

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN FINAL

Killa Wasi - Alojamiento Astroturístico

Autor/es:

López Natalia Romina - LU: 1152041

Mare Lara Nicole - LU: 1148758

Schutt Nicolás Nils - LU: 1112380

Carrera:

Licenciatura en Turismo y Hotelería

Tutor/es:

Andrés Ziperovich y Gonzalo Quintana

Año:

2025

UADE

**PROYECTO FINAL (TIF)
LICENCIATURA EN TURISMO Y HOTELERÍA
FACULTAD DE COMUNICACIÓN
UNIVERSIDAD ARGENTINA DE LA EMPRESA**

Plan de Negocio Turístico:



INDICE

Resumen	5
Análisis de las oportunidades de negocio.....	7
Análisis del escenario	7
Proyección en el corto y mediano plazo	11
Idea de negocio: productos y servicios	12
Localización	14
Valoración del destino turístico	18
Matriz de valoración de servicios de destino.....	26
Forma jurídica del negocio y registro de esa sociedad	27
Procedimientos y habilitación	28
Entorno del negocio.....	30
Análisis PESTAL.....	30
Análisis del escenario competitivo	38
Análisis de la competencia.....	42
Entrevista a referente	44
Selección de segmentos a operar	46
Datos y estadísticas de respaldo	48
Buyer persona.....	49
Posicionamiento	52
Objetivos comerciales.....	53
Producto.....	53
Servicios básicos	54
Servicios complementarios	60
Necesidad que satisface la propuesta.....	73

Precio.....	74
Estrategia de precio	74
Precio de las Experiencias Diferenciales y Servicios Complementarios	74
Comunicación	75
Logo.....	76
Paleta de colores	78
Mensaje de Marca	79
Mensajes Clave	79
Imagen de Marca.....	80
Plan de comunicación	81
Cronograma de ejecución:	83
Desarrollo de plataforma	84
Posteos de Instagram	91
Flyer	92
Brochure comercial	93
Comercialización	94
Estrategias concretas alineadas a segmentos y buyer persona.....	95
Procesos	97
Flujograma	98
Recursos necesarios.....	99
Posibles operaciones críticas	107
Sistema de calidad de servicio.....	108
Recursos Humanos.....	111
Organigrama	111
Plantilla de empleados	112

Personal Tercerizado:	113
Plan de capacitación para el personal	115
Fuente de reclutamiento	116
Plan Financiero	119
Bibliografía	120
Anexo 1 - Transcripción entrevista a Francisco Cornell	127
Anexo 2 - Transcripción entrevista a Carolina Pedano y Leticia Balut	134
Anexo 3 - Transcripción entrevista a Natalia Lamas	138
Anexo 4 - Transcripción entrevista a Francisco Mulqui	141
Anexo 5 - Transcripción entrevista a Gastón Sanchez Villar	144
Anexo 6 - Flujogramas Front Office	146
Anexo 7 - Flujogramas Back Office	156

Resumen

El proyecto presenta la creación de "Killa Wasi", una propuesta de alojamiento temático especializado en astroturismo. El proyecto surge de la identificación de un vacío en la oferta de la Quebrada de Humahuaca, Jujuy, la cual se concentra en modelos hoteleros tradicionales, a pesar del crecimiento sostenido en la demanda por productos turísticos auténticos, de naturaleza y experienciales. La propuesta consiste en el desarrollo de un complejo de tiny houses sostenibles ubicado estratégicamente en Huacalera, localidad que ofrece cielos nocturnos de excepcional calidad y una rica herencia cultural andina. Inspirado en su significado en quechua "Casa de la Luna", "Killa Wasi" ofrece una experiencia integral que ofrece una experiencia integral que fusiona la ciencia de la observación astronómica con la narrativa y la cosmovisión andina. El modelo de negocio se basa en la sostenibilidad, el bajo impacto ambiental y la oferta de un producto de alto valor agregado, posicionando al emprendimiento como un referente regional que contribuye a la diversificación y al desarrollo responsable del turismo experiencial en el Norte Argentino.

Palabras clave: Astroturismo - Tiny Houses - Sostenibilidad - Cosmovisión andina - Experiencia turística - Experiencia cultural

Abstract

The project presents the creation of "Killa Wasi" a thematic lodging proposal specialized in astrotourism. The initiative arises from the identification of a gap in the tourism offer of the Quebrada de Humahuaca, Jujuy, where traditional hotel models prevail despite the growing demand for authentic, nature-based, and experiential products. The proposal consists of developing a sustainable complex of tiny houses strategically located in Huacalera, a locality characterized by exceptional night skies and a rich Andean cultural heritage. Inspired by its meaning in Quechua "House of the Moon, Killa Wasi" offers a comprehensive experience that offers an integral experience that combines astronomical observation with Andean cosmology and cultural narratives. The business model is grounded in sustainability, low environmental impact, and the provision of a high value-added product, positioning the initiative as a regional benchmark that contributes to the diversification and responsible development of experiential tourism in Northern Argentina.

Keywords: Astrotourism - Tiny Houses - Sustainability - Andean cosmovision - Travel experience - Cultural experience



UNIDAD 1
IDEA DE NEGOCIO

KILLA WASI

1.1 Análisis de las oportunidades de negocio

Análisis del escenario

El interés por desarrollar nuevas alternativas de alojamiento en Jujuy surge a partir de la identificación de una oferta limitada en productos turísticos temáticos. La experiencia personal durante un viaje al sur del país, donde se participó en actividades de astroturismo, evidenció el potencial de esta modalidad para ofrecer experiencias únicas basadas en la observación del cielo nocturno. Esta vivencia motivó la búsqueda de destinos en el norte argentino con características naturales y culturales similares que permitan satisfacer una demanda creciente por propuestas innovadoras y especializadas.

La oferta turística temática en la Quebrada de Humahuaca, especialmente en el segmento de alojamiento, presenta ciertas limitaciones que reflejan un vacío para productos innovadores y especializados. Como indica Troncoso (2008), la mayor parte de la oferta se concentra en alojamientos tradicionales en núcleos urbanos como Tilcara, Humahuaca y Purmamarca, conformando un paisaje turístico homogéneo donde predominan establecimientos similares sin diversificación temática, lo que provoca una experiencia repetitiva para el visitante. Esta concentración en zonas céntricas también genera saturación en temporadas altas, debido a que la infraestructura disponible no logra absorber la creciente demanda, ocasionando incomodidades para los turistas.

Mancini (2025) señala que la mayoría de los servicios turísticos en la región, incluyendo la hotelería, están orientados a mercados masivos con productos convencionales estándar, con escasa presencia de propuestas diferenciadoras o experienciales. Así, la oferta formal de alojamiento no refleja plenamente la diversificación del turismo que ha avanzado hacia actividades culturales, de naturaleza y nichos emergentes. Esta carencia afecta especialmente a productos con foco en sostenibilidad, inmersión cultural y conexión con el entorno natural, aspectos cada vez más valorados por los turistas contemporáneos.

El informe oficial de la Secretaría de Turismo de Jujuy (2024) destaca el crecimiento sostenido y consolidación de la región como destino, pero reconoce a su vez la limitada variedad de alojamientos temáticos y la concentración de la oferta en modelos tradicionales. Esta disparidad entre demanda creciente y oferta poco diversificada sugiere una oportunidad clara para introducir productos turísticos innovadores que respondan a segmentos específicos interesados en experiencias auténticas y nichos como el astroturismo.

Asimismo, estudios sobre turismo sustentable en la Quebrada resaltan la necesidad de propuestas que integren el patrimonio cultural y los recursos naturales de forma innovadora y sostenible. Gasparotti (2019) enfatiza que “el desarrollo de un turismo

sustentable supone a grandes rasgos la preservación de los recursos naturales, culturales e históricos y la participación de la población local en el Producto Turístico, debiendo ser ésta la principal beneficiaria de las medidas propuestas” (p. 26), especialmente en localidades menos explotadas como Huacalera, que poseen condiciones ideales para experiencias especializadas como la observación astronómica.

