

# COMO CALCULAR LOS COSTOS

## Safari africano

POR EBER GOMEZ BERRADE

**Los costos relacionados con un safari, las formas y medios de pago y todo lo que hay que tener en cuenta a la hora de hacer los números para emprender la tan ansiada cacería en Africa.**

**E**l dinero nunca es una cuestión menor. Tampoco lo es en el mundo de los safaris. Las actuales restricciones en materia cambiaria y de transferencias bancarias internacionales pueden afectar el desarrollo de la contratación de cacerías en el extranjero. A continuación analizamos los costos relacionados con un safari, las formas y medios de pago y todo lo que hay que tener en cuenta a la hora de hacer los números para emprender la aventura africana. Antes de entrar en materia, me gustaría definir de qué hablamos cuando nos referimos al costo de un safari. El precio puede, a priori, dividirse en dos. Por un lado la estadía o daily rate, y por el otro las tasas de abates de cada trofeo o trophy fee. La estadía muchas veces suele confundirse con alojamiento. No es así. La estadía incluye al alojamiento como también a otra serie de servicios adicionales según sea el tipo de cacería. Por ejemplo, el uso de

al cabo es la misma persona que duerme y come lo mismo. Sencillamente por los costos implícitos que cada cacería tiene. Aquí —a diferencia de la cacería del antílope— se tiene en cuenta el riesgo y el conocimiento específico que el guía profesional debe disponer para llevarla adelante. También interviene la mayor cantidad de trabajadores que formarán parte del safari, y como en general las especies de caza peligrosa se desarrollan en áreas libres (free range), que naturalmente están más alejadas de los centros urbanos, el costo de la logística y transporte será mayor. En el caso de las especies peligrosas, también suele haber un mínimo de días para cada especie. Esto se establece en base al tiempo que en promedio se precisa para cazarla, y es además una forma de fijar un costo al safari general, ya que ese mínimo de días deberá abonarse así se haya cazado el trofeo en menos tiempo.



vehículos 4x4, el servicio del guía profesional, rastreadores, personal de campamento, conductores, cuereadores, preparación primaria de los trofeos en el campo. Y algunas veces abarca también el costo de licencias y permisos de caza, y todo lo relacionado con la hotelería, es decir, comidas, bebidas, internet, piscina y otras facilidades por el estilo. En los casos de que el país africano elegido grave las estadías con un impuesto, podrá estar o no incluido en el precio final que ofrezca la empresa de safaris en cuestión. Los costos de estadía diaria varían sensiblemente de acuerdo con el tipo de cacería, según se trate de especies de planicie o de algunas de las especies de caza peligrosa. Esto muchas veces suele prestarse a confusión, ya que el cazador se encuentra que pagará mucho más de estadía si caza un búfalo que si abate un antílope. Así podría preguntarse por qué ocurre esto si al fin y

siguiendo con el análisis de costos de estadías, el cazador también podrá encontrarse con dos variantes de precios diferentes. La modalidad 1x1 o 2x1. Esto no es una oferta ni nada que se le parezca. Significa simplemente que podrá optar para que un cazador profesional acompañe a uno o a dos cazadores al mismo tiempo. Esta segunda opción tiene la ventaja de ser más barata, ya que dos clientes usarán el mismo equipo (vehículo, conductor, rastreador y guía), pero tiene la desventaja de que el tiempo efectivo de caza se reduce exactamente a la mitad, ya que cuando un cliente cace, el otro deberá esperar su turno. Esto es importante tenerlo presente al considerar la cantidad de trofeos que se desearán abatir con razonables expectativas de éxito, ya que un safari de siete días, en la modalidad de 2x1, se transformará en tres días y medio de cacería para cada cliente. En cuanto a las tasas de abate, la cosa es



más simple. Es lo que el cliente paga por cada animal que mate o hiera. Toda operación tiene una lista de precios de cada especie disponible, y en general no supone mayores complicaciones en los safaris africanos, donde el costo de la mayoría de los animales no cambia de acuerdo con la medida del trofeo, como suele suceder con nuestros ciervos colorados, en los que se paga más si el ejemplar tiene más puntaje. Hay excepciones, claro, pero pocas. Por ejemplo, el sable en varios países, los leones en Sudáfrica, los marfiles en Botswana

