PRESENTE NETO (VPN): Los flujos del proyecto presupuestados para cada año de vida del proyecto se descuentan al costo de capital o tasa mínima de rendimiento deseado para comparar el valor presente del proyecto con el valor de la inversión.

TASA MÍNIMA DE RENDIMIENTO ACEPTABLE: Tasa que servirá para descontar los flujos generados por un proyecto. Es la tasa que se comparará con la TIR del proyecto para llegar a conclusiones respecto a si se acepta o no un proyecto.

CAPITAL DE TRABAJO: Es la capacidad de una empresa para desarrollar sus actividades de manera normal en el corto plazo. Puede calcularse como el excedente de los activos sobre los pasivos a corto plazo.

PUNTO DE EQUILIBRIO: Es el nivel de actividad y ventas en el cual los ingresos se igualan a sus costos y gastos totales, incluyendo la carga financiera.



Rancho "La Cañada"



Durango, Dgo.

XII. BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- Secretaría de Turismo, Turismo Alternativo http://www.sectur.gob.mx/wb2/sectur/sect_Turismo_Alternativo
- Bello, J. S. Gallina y M. Equihua 2000. Caracterización del hábitat y preferencias por el venado cola blanca (*Odocoileus virginianus*) en condiciones de alta disponibilidad de agua. En: Memorias del VII Simposio sobre venados.
- Renatur, S.A. Recursos Naturales, Otero, Carlos. "Turismo Cinegético en España". Madrid España. Julio 1993.
- Reyna, H. R. 1997. Implementación de un criadero de Venado Cola Blanca (*Odocoileus virginianus*) con fines de repoblamiento en la Comunidad Indígena de Nuevo San Juan Parangaricutiro. Tesis. Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo. División de Ciencias y Humanidades. Escuela de Biología. 81 pp
- <http://ranchocinegeticoelchicle.com/rancho.htm>
- <http://www.durangoranch.com/main.html>
- <http://www.rancholaescondida.com>
- <http://www.ctedurango.gob.mx/InformacionEstadistica.php>
- <http://www.angadi.org.mx/cinegetico>
- <http://www.rancholosvenados.com>
- <http://www.cddhcu.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/146.pdf>
- <http://www.semarnat.gob.mx/tramitesyservicios/informaciondetramites/Pages/vidasilvestre.aspx>
- Evaluación de Proyectos de Inversión, Alberto García Mendoza. Editorial, Mc Graw Hill.
- SEMARNAT del estado de Durango.
- FONATUR del estado de Durango.