El análisis del mercado objetivo a nivel macro revela un escenario altamente propicio para la innovación en la oferta turística de la provincia de Jujuy. En los últimos años, el turismo en la región ha mostrado un crecimiento sostenido, consolidándose como uno de los destinos más elegidos del país. Según el informe “Jujuy en Números” del Ministerio de Cultura y Turismo (2025), durante la temporada de invierno de ese año, la provincia registró una ocupación promedio del 73%, con la región de la Quebrada liderando con un 80%. En ese período, más de 157 mil turistas recorrieron la provincia, lo cual demuestra una consolidación del destino y una alta demanda por la oferta turística tradicional.

Es importante comparar estos números con años anteriores para dimensionar el crecimiento real. En 2017, el Observatorio Turístico de Jujuy ya registraba una ocupación promedio del 71% en toda la provincia durante fines de semana largos, con la Quebrada alcanzando también cerca del 80% en esos picos, lo que evidencia una consolidación sostenida del destino en años recientes, con tendencia al alza en varios indicadores, a pesar de coyunturas económicas complicadas.

En términos absolutos, desde 2020 hasta 2025, Jujuy pasó de recibir aproximadamente 900 mil visitantes anuales a superar el millón y medio, posicionándose como el destino que más creció en el norte argentino y uno de los que mayor dinamismo exhibe en el país, según datos publicados en el Plan Estratégico de Turismo Sustentable 2025-2035. Esta expansión refleja una mejora significativa en infraestructura, conectividad aérea y propuestas turísticas que incrementan el atractivo para turistas nacionales e internacionales.

Durante los periodos de temporada alta, la Quebrada de Humahuaca mostró picos de ocupación aún mayores, llegando a un 90% en la primera semana de vacaciones de invierno 2025, un claro indicador de la fuerte demanda y preferencia de los turistas por esta región, consolidándose como una plaza dominante dentro de la provincia y el país.

El crecimiento no solo se da en cantidad de turistas, sino también en la diversificación del perfil del visitante y la extensión de la estadía promedio, que ronda casi tres días, lo que contribuye a un mayor impacto económico local. El gasto diario por persona supera los 99 mil pesos, reflejando un turista que invierte en experiencias y en la economía local, incluyendo gastronomía, artesanías y excursiones.

Este contexto de mercado consolidado es, a la vez, una oportunidad para detectar necesidades insatisfechas. A pesar de la alta afluencia de visitantes, el segmento de alojamiento en la Quebrada sigue dominado por propuestas tradicionales de hotelería y hostería, dejando un vacío para productos turísticos más especializados y experienciales. El perfil del visitante, mayoritariamente nacional (83,3%) con un fuerte interés por el turismo de naturaleza (41%) y el turismo cultural (32%), busca cada vez más experiencias auténticas e inmersivas que vayan más allá de lo convencional.

En este sentido, el astroturismo surge como una tendencia global en expansión que responde a varias necesidades actuales del turista, entre ellas la observación de cielos nocturnos, la astrofotografía y las experiencias interpretativas vinculadas al cosmos, que se han convertido en productos turísticos de alto valor agregado, especialmente en destinos con baja contaminación lumínica. Según un informe de Growth Market Reports (2024), el mercado global de "Dark Sky Tourism" (Turismo de Cielos Oscuros) alcanzó los 1.42 mil millones de dólares y se espera que continúe su expansión. Esta popularidad se manifiesta, por ejemplo, en la proliferación de propuestas de *glamping* en zonas con cielos oscuros, tales como campamentos de lujo en el Desierto de Atacama (Chile), burbujas transparentes en Bardenas Reales (España) o domos en el Valle de la Luna en San Juan (Argentina).

Sin embargo, estas experiencias astronómicas se enmarcan también dentro de una tendencia mayor de turismo de desconexión, muy valorada a nivel global, que prioriza el alejamiento de los centros urbanos, la reducción del estrés, la búsqueda de tranquilidad y contacto auténtico con la naturaleza y la cultura local. Esta modalidad complementaria responde al creciente deseo de los viajeros por vacacionar en entornos que favorecen la calma, el silencio, la reducción de la contaminación lumínica y el ruido, y la regeneración del bienestar físico y mental. Por tanto, el astroturismo no solo ofrece una experiencia científica y visual, sino que se entrelaza con la demanda global de turismo de bienestar y desconexión digital, conformando un producto turístico integral que promueve la inmersión natural, la salud emocional y la autenticidad cultural.

Este enfoque dual, que combina la fascinación por el cosmos con la búsqueda de espacios que permiten desconectarse del ruido y la aceleración urbana, potencia la propuesta turística mediante una oferta de alto valor agregado, sostenible y única, que se adapta a un mercado en clara evolución hacia experiencias significativas y regenerativas.

En este contexto, el concepto de tiny houses se presenta como una opción estratégica para diversificar la oferta de alojamiento en destinos turísticos que buscan responder a las nuevas demandas por productos sostenibles y de bajo impacto. Estas pequeñas viviendas, que se caracterizan por su tamaño reducido y funcionalidad, permiten integrar una experiencia de inmersión en la naturaleza que se alinea con las tendencias actuales del turismo consciente y responsable.

La selección de Huacalera no es casual, sino una decisión estratégica, fundamentada en atributos naturales, culturales y ambientales de excepción que potencian la propuesta turística. Esta localidad, situada en la Quebrada de Humahuaca, se destaca por sus cielos excepcionalmente oscuros, condición indispensable para la observación astronómica que requiere bajos niveles de contaminación lumínica y atmosférica, asegurando así una visibilidad óptima y estética única del firmamento.

Huacalera se encuentra atravesada por el Trópico de Capricornio, un hecho geográfico que no solo le otorga un valor simbólico e histórico, sino que también influye en sus condiciones climáticas, caracterizadas por un clima seco y estable, con amplitud térmica marcada y baja nubosidad durante gran parte del año, circunstancias que favorecen la constancia y calidad de las noches para la práctica del astroturismo. Estas condiciones climáticas se complementan con la tranquilidad y baja densidad poblacional, factores que permiten un ambiente propicio para la desconexión y el contacto directo con la naturaleza, aspectos muy valorados en las tendencias actuales del turismo.

Añade valor a la experiencia la rica herencia cultural de Huacalera, la cual está profundamente arraigada en la cosmovisión andina. Como indican fuentes especializadas y registros históricos, la localidad fue un asentamiento indígena omaguaca, con una arquitectura tradicional que refleja el uso de materiales como adobe y madera, y con elementos monumentales como la Capilla de la Inmaculada Concepción, declarada Monumento Histórico Nacional en 1941. Este patrimonio cultural tangible, junto a prácticas ancestrales vigentes y una fuerte identidad local, ofrece a los visitantes la posibilidad de una experiencia turística que integra cielo, tierra y cultura de manera armónica y significativa.

Por tanto, Huacalera no solo proporciona el escenario natural perfecto para el desarrollo del astroturismo, sino que también ofrece una inmersión cultural auténtica y un espacio para la búsqueda de bienestar y conexión profunda, factores determinantes para el éxito y sostenibilidad de proyectos turísticos especializados en la región. La elección de este lugar se alinea con las tendencias globales que valoran la combinación de naturaleza, cultura y experiencias personalizadas en destinos alejados de la masificación, como lo sostiene el Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy y diversos estudios académicos sobre turismo en la Quebrada de Humahuaca.

Proyección en el corto y mediano plazo

La proyección del escenario turístico en la Quebrada de Humahuaca, especialmente en lo relacionado con el astroturismo, muestra un crecimiento favorable. Este avance se apoya en tendencias y condiciones actuales a nivel global, nacional y local, que impulsan un desarrollo turístico estable y alineado con prácticas responsables.