y Mozambique, por nombrar solo algunas, donde el precio cambia en relación con el tamaño o peso de los trofeos. En los casos en los que el área de caza sea free range, es decir parques nacionales, reservas de fauna o concesiones gubernamentales, la tasa de abate puede incluir también algunos ítems como tasas de licencias, de conservación y del área en particular. Si bien la estadía y las tasas de abate conforman el costo primario de un safari, quedan aún algunos adicionales para contabilizar y que irán variando en cada caso,

como por ejemplo los pasajes aéreos, visas de entrada al país, los traslados hacia las áreas de caza, propinas al personal, servicios de camarógrafo y un etcétera que irá cambiando de acuerdo con los requerimientos de cada cliente. Para el final, quedarán los costos relacionados con la preparación e importación de los trofeos, que deberán abonarse mucho más tarde, a medida que se vayan cumpliendo cada una de las etapas de la operación de traslado de los trofeos hasta el domicilio particular del cazador.



### FORMAS Y MEDIOS DE PAGO

Las formas de pago variarán según la compañía de safaris u outfitter que se contrate. En general, las firmas tienen la costumbre de cobrar una parte de la estadía al momento de hacer la contratación para efectivizar la reserva del safari, las licencias y permisos de caza. El resto de la estadía suele cobrarse antes del comienzo de la cacería. Los demás costos, como tasas de abate, transporte, propinas, llamadas telefónicas, etc., son generalmente abonados el último día de estadía en el campamento. Los medios de pago establecidos suelen ser en dinero en efectivo (euros o dólares, según el país donde se realice el safari), transferencias bancarias, cheques personales, cheques de viajero o tarjetas de crédito. A partir de las nuevas medidas impuestas por el gobierno nacional, ha-

brá que tener en cuenta la disponibilidad de moneda extranjera al momento de la contratación, independientemente de que sean dólares o euros. Lo mismo ocurre con las transferencias bancarias internacionales, que requieren un mayor nivel de autorización por parte de los bancos. Esto, sin dudas, dificulta la contratación con empresas basadas en el exterior, ya que en todos los casos se les deberá girar el dinero necesario para cubrir la estadía total o parcialmente. Muchas compañías en África tienen cuentas en los países donde operan, pero también en los Estados Unidos o en Europa, donde reciben los giros de sus clientes. El otro inconveniente con el que se enfrenta el cazador internacional, es la restricción para salir del país con una cantidad de dinero mayor a 10.000 dólares (en cualquier tipo de moneda). Esta medida se aplica en muchos países en respuesta a políticas antilavado de dinero, en donde si se debe transportar una cifra mayor hay que realizar un trámite especificando monto y razones para lo que se solicita la autorización. Esta situación tendrá que ser considerada a la hora de evaluar los costos que se deberán pagar en el país de destino, para no excederse del máximo permitido para transportar dinero en efectivo. Aquí naturalmente es importante contar con que la empresa de safaris brinde alternativas de pago adecuadas a estas regulaciones internacionales, como la posibilidad de transferir por adelantado parte de los costos de tasas de abate, o la aceptación de cheques personales, de viajeros o de tarjetas de crédito. Otra medida tomada recientemente por el gobierno es la de prohibir la extracción de moneda extranjera en el exterior mediante cajeros automáticos y provenientes de cajas de ahorro o cuentas corrientes en pesos. Hasta hace unas semanas era posible, por ejemplo, retirar rands por cajero automático estando en Johannesburgo, que eran debitados de una cuenta en pesos mediante la correspondiente operación de cambio. Ya no se puede. Ahora la única manera de retirar rands (o cualquier otra moneda extranjera) es tener una cuenta nominada en dólares en Argentina. Esto naturalmente complica al viajero que utilizaba ese medio de pago para evitar andar con efectivo en otro país. Ahora sólo queda la alternativa de la tarjeta de crédito.



# TAXIDERMIA

## BAIGORRIA



**EXCELENCIA EN TAXIDERMIA Y CURTIDO DE PIELES**

(011) 1550273013 / (03496) 15532852 | g\_taxidermia@yahoo.com.ar

**RETIRO Y ENTREGA A TODO EL PAÍS**



## ARMERIA • POLIGONO

### Pesca & Camping

### Escuela de Tiro

**GRATIS**

CON LA COMPRA DE TU ARMA EN LA ARMERIA FM TENES UN TURNO DE 1 HORA SIN CARGO EN EL POLIGONO.