El crecimiento del mercado global del turismo astronómico se mantiene firme, con un incremento anual del 15% reportado en 2024, impulsado por una creciente base de turistas interesados en experiencias auténticas, educativas y ambientalmente responsables (Growth Market Reports, 2024). Este crecimiento se refleja también en Argentina, donde diversos destinos con baja contaminación lumínica y condiciones naturales privilegiadas, como San Juan, Mendoza y la región noroeste, se posicionan estratégicamente. La Quebrada de Humahuaca destaca en este último grupo por sus características geográficas y climáticas excepcionales, junto con su reconocimiento como Patrimonio Mundial por UNESCO, lo que garantiza un marco de políticas públicas orientadas a la conservación y el desarrollo sustentable (Gasparotti, 2019).

A nivel local, la región ha experimentado un aumento sostenido en la demanda turística general. De acuerdo con el informe “Jujuy en Números” del Ministerio de Cultura y Turismo, la ocupación hotelera promedio en la provincia alcanzó el 73% en invierno 2025, con la Quebrada liderando con un 80%, cifras que evidencian no solo un crecimiento en la captación turística sino también una consolidación del destino en escenarios competitivos. Esta expansión implica que el público busca cada vez más experiencias diferenciadas que, a largo plazo, necesitan anclarse en ofertas que garanticen sostenibilidad ambiental y social, especialmente en localidades menos centralizadas y con condiciones naturales como Huacalera.

En materia de normativas y gestión, la declaración de la Quebrada de Humahuaca por UNESCO como Paisaje Cultural en 2003 ha consolidado una base institucional para políticas de turismo responsable, promoviendo la protección ambiental y cultural, junto con herramientas para la certificación y formación en productos turísticos (Troncoso, 2018; Ministerio de Turismo de Argentina, 2025). Tales medidas refuerzan las capacidades para manejar el crecimiento previsto y la demanda emergente hacia experiencias vinculadas con el astroturismo.

En términos de oportunidad de negocio, múltiples estudios estiman que el mercado de turismo astronómico específicamente en Argentina podría registrar un crecimiento interanual cercano al 12-15% en los próximos cinco años, en línea con tendencias globales, lo que se traduce en una demanda creciente por alojamientos y servicios temáticos que cumplan con altos estándares de calidad y sostenibilidad, abriendo espacio para desarrollos innovadores en regiones con potencial comprobado como Huacalera y la Quebrada.

Por lo tanto, la proyección a corto y mediano plazo para el astroturismo en la Quebrada de Humahuaca sostiene que la conjunción de factores climáticos,

culturales, institucionales y de mercado configura un escenario robusto para impulsar nuevas propuestas turísticas. Éstas deben alinearse con la sostenibilidad, la inclusión de las comunidades locales y el respeto por el patrimonio cultural y ambiental para sostener un crecimiento responsable y generar productos turísticos de alto valor agregado que respondan a un público cada vez más exigente y consciente.

Idea de negocio: productos y servicios

El proyecto propone un complejo de alojamiento basado en tiny houses temáticas de astroturismo ubicado en Huacalera, en la Quebrada de Humahuaca. Estas unidades de diseño compacto y sostenible estarán integradas en un entorno natural, minimizando el impacto ambiental y asegurando la máxima privacidad y confort para una experiencia auténtica. Cada unidad contará con equipamiento especializado para la observación astronómica, incluyendo telescopios, guías visuales y zonas despejadas para la contemplación del cielo nocturno.

La modalidad de comercialización combina una tarifa base de alojamiento que incluye servicios esenciales como desayuno regional, limpieza diaria y acceso a espacios comunes, tales como un área de fogón para la interacción social y actividades complementarias. Sobre esta base, se ofrece un menú de experiencias optativas que el huésped puede añadir según sus intereses, lo que permite diseñar un recorrido personalizado. Estas experiencias incluyen talleres de astrofotografía, caminatas nocturnas guiadas, observaciones astronómicas interpretativas, sesiones de bienestar como el astro-yoga y actividades culturales vinculadas a la cosmovisión andina.

Este modelo mixto, donde la estadía incluye lo básico y las experiencias se pagan por separado, responde a tendencias actuales de turismo experiencial, que privilegian la personalización y flexibilidad en el gasto. Los servicios adicionales permiten diversificar la oferta, maximizar la satisfacción del visitante y generar fuentes de ingresos complementarias para el emprendimiento.

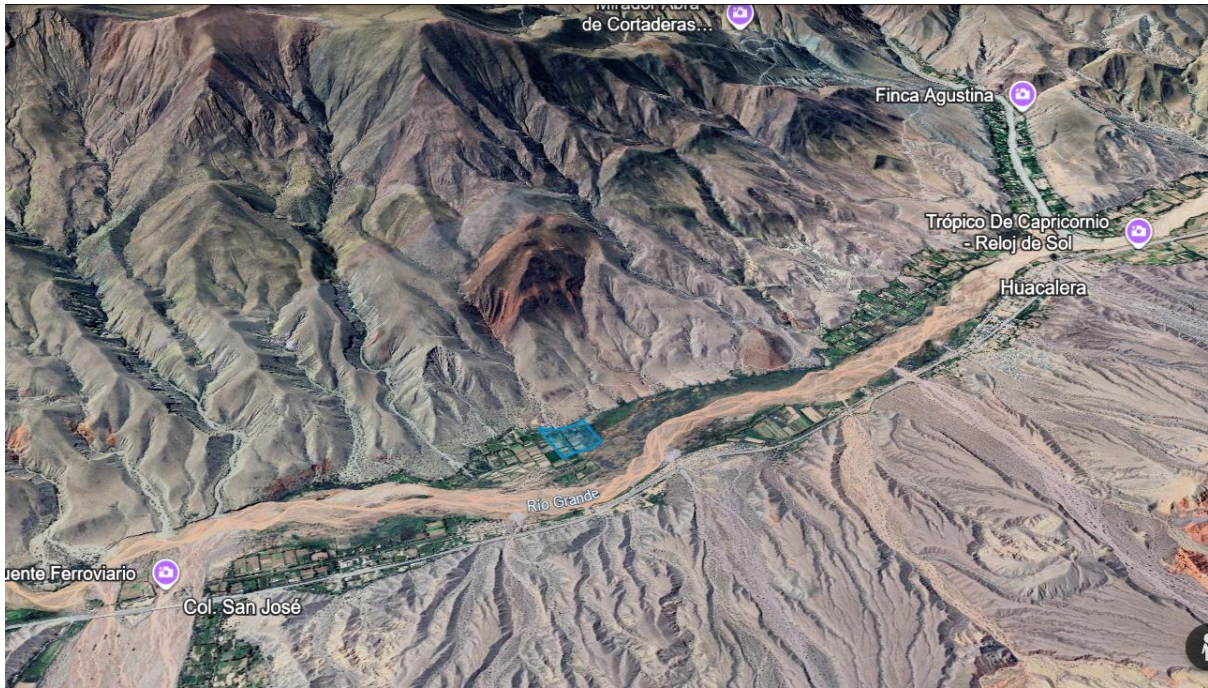
Además, el proyecto contemplará servicios generales complementarios, como conexión wifi en áreas comunes, espacios gastronómicos con cocina regional, y servicios de traslado y asistencia turística, todo orientado a brindar una experiencia integrada y de alta calidad.

Este producto se diferencia por su fuerte identidad temática, su armonía con el patrimonio cultural y natural local, y su enfoque en la sostenibilidad ambiental. Es un alojamiento que no solo provee comodidad sino que promueve una inmersión plena en la naturaleza, la ciencia y la cultura, alineándose con las tendencias turísticas globales en búsqueda de autenticidad y responsabilidad.



Figura 1. Modelo de tiny house en un entorno de astroturismo. La imagen ilustra el concepto de alojamiento con bajo impacto ambiental y acceso privilegiado al cielo nocturno.

1.3 Localización









El proyecto de tiny houses de astroturismo se ubica en Huacalera, un poblado que forma parte integral de la Quebrada de Humahuaca, declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. Esta ubicación estratégica es crucial para la viabilidad de la propuesta. Como destino turístico, la Quebrada ofrece un inmenso valor natural y cultural. Sus condiciones geográficas, caracterizadas por un clima seco y de altura, y la baja densidad de población, resultan en una contaminación lumínica mínima, lo que la convierte en un escenario ideal para la observación astronómica. A nivel cultural, Huacalera en particular es un punto de referencia con sitios de gran valor histórico, como la Capilla de la Inmaculada Concepción y el hito del Trópico de Capricornio, que enriquecen la narrativa y la experiencia del visitante.

El sitio de asentamiento, un terreno de 63.1434 m² en Cerro Colorado, presenta atributos físicos y de infraestructura cruciales. Su acceso directo desde la Ruta Nacional 9 y su proximidad a centros turísticos consolidados como Tilcara (a 20 km) y San Salvador de Jujuy (a 80 km) le otorgan una ubicación estratégica. El entorno paisajístico, enmarcado por las formaciones de cerros multicolores de la Quebrada y el cauce del Río Grande, es un elemento central para el diseño arquitectónico de las tiny houses, que buscarán una integración visual y funcional con el entorno. A pesar de que el terreno no dispone de servicios básicos, la factibilidad de su conexión permite contemplar en la planificación del proyecto las soluciones de infraestructura necesarias para la provisión de agua y energía, garantizando el funcionamiento sostenible del emprendimiento.

Valoración del destino turístico

1 es el máximo de motivación.
2 motivaciones importantes, pero para desplazamientos de corta duración.
3 recursos complementarios que no motivan en sí el desplazamiento.

Categoría atractivo	de	Nombre atractivo	del	Breve descripción	Valoración (1-2-3)
Artísticos		Feria Cultural Masi Maky		Feria anual en Maimará que reúne artesanos, músicos y productores locales en un espacio de celebración cultural con artesanías, gastronomía regional, música en vivo y talleres, reflejando la diversidad y el arraigo comunitario de la Quebrada de Humahuaca	2
		Feria Artesanal de Tilcara		Feria permanente ubicada en la Plaza Coronel Manuel Álvarez Prado, donde artesanos locales exhiben y venden productos tradicionales como tejidos, alfarería, orfebrería y objetos de cuero y madera, reflejando la identidad cultural y técnicas ancestrales de la	2

		región	
	Feria Artesanal de Purmamarca	Feria permanente ubicada alrededor de la plaza principal, donde artesanos locales venden textiles tejidos a mano, cerámicas y joyería, reflejando la tradición y cultura andina de la región. El ambiente es auténtico, con productos elaborados con técnicas ancestrales	2
Históricos Patrimoniales	- Quebrada de Humahuaca	Valle andino de 155 km declarado Patrimonio de la Humanidad por UNESCO, reconocido por sus paisajes multicolores, comunidades indígenas y un importante patrimonio arqueológico y cultural que representa un sistema integral de valores materiales e intangibles	1
	Pucará de Tilcara	Antiguo asentamiento fortificado precolombino de los omaguacas, con estructuras de piedra y museo al aire libre, que	1

		ofrece un recorrido arqueológico emblemático en la región. Está ubicado a 1 km del centro de Tilcara	
	Museo Arqueológico Dr. Eduardo Casanova	Museo con colecciones prehispánicas que exhiben piezas de la cultura omaguaca y otras culturas andinas, fundamental para la interpretación histórica y cultural de la región	2
	Iglesia de San Francisco Solano en Humahuaca	Edificio religioso colonial con estructura y retablo barroco, que refleja la fusión cultural europea e indígena, es parte del patrimonio arquitectónico y espiritual del pueblo	3
	Serranía de Hornocal	Formación montañosa famosa por sus colores y formaciones geológicas únicas llamada "Cerro de los 14 colores", ubicada cerca de Huacalera, ideal para senderismo y trekking	1
Naturales	Sendero de Humahuaca a Orán	Ruta histórica que conecta la Quebrada de Humahuaca con la	2

		ciudad de Orán, atravesando paisajes diversos y zonas rurales con alto valor cultural y natural, utilizada para trekking y travesías ecoturísticas	
	Selva de Yungas	Ecosistema de bosque montano ubicado en las faldas orientales de la Quebrada que destaca por su biodiversidad única en flora y fauna, fundamental para el turismo de naturaleza y ecoturismo	1
	Mirador del Hornocal	Punto panorámico cercano a Huacalera desde donde se observa la "Serranía de Hornocal", famoso por la vista de las formaciones multicolores del cerro, ideal para fotografía y senderismo	1
	Cielos nocturnos de Huacalera	Reconocidos internacionalmente por su transparencia y baja contaminación lumínica, ideales para la observación astronómica y actividades de astroturismo. Son	1

		un recurso intangible, pero clave para la experiencia astronómica	
Gastronómicos	Ruta del Vino de los Valles Templados	Circuito turístico dedicado a la producción vitivinícola en los valles templados de Jujuy, destacando bodegas boutique que ofrecen degustaciones y visitas guiadas en un entorno de paisajes serranos	2
	Ruta del Vino de la Quebrada de Humahuaca	Recorrido por viñedos y bodegas locales en la Quebrada, con énfasis en vinos artesanales y prácticas tradicionales que reúnen historia, cultura y gastronomía	2
	Feria de gastronomía regional de Humahuaca	Evento periódicamente organizado en la plaza principal que ofrece degustaciones de platos típicos como humita, tamales, locro y otros, elaborados con ingredientes locales y técnicas ancestrales	2
	Restaurantes destacados con	Ofrecen gastronomía	3

	platos típicos jujeños (El Nuevo Progreso, Los Morteros, Viracocha, Pachamanka)	tradicional jujeña en ambientes que combinan tradición y hospitalidad regional	
	Mercado Artesanal	Espacio de venta permanente en Humahuaca y pueblos cercanos donde se encuentran productos artesanales alimenticios, textiles y objetos de arte local, con importancia económica y cultural	3
Eventos programados	Carnaval de Humahuaca	Fiesta tradicional que se celebra al inicio de la Cuaresma, con origen en ritos indígenas y símbolos católicos. Destaca el desentierro y entierro del "diablo" y comparsas que recorren las calles con música y bailes típicos durante una semana	1
	Fiesta de la Pachamama en Tilcara	Celebración ancestral anual en honor a la Madre Tierra, con rituales de agradecimiento, ofrendas, música y danzas andinas, fundamental para mantener viva la	1

		cosmovisión y tradiciones indígenas	
	Fiesta de la Virgen de la Candelaria en Cusi Cusi	Festividad religiosa que combina devoción católica y tradiciones indígenas, con procesiones, música y actividades culturales en el pueblo de Cusi Cusi	3
	Fiesta Nacional de los Estudiantes en San Salvador de Jujuy	Gran evento provincial que celebra la juventud con desfiles, espectáculos y competencias artísticas, convocando a numerosos participantes y turistas. Se realiza en septiembre	2
	Fiesta de la Virgen de Punta Corral	Celebración religiosa en el paraje Punta Corral con misa, procesión y manifestaciones culturales tradicionales, significativa para las comunidades locales y visitantes que buscan experiencias religiosas	3
Socioculturales	Rituales y ceremonias ancestrales de la Pachamama	Prácticas comunitarias tradicionales realizadas cada	1

		agosto para honrar a la Madre Tierra, que involucran rezos, ofrendas y convivencia comunitaria en torno a la cosmovisión andina	
	Tejido artesanal tradicional	Práctica cultural transmitida generacionalmente en comunidades originarias, con técnicas específicas de telar de cintura, teñido natural y símbolos ancestrales presentes en las prendas	2
	Música y danza autóctonas	Manifestaciones orales y rituales expresadas en festividades familiares y comunitarias, con instrumentos tradicionales (quena, charango) y bailes que narran historias y mitos locales	2
Otros (sume los que considere pertinentes a su proyecto)	Tren Solar de la Quebrada - Experiencia de astroturismo y cultura	Viajes a bordo de un tren turístico solar que combina narrativas sobre astronomía, cultura regional, y gastronomía típica, con paradas en sitios de interés cultural y natural. https://trensolar.com.ar/cielo-en-	2

		movimiento-el-tren-solar-convoca-a-una-nueva-edicion-de-la-experiencia-de-astro-turismo/	
Agencia Jujuy	Astrotour	Excursiones guiadas especializadas en observación astronómica en la Quebrada de Humahuaca https://www.instagram.com/astrotour.jujuy/	3