**OFERTA**

SI LA COMPRASTE EN OTRA ARMERIA TRAE LA FACTURA DE COMPRA DE ESTE MES Y HASTA FIN DE AÑO DE LUNES A VIERNES TENES EL 50% DE DESCUENTO

**OFERTA PRETEMPORADA CAZA Y PESCA**

ESCOPEA SUPERP. YILDIZ CAL. 12 MOVIL CHOKE ULTRALIVIANA + KIT LIMPIEZA DE REGALO

**12 PAGOS DE \$ 550**

CAÑA SPINNT SHADOW 4 MTS. + REEL SPINNT BLACK STONE C/ 3 RULEMANES

**12 PAGOS DE \$ 30** (Nylon y línea de flote de regalo).



*Consulte por armas usadas*

AV. JUAN BAUTISTA ALBERDI 5390  
BARRIO DE MATADEROS (C.A.B.A.)  
TEL. 4684 1906 TEL./FAX 4635 9953  
VISITA NUESTRO SITIO EN:  
[WWW.FULLAVENTURA.COM/ARMERIA-POLIGONO-FM](http://WWW.FULLAVENTURA.COM/ARMERIA-POLIGONO-FM)  
**- Envíos al interior -**

## QUE LLEVAR Y DONDE GUARDARLO



Es buena idea que antes de salir del país se agencie de una pequeña cantidad de moneda local para no tener que cambiar en el aeropuerto de llegada. Así dispondrá de dinero para pagar un café, propinas a los maleteros o un taxi hasta el hotel en caso de ser necesario. Hay algunos bancos que ofrecen paquetes de 100 dólares en la moneda que uno quiera, que denominan pocket money (dinero de bolsillo). El cambio no lo favorecerá, como es de esperar, pero en poca cantidad no será relevante la pérdida. Lleve además todas las tarjetas de crédito que disponga. Si antes eran útiles, ahora lo serán más. Recuerde, eso sí, informar a su banco y a la misma tarjeta que realizará un viaje al exterior. De esa forma se evitará que se la bloqueen al recibir un cargo en un país distinto al que está emitida. Al fin y al cabo es una buena medida de seguridad para defenderse de eventuales robos y hackers que pueden



## PROPINAS



es una costumbre muy arraigada que impusieron los cazadores sajones, que históricamente han sido mayoría en el mundo de los safaris. Para no tener sorpresas desagradables, le sugiero que hable de este tema con su guía antes del safari. Nunca después. Él le sugerirá un rango de dinero aproximado y le explicará la manera de hacerlo. En este sentido, hay varias formas de manejar esta situación y definir lo que es justo dar como retribución a un trabajo bien hecho. En primer lugar, digamos que la característica fundamental de la propina es que se trata siempre de dinero en efectivo y no de obsequios. Muchas veces me he encontrado con clientes que gustan llevar algún presente para el guía o el personal de campo. Cuchillos, navajas plegables, linternas o artefactos similares suelen ser las opciones elegidas para esta función. En estos casos siempre les sugiero entregarlos al inicio de la cacería. Será un buen gesto que augurará una relación amistosa y de mutua ayuda. El efectivo de las propinas puede ser tanto en moneda local como en dólares o euros, según sea el caso, y la forma de hacerlo variará entre una empresa y otra. En lo personal, aconsejo a mis clientes que dividan la propina en dos: una parte para el guía profesional local y la otra para la totalidad del personal. El motivo de

Una vez finalizada la cacería, llegará el momento de realizar los pagos de las tasas de abate, impuestos y cargos extras que hayan quedado pendientes. Uno de esos cargos son las propinas al guía profesional y al personal del campamento. El pago de propinas suele ser a veces un tema controversial entre los cazadores. Mayormente porque el concepto de dar propinas sabe estar relacionado a algo voluntario, y en lo que se refiere a las cacerías en África suele ser muchas veces algo casi obligatorio. Esto se debe a que