Matriz de valoración de servicios de destino

	Calificación				
	Excelente	Aceptable	Insuficiente	No existe	No aplica
Agua corriente			X		
Gas natural				X	
Gas envasado		X			
Luz eléctrica			X		
Recolección de residuos			X		
Teléfono			X		
Internet			X		
Acceso al predio/local		X			
Servicio de transfer/Remis/Taxi		X			
Servicios de cobertura médica			X		
Farmacias			X		
Estación de servicio			X		
Bancos			X		
Universidades/Institutos terciarios o formación profesional				X	
Cajeros automáticos			X		
Mercados de cercanía			X		
Supermercados			X		
Gastronomía (restaurantes, cafeterías, bares, otros)			X		

Nocturnidad (pubs, boliches)				X	
Prestadores de excursiones		X			
Infraestructura deportiva				X	
Accesibilidad del destino		X			
Actividades recreativas		X			
Oficinas de información turística				X	
Agencias de viajes receptoras			X		
Infraestructura			X		

1.4 Forma jurídica del negocio y registro de esa sociedad

La forma jurídica que mejor se adapta al emprendimiento de tiny houses de astroturismo en Huacalera es la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), ya que combina rapidez de constitución, flexibilidad operativa y protección patrimonial. Esta figura permite crear diferentes clases de acciones, lo que facilita la incorporación de inversores que aporten capital sin intervenir en la gestión, garantizando al socio gestor el control estratégico del negocio. Frente a otras alternativas, ofrece mayor seguridad que operar como persona física, menos rigidez que una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) y menores costos y requisitos que una Sociedad Anónima (SA) tradicional, manteniendo al mismo tiempo una imagen formal y profesional ante clientes, proveedores e instituciones financieras.

En la provincia de Jujuy, la inscripción de una SAS se realiza ante la Dirección Provincial de Sociedades Comerciales, dependiente de la Fiscalía de Estado, que administra el Registro Público de Comercio. Desde 2025, el trámite puede gestionarse de forma 100 % digital a través del portal oficial Tu Jujuy, lo que agiliza los tiempos y reduce la carga administrativa. El proceso incluye la redacción del estatuto social — adaptado a las particularidades del proyecto—, la firma digital de los socios o la certificación notarial de las firmas, la presentación de la documentación y el pago de la tasa de constitución. Una vez inscripta, se gestiona el CUIT ante la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA) y se procede a la inscripción en Ingresos Brutos en la Dirección Provincial de Rentas, además de tramitar las habilitaciones turísticas correspondientes ante la autoridad municipal y/o provincial.

El tiempo estimado para completar la constitución de la SAS en Jujuy, dependiendo de la modalidad y la carga administrativa del organismo, es de 15 a 30 días corridos. El costo total, incluyendo tasas y honorarios profesionales, suele oscilar entre \$120.000 y \$200.000. Esta elección no solo permite iniciar operaciones de manera más ágil y con menor inversión inicial, sino que también brinda un marco legal flexible y escalable, capaz de adaptarse al crecimiento del emprendimiento y a la eventual incorporación de nuevos socios o capital, sin perder el control estratégico del proyecto.

1.5 Procedimientos y habilitación

Para habilitar el emprendimiento el proceso comienza con la constitución formal de la sociedad, inscribiéndola en la Dirección Provincial de Sociedades Comerciales de Jujuy, dependiente de la Fiscalía de Estado, que administra el Registro Público de Comercio. Una vez obtenida la matrícula, se gestiona el CUIT y el alta impositiva ante la Agencia de Recaudación y Control Aduanero (ARCA) y se realiza la inscripción en el régimen provincial de Ingresos Brutos en la Dirección Provincial de Rentas. Paralelamente, en el ámbito municipal, es necesario verificar que la ubicación del proyecto cumpla con las normas urbanísticas y de uso del suelo vigentes en Huacalera, obtener la licencia comercial correspondiente y tramitar el certificado de seguridad edilicia y contra incendios emitido por los Bomberos de la Policía de Jujuy, así como la habilitación sanitaria otorgada por la autoridad competente.

En el caso de alojamientos, se debe cumplir con la Ley Provincial N.º 5737, que establece la clasificación y categorización de los establecimientos. Este procedimiento, a cargo de la Dirección de Registro y Fiscalización Turística, implica una inspección que evalúa la infraestructura, los servicios ofrecidos, las condiciones de seguridad y accesibilidad, así como la capacitación del personal, asignando la categoría correspondiente según el sistema provincial, que puede incluir modalidades especiales como el turismo alternativo para propuestas de astroturismo.

En el plano impositivo y laboral, además de las altas fiscales, el emprendimiento debe inscribirse como empleador en ARCA, registrar a sus trabajadores en ANSES y contratar una Aseguradora de Riesgos del Trabajo a través de la Superintendencia de Riesgos del Trabajo. Asimismo, es recomendable registrar la marca ante el Instituto Nacional de la Propiedad Industrial, obtener la autorización ambiental de la Secretaría de Ambiente de Jujuy —especialmente relevante por el impacto lumínico y paisajístico del astroturismo— y gestionar las licencias para el uso de música y contenidos audiovisuales ante SADAIC, AADI-CAPIF y Argentores. En caso de ofrecer actividades complementarias como observación astronómica o senderismo nocturno, se requiere la inscripción en el Registro Provincial de Prestadores de Turismo Alternativo según la Ley N.º 5372.

Este conjunto de gestiones, que articula organismos municipales, provinciales y nacionales, asegura que el emprendimiento opere dentro del marco legal, impositivo, turístico y ambiental vigente, garantizando no solo el cumplimiento normativo, sino también la calidad, seguridad y competitividad de la propuesta en el mercado.

UNIDAD 2

ANÁLISIS DEL AMBIENTE DE NEGOCIOS Y MERCADO

KILLA WASI

2.1 Entorno del negocio

Análisis PESTAL

Político

El entorno político para la actividad turística en Jujuy y particularmente en la Quebrada de Humahuaca presenta múltiples elementos que deben ser analizados en profundidad para dimensionar oportunidades y riesgos para emprendimientos como el propuesto. Existe un claro compromiso gubernamental vigente reflejado en políticas públicas concretas, inversiones e iniciativas estratégicas para el desarrollo sostenible del turismo, evidenciando que el impulso al sector no es retórico sino una prioridad plasmada en planes y acciones medibles.

El Plan Estratégico de Turismo Sostenible Jujuy 2025-2035, presentado oficialmente en agosto de 2025 por el gobernador Carlos Sadir y autoridades provinciales, representa una hoja de ruta estructurada en 21 programas y 71 proyectos que buscan diversificar y potenciar el turismo local, dentro de un modelo de destino inteligente que integra sostenibilidad ambiental, innovación, inclusión y gobernanza participativa. El plan proyecta superar los 2.1 millones de visitantes anuales para 2035, incrementar estadia y gasto promedio, ampliar la oferta de productos turísticos sostenibles y digitalizar 80% de los servicios formales, con indicadores alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible, lo que plantea un marco institucional robusto para nuevas iniciativas como el astroturismo en Huacalera.