acceder a los números y códigos de seguridad. **Otro detalle:** cerciórese de que las fechas de vencimiento estén actualizadas, por lo menos hasta la vuelta de su viaje. Si se decide por el uso de cheques de viajero, asegúrese también de que el outfitter los acepte. Y recuerde que tendrá un costo de comisión por la compra de estos instrumentos. Lo bueno es que, al igual que las tarjetas de crédito, son fácilmente cancelables en caso de robo. Sin dudas, cheques y tarjetas les serán de utilidad en su viaje, pero tenga en cuenta que en varios países africanos existe un alto grado de inflación, por lo cual los operadores de safaris son muchas veces reacios a aceptar medios de crédito. Una vez en el área de caza, la pregunta es qué hacer con el dinero y dónde guardarlo. Los campamentos suelen disponer de lugares donde depositar los valores bajo llave. No es recomendable tenerlos siempre con uno, ni dejarlos guardados en el equipaje dentro de la carpa. El guía o el camp manager, seguramente tendrán una caja fuerte, una bóveda o un lugar seguro donde albergarlos hasta que los necesite. Recuerde que no tendrá que disponer de dinero alguno mientras dure su safari.

hacerlo así se debe a que en los campamentos en áreas free range, el número de trabajadores es mucho mayor que los que se utilizan en una granja o coto de caza, y numerosas veces el cazador no conoce a toda la gente que participa en su safari. En este tipo de operaciones, el staff consiste en uno o dos rastreadores, conductor, cuereadores varios, porteadores, administrador y personal del campamento, mucamas, cocinero y en muchos casos hasta el game ranger (especie de guardaparques) que pone el gobierno para fiscalizar la cacería. Darle a cada uno la propina en mano el último día del safari puede resultar complicado y hasta más oneroso al multiplicar la cantidad del personal por los días de cacería. Lo que sugiero, en cambio, es asignar un monto fijo que será dividido luego en partes iguales. En mi caso, es puesto en un sobre por cada cliente, y se anota en un libro abierto a tal fin, donde figura el nombre del cliente, la cantidad que dejó, la fecha y su firma. De esa manera, los trabajadores podrán contabilizar el total recibido de todos los grupos que cazaron en el campamento. El problema que puede surgir con este método es que si la empresa no resulta confiable, las propinas podrían no llegar finalmente a todas las manos que corresponden. Si no está seguro de que su dinero le llegue a cada persona que trabajó con usted para hacer de su safari



una experiencia exitosa, entonces sí, tómese el tiempo y entréguela en mano. Así como la propina no es un obsequio, tampoco es parte del salario del trabajador. Es un extra que recibe voluntariamente por una labor bien hecha y una atención lograda. Pero nunca es sueldo. En cuanto a las razones por las cuales agradecer ese trabajo, se deberían tener en cuenta la satisfacción con la experiencia general del safari, el resultado de la cacería, el país donde se realizó, el costo total del safari y el número de días. Hay muchas formas de calcular el monto de propina adecuado para otorgar. El profesional sabrá aconsejarlo sobre los valores justos que se estima dejar a los trabajadores en ese campamento, porque así como no es bueno aportar poco plata, dejar mucho más del promedio puede causar problemas al guía con su personal cuando reciba a sus próximos clientes. En el caso del guía, una manera de calcular su propina puede ser asignar un valor fijo por día, o considerar el costo total del safari, incluyendo estadía y tasas de abate (sin contar los impuestos) y calcular un porcentaje mínimo como una propina promedio. Luego ir subiendo de acuerdo con la satisfacción que se tenga de sus servicios. Algo similar puede estimarse para la totalidad del personal. Este método resulta efectivo y a la vez justo, ya que considera el costo total y el número final de especies cazadas y brinda una tabla donde ubicar el nivel de satisfacción que más se adecue al criterio del cliente. Naturalmente, lo que acabo de exponer es sólo un lineamiento básico de los usos y costumbres que existen en el safari africano. Y sin olvidar que este ítem, que es siempre voluntario, también será —hablando en plata— un claro reflejo de la satisfacción obtenida al final de la aventura. **VS.**



## Namibia - Zambia - Botswana - CAR Mozambique - Tanzania - Camerún



Cace conmigo al viejo estilo Africano.  
Safaris a pie, en completa libertad  
¡Viva una Cacería de Verdad!

Eber Gómez Berrade  
Cazador Profesional

EXECUTIVE SAFARI CONSULTANTS

• BIG GAME HUNTING •

Tel/Fax: (11)4304-4979 / Cel: (11.15)4989-2860  
www.executive-safari.com / info@executive-safari.com

Operaciones en Argentina,  
Camboya y Nueva Zelanda