Además, proyectos específicos de promoción del astroturismo, como la Ruta Jujeña de las Estrellas, liderado por la Secretaría de Turismo provincial, evidencian el interés activo en posicionar al turismo astronómico como un producto turístico diferencial estratégico. Esto incluye la creación de observatorios en Olaroz Chico y Susques, el desarrollo de miradores nocturnos y medidas para evitar la contaminación lumínica, buscando la certificación internacional Starlight. Este proyecto se vincula directamente con políticas de desarrollo científico, educativo y económico para la región, generando expectativas de generación de empleo y diversificación productiva.

No obstante, el contexto político también incluye riesgos derivados de la coyuntura macroeconómica argentina como la persistente inflación, que afecta la inversión y el consumo turístico, además de la volatilidad de agendas políticas que pueden modificar prioridades o recursos asignados. Las normas estrictas relacionadas con la conservación del patrimonio y el uso del suelo en áreas protegidas, si bien son un soporte para la sostenibilidad, representan un desafío para la agilidad en la ejecución y pueden encarecer los proyectos, condicionando el diseño y la viabilidad de las obras.

En síntesis, podemos vincular el análisis del entorno político con la idea de negocio, ya que muestra un escenario favorable para el proyecto, con un fuerte respaldo

institucional sustentado por planes estratégicos y proyectos concretos, pero condicionado por factores macroeconómicos y regulatorios que demandan adaptabilidad y gestión proactiva. Esta realidad dual condiciona el despliegue del negocio, pero también garantiza un marco de sustentabilidad y competitividad en el mediano y largo plazo, favoreciendo la consolidación de un turismo innovador y sostenible en Huacalera y la región.

Económico

El entorno económico en la Quebrada de Humahuaca exhibe un desarrollo dinámico que genera un contexto favorable así como desafíos que condicionan la viabilidad y el desempeño del proyecto. Como indica el informe “Jujuy en Números” del Ministerio de Cultura y Turismo (2025), la provincia alcanzó durante la temporada de invierno una ocupación hotelera promedio del 73%, con la Quebrada liderando con un 80%, cifras que reflejan un incremento sostenido y consolidación del destino en comparación con años anteriores. Este fenómeno se traduce en un alto nivel de demanda turística que atrajo a más de 157 mil visitantes solo en ese período, con un gasto promedio diario por persona de alrededor de 99.000 pesos argentinos, generando un impacto económico estimado en más de 46 mil millones de pesos durante ese lapso, lo que evidencia la relevancia del turismo como motor económico regional.

En esta dinámica favorable, se destaca la existencia de un segmento turístico de alta gama y lujo que busca exclusividad, calidad y experiencias únicas, componentes alineados con la propuesta de alojamiento temático sustentable que ofrece el proyecto. La preferencia de estos turistas por productos diferenciados capaces de conjugar confort, sostenibilidad y conexión con la naturaleza justifica la inversión en propuestas como las tiny houses con ambición de retorno económico significativo.

No obstante, esta expansión positiva se ve condicionada por la complejidad macroeconómica que afronta Argentina, donde la inflación persistente y la volatilidad cambiaria impactan sobre el poder adquisitivo del mercado nacional, predominante en la región. Este factor introduce un riesgo importante que puede traducirse en fluctuaciones en la demanda y en la presión sobre los costos operativos y de logística, dada especialmente la lejanía y condiciones especiales para el transporte de insumos y materiales a zonas rurales como Huacalera. La variabilidad en los precios internacionales y locales de insumos también afecta la estructura de costos, condicionando la planificación financiera a corto y mediano plazo.

Desde una perspectiva económica, la incorporación de innovaciones tecnológicas y la digitalización turística representan factores con capacidad para incrementar la competitividad y eficiencia del proyecto, al facilitar la difusión, la comercialización digital y la reducción de costos asociados a la promoción en mercados nacionales e

internacionales. Asimismo, el avance de políticas públicas que incentivan la adopción de tecnologías ecoeficientes y energías renovables abre oportunidades para optimizar recursos y reducir gastos operativos, lo que refuerza la sustentabilidad financiera del emprendimiento en el mediano y largo plazo.

El análisis económico del entorno turístico en la Quebrada señala un escenario de crecimiento consolidado y pujante que respalda la viabilidad del proyecto, fundamentado en un flujo turístico creciente, impacto económico significativo y demanda actual o potencial por alojamientos especializados de alta calidad. Sin embargo, debe considerarse el contexto macroeconómico del país, que impone desafíos operativos y financieros, y la necesidad de incorporar innovaciones que aumenten la eficiencia y sostenibilidad, elementos que serán claves para garantizar la rentabilidad y competitividad futura del emprendimiento.

Social

El entorno social se encuentra atravesado por transformaciones significativas que repercuten directa y positivamente en la dinámica turística, y que constituyen factores clave para la viabilidad y posicionamiento de proyectos innovadores como el propuesto en astroturismo y tiny houses. Como indica un estudio reciente sobre tendencias de viaje para 2025, los viajeros contemporáneos buscan cada vez más experiencias auténticas que les permitan la conexión profunda con la cultura local, la naturaleza y el bienestar personal; en este sentido, el turismo orientado a la inmersión cultural y la sostenibilidad se posiciona como un motor de elección recurrente para segmentos de mercado emergentes y maduros.

Los cambios sociales observados implican una mayor conciencia colectiva sobre la sostenibilidad y el consumo responsable, impulsada por movimientos globales que encuentran eco en regiones turísticas como Jujuy. Este fenómeno modifica las expectativas de los turistas, quienes demandan propuestas que integren la protección ambiental, el respeto por las comunidades locales y prácticas regenerativas, condicionando favorablemente la competitividad de proyectos alineados con estos valores. La suma de estos factores genera un entorno favorable para la propuesta de astroturismo, que no solo ofrece un producto distintivo, sino que se inserta en un contexto social receptivo y comprometido con la sostenibilidad.

La estacionalidad del turismo en la Quebrada es otro aspecto social relevante. Como indican datos oficiales, la concentración de visitantes ocurre principalmente durante períodos de vacaciones y fines de semana largos, lo que genera fluctuaciones marcadas en la demanda, con impactos directos en la ocupación, ingresos y empleo local. Esta dinámica requiere una gestión estratégica del producto y la comunicación para expandir la temporada y maximizar el uso eficiente de los recursos, aspectos fundamentales para la rentabilidad y sustentabilidad del negocio.

Además, las características demográficas y sociales de los visitantes están cambiando. Por ejemplo, hay una tendencia a la reducción de la edad promedio de los turistas y a la preferencia por estadías más cortas y planificación espontánea, lo que implica desafíos y oportunidades para diseñar experiencias atractivas que respondan a estas nuevas necesidades y hábitos.

Finalmente, la integración social entre visitantes y comunidades locales es un punto estratégico que puede favorecer la sostenibilidad del proyecto. La inclusión de estas comunidades, su capacitación y participación en la prestación de servicios turísticos vinculados al astroturismo, promueve no solo un desarrollo económico local más equitativo, sino también la valorización y preservación del patrimonio cultural inmaterial, un aspecto destacado en los procesos de certificación sostenible que buscan crecientemente los viajeros.

Este análisis refleja un contexto de clara oportunidad para proyectos turísticos diferenciadores, que capitalicen la creciente conciencia social sobre sostenibilidad, bienestar y cultura, pero también advierte la necesidad de una gestión adaptativa que responda a la estacionalidad y evolución del perfil del turista para maximizar su impacto y sostenibilidad futura en la Quebrada de Humahuaca.

Tecnológico

El análisis tecnológico debe considerar tanto las oportunidades que brindan las innovaciones, como las limitaciones inherentes a operar en una zona rural con infraestructura todavía en desarrollo. En los últimos años, las tecnologías aplicadas al turismo han avanzado hacia una mayor integración digital, con un fuerte énfasis en experiencias inmersivas, ecoeficiencia y digitalización de servicios. Como señalan informes recientes del OBS Business School, las tendencias tecnológicas para 2025 consolidan la adopción de equipamiento especializado – como telescopios de última generación y software astronómico – en destinos de astroturismo, lo que permite elevar la calidad y diferenciación del producto turístico, imprescindible para atraer a un público exigente y con interés científico.

En ese marco, la tecnología no solo define la oferta central del proyecto sino también los estándares de sostenibilidad, dado que la implementación de sistemas ecoeficientes en las tiny houses (energía solar, sistemas de ahorro de agua) responde a las expectativas globales y locales de turismo responsable. Estudios recientes sobre turismo rural destacan que los viajeros valoran positivamente estos avances, que además contribuyen a reducir costos operativos a mediano y largo plazo.

Al mismo tiempo, la promoción y comercialización digital a través de plataformas online, redes sociales y aplicativos móviles es esencial para la captación y fidelización de clientes. La digitalización permite ampliar el alcance nacional e internacional sin necesidad de grandes inversiones en canales tradicionales, fenómeno que hoy es uno

de los principales motores de crecimiento en el sector turístico. Sin embargo, los retos tecnológicos son notables, e incluyen la limitada conectividad en zonas rurales de Argentina. Un informe del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca indica que aproximadamente un 40% de los parajes rurales en el país carecen de acceso adecuado a internet, con implicancias directas para la gestión y la experiencia del visitante que se espera cada vez más con conectividad Wi-Fi y capacidades digitales.

Este déficit de conectividad puede restringir el uso eficiente de aplicaciones digitales, sistemas de reservas en línea, y actividades interactivas, lo que puede afectar la satisfacción del cliente y la eficiencia operativa. Por ello, la estrategia tecnológica del proyecto debe incluir una evaluación continua del estado de la infraestructura digital en la zona y posibles inversiones complementarias para garantizar la calidad del servicio. En general, el entorno tecnológico presenta un doble escenario: por un lado, el auge de tecnologías aplicadas al turismo y, por otro, limitaciones de infraestructura a superar para aprovechar esas oportunidades en regiones como Huacalera.

Esto revela que el proyecto puede apoyarse en tendencias globales y locales de innovación y digitalización para ofrecer un producto diferencial y sostenible, condición imprescindible para captar turismo especializado. No obstante, debe gestionar activamente los desafíos de conectividad rural para mantener competitividad y calidad, especialmente en un mercado que exige cada vez más servicios digitales integrados y experiencias de alta tecnología. Esta dualidad define un escenario de trabajo dinámico que requiere planificación estratégica, inversión específica y colaboración interinstitucional para maximizar impactos positivos y minimizar riesgos en la fase operativa y de crecimiento del emprendimiento.

Ambiental

El análisis ambiental del proyecto debe abordar los distintos aspectos que condicionan y determinan la viabilidad y sostenibilidad de la iniciativa en una región caracterizada por su alto valor ecológico, sensibilidad cultural y condiciones naturales excepcionales.

Como indica una investigación sobre turismo sustentable en la Quebrada de Humahuaca (Gasparotti, 2019), la zona enfrenta una tensión constante entre el crecimiento del turismo y la necesidad imperiosa de preservar su patrimonio natural y cultural. La proliferación no regulada de alojamientos y la construcción que no respeta las normativas patrimoniales afectan negativamente la calidad del paisaje y generan conflictos sociales vinculados a la alteración del entorno y la sobrecarga de recursos, que impactan en la percepción turística y la conservación a largo plazo. Estos factores deben considerarse cuidadosamente en el diseño y planificación del proyecto para minimizar riesgos ambientales y sociales.

La propuesta de diseño de tiny houses busca responder a esta realidad mediante la incorporación de principios de eficiencia energética, uso de energías renovables, manejo racional del agua y materiales de bajo impacto ambiental. Estos aspectos no solo alinean el proyecto con las normativas vigentes, sino que además constituyen un pilar fundamental para la construcción de su identidad de marca y su propuesta de valor frente a un mercado creciente que prioriza la sostenibilidad en sus decisiones de consumo turístico.

Es fundamental destacar que el recurso natural más destacado para el astroturismo en esta región es la excepcional calidad del cielo nocturno y la baja contaminación lumínica. Como refleja la política pública de conservación vigente en la Quebrada, el mantenimiento de estas condiciones supone un desafío constante frente al crecimiento urbano y turístico, siendo necesario implementar medidas tanto a nivel local como provincial para garantizar la protección de este recurso irremplazable, pieza clave para la experiencia turística central.

Los riesgos climáticos inherentes a la región, tales como vientos intensos y lluvias estacionales, afectan la operatividad del proyecto al condicionar construcciones livianas y actividades al aire libre. Estos fenómenos requieren una planificación robusta que considere la variabilidad climática y permita asegurar la continuidad del servicio bajo condiciones adversas, con un impacto directo en la experiencia del turista y en la sustentabilidad operativa.

En suma, el análisis ambiental evidencia que el proyecto puede consolidar un equilibrio virtuoso entre desarrollo económico, protección ambiental y respeto cultural si se implementan estándares rigurosos de diseño, gestión y monitoreo ambiental. La integración de tecnologías limpias y la estricta observancia de normativas patrimoniales constituyen la base para evitar impactos negativos que puedan afectar la calidad del destino y la aceptación social del emprendimiento, habilitando un turismo de calidad y sostenibilidad que garantice su competitividad y resiliencia en el mediano y largo plazo.

Legal

El análisis del entorno legal para el proyecto debe considerar múltiples elementos normativos y regulatorios que afectan tanto la viabilidad como la gestión del emprendimiento. Las normativas sobre construcción en áreas patrimoniales imponen limitaciones estrictas que buscan preservar la integridad cultural y física del patrimonio, afectando aspectos como la volumetría, altura máxima, uso de materiales y tratamiento de fachadas. Por ejemplo, como se observa en casos recientes en Jujuy, lograr permisos de construcción puede implicar procesos prolongados de negociación con la Secretaría de Planeamiento y la Dirección de Patrimonio, además de cumplir

con reglamentaciones municipales que exigen adaptaciones específicas para respetar el tejido urbano y ambiental histórico.

Además de estas normativas patrimoniales, la legislación provincial y municipal establece la exigencia de estudios de impacto ambiental y social (EIAS) para la habilitación y operación de alojamientos turísticos. La normativa vigente en San Salvador de Jujuy incluye la aplicación del Código de Planeamiento Territorial y Urbano, que regula el uso del suelo, la edificabilidad (F.O.T.), y otros aspectos técnicos, requiriendo la presentación y aprobación de estudios técnicos que garanticen la minimización del impacto ambiental y la integración armónica con el entorno. Estos instrumentos legales fomentan el desarrollo responsable y como contrapartida exigen inversión en tiempo y recursos para cumplir con los procesos administrativos.

Cabe destacar que, en paralelo, existen marcos regulatorios que promueven y facilitan la implementación de prácticas turísticas sostenibles, a través de incentivos, subsidios o programas especiales que pueden beneficiar a proyectos como el de las tiny houses con enfoque astroturístico, alineados con los objetivos de desarrollo sostenible y la valorización del patrimonio natural y cultural. Esta doble dimensión normativa representa una oportunidad para fortalecer la reputación y posición de mercado del negocio, aunque implica un desafío gerencial para navegar la complejidad regulatoria local.

Asimismo, la realidad macroeconómica de Argentina, especialmente la inflación y volatilidad que afectan la capacidad de inversión y consumo, se refleja en la evolución de la legislación y la capacidad para homologar y acelerar los procesos legales. La dinámica política puede incidir en la agenda regulatoria, lo que añade incertidumbre operacional en el corto plazo, demandando flexibilidad para adaptarse a eventuales cambios normativos.

El entorno legal configura un escenario de equilibrio entre restricciones y oportunidades que impactan directamente en la estrategia y factibilidad del proyecto turístico. La necesidad de cumplir con regulaciones patrimoniales y ambientales estrictas, aunque implica mayores costos y tiempos, asegura la sostenibilidad y permanencia en un área de valor único. El aprovechamiento de normativas que incentiven la sostenibilidad puede posicionar favorablemente el negocio, siempre que se adopte una gestión proactiva y un conocimiento profundo del entramado legal, evitando riesgos legales y facilitando la certificación y competitividad a mediano y largo plazo.

Turístico

El análisis turístico revela un escenario complejo y dinámico que puede influir tanto positivamente como negativamente en la viabilidad y crecimiento del proyecto de tiny houses con temática de astroturismo. La región continúa consolidándose como un destino emergente, experimentando un aumento sostenido en la ocupación hotelera y el flujo de visitantes, con un promedio del 80% en la Quebrada durante la temporada de invierno de 2025, superando otras regiones del noroeste argentino como los Valles y las Yungas. Este auge obedece en parte al trabajo promocional conjunto entre organismos públicos y privados que ha posicionado a la Quebrada no solo como un destino cultural y natural, sino también como un polo de atracción para nichos especializados como el astroturismo, que genera interés creciente a nivel nacional e internacional.

Los datos reflejan que un 83,3% de los turistas proceden del mercado nacional, fundamentalmente de Buenos Aires, el NOA y el centro del país, mientras que el 16,7% corresponde a visitantes internacionales, provenientes principalmente de Europa y países vecinos. Este equilibrio de mercado posiciona a la Quebrada como un destino accesible y atractivo para diversos segmentos socioculturales, incluyendo aquellos dispuestos a pagar por servicios exclusivos y experiencias diferenciadas, lo que coincide con la propuesta del proyecto de astroturismo orientado a un turista demandante y consciente.

Sin embargo, la dinámica turística presenta desafíos asociados a la volatilidad económica argentina. La inflación persistente y el descenso en el consumo, evidenciado en caídas de hasta el 10,9% en la afluencia turística durante temporadas bajas a nivel nacional, afectan directamente la capacidad de gasto y decisión de viaje de los turistas nacionales, factor clave para la demanda en la región. Este contexto obliga a los emprendimientos turísticos a adoptar estrategias ágiles de gestión, precios dinámicos y diversificación de productos para mantener la competitividad y la ocupación durante todo el año.

Otra variable que incide es la innovación tecnológica y de gestión, que permite mejorar la experiencia del turista, optimizar la promoción y captar segmentos de mercado internacional vía canales digitales. La capacidad para incorporar tecnología en la oferta y servicios de manera que se integren con el entorno natural sin degradarlo será determinante para el posicionamiento futuro del destino y sus productos turísticos.

Esto revela que la Quebrada de Humahuaca dispone de un contexto favorable para el desarrollo de propuestas innovadoras como el proyecto de tiny houses para astroturismo, pero también demanda una gestión robusta para afrontar los riesgos económicos y aprovechar la agenda política y tecnológica en curso. La correcta articulación de estos factores dará ventajas competitivas y abrirá espacios para consolidar un producto turístico diferenciado, sostenible y de alto valor agregado en la región.

2.2 Análisis del escenario competitivo

Empresas oferentes existentes

El criterio utilizado para la selección de los competidores se centró en la relevancia directa e indirecta para el modo de negocio propuesto (tiny houses y astroturismo). Se eligieron empresas que operan en diferentes áreas clave de la provincia de Jujuy y que se enfocan en un nicho similar: el turismo de experiencia, la sostenibilidad, el contacto con la naturaleza y/o astronomía. Se priorizó a los competidores que no ofrecen el alojamiento hotelero tradicional.

En primer lugar se identificó Pristine Luxury Camps de Salinas Grandes como el competidor más directo en el segmento de astroturismo. Su propuesta de valor, un “luxury camp” con domos de alta gama, lo diferencia de los hoteles tradicionales y se alinea con el concepto de un alojamiento único que combina confort y naturaleza, con una oferta explícita de astroturismo.

La *razón social* de la empresa es PRISTINE CAMPS ARGENTINA S.A., que opera comercialmente bajo la marca Pristine Luxury Camps, ofreciendo servicios de glamping de lujo en distintos destinos turísticos de alto valor en Argentina, incluyendo Salinas Grandes en Jujuy, Iguazú en Misiones y El Calafate en Santa Cruz.

Con respecto a la *categorización por estrellas*, no aplica, debido a que el establecimiento corresponde a un formato de alojamiento tipo glamping y no cuenta con una clasificación hotelera oficial bajo el sistema tradicional de estrellas vigente en Argentina.

Ofrecen una experiencia de alojamiento en cuatro domos con capacidad para diez huéspedes por estadía lo que garantiza una atención personalizada. Los domos están completamente equipados y ofrecen vistas panorámicas.

Las estadías incluyen el traslado de ingreso y egreso, acompañados por un guía perteneciente a la comunidad local, lo que refuerza el vínculo con el entorno sociocultural. El servicio contempla pensión completa, con desayunos, meriendas y cenas elaboradas a partir de productos regionales, acompañadas por bebidas y vinos de origen local. En estadías de dos noches o más, se incorpora también el almuerzo como parte de la propuesta gastronómica. Poseen un restaurante con capacidad para doce personas.

Además, se ofrecen actividades programadas que promueven la inmersión en la naturaleza y la cultura de la región. Estas experiencias incluyen traslados y visitas guiadas a los Piletones de Sal, recorridos interpretativos del cielo nocturno con enfoque astronómico, y excursiones a diversos puntos de interés en la Puna jujeña.

Todas las actividades son coordinadas por guías locales, lo que garantiza una perspectiva auténtica y enriquecedora para el visitante.

De acuerdo con la información publicada en el sitio oficial de Pristine Camps Salinas Grandes (consulta realizada en agosto de 2025), las *tarifas por noche* para fechas dentro de dos semanas oscilan entre ARS 700.000 y ARS 900.000, según el tipo de habitación. Para estadías dentro de tres meses, los precios se encuentran entre ARS 1.700.000 y ARS 2.100.000 por noche. Los valores son referenciales y pueden variar en función de la fecha, la disponibilidad y las políticas comerciales del establecimiento.

Pristine Camps Salinas Grandes se orienta a un *segmento de viajeros* de alto poder adquisitivo, tanto nacionales como internacionales, interesados en experiencias de alojamiento no convencionales en entornos naturales. Podemos observar que su estrategia comunicacional y comercial evidencia su alcance nacional e internacional, debido a que la página web oficial del alojamiento está disponible en tres idiomas principales: español, inglés y portugués, lo que no solo facilita la accesibilidad para turistas de diversas procedencias, sino que también refleja una intención manifiesta de captar mercados extranjeros y regionales, en especial turistas brasileños y anglo parlantes. También el análisis de las opiniones revela que los comentarios provienen de huéspedes que escriben en español, inglés y portugués, confirmando la llegada de turistas internacionales además del público local y nacional. Esta diversidad lingüística en las reseñas genera evidencia directa del perfil heterogéneo del visitante, consolidando la presencia de un mercado global. Sin embargo, es importante señalar que según datos recientes de tráfico web (consultados en agosto 2025), el 100% de las visitas a su página provienen desde Argentina. Esto refleja que, en términos de búsquedas y posibles reservas online, el mercado nacional es el principal generador de interés hacia el establecimiento.

Su propuesta se enmarca en el turismo de lujo y de naturaleza, con énfasis en actividades vinculadas al astroturismo y la observación paisajística. El público objetivo incluye parejas, grupos reducidos y viajeros individuales que buscan estancias personalizadas, con servicios exclusivos y una ubicación remota. La comercialización se realiza principalmente a través de canales digitales propios y agencias de viajes especializadas en turismo premium y experiencias temáticas.

El campamento se localiza en la Puna jujeña, sobre un salar de 212 km² a 3.450 metros sobre el nivel del mar. Está situado a aproximadamente diez minutos de las Salinas Grandes, en el noroeste de Argentina. La zona presenta baja contaminación lumínica, lo que permite la realización de actividades de observación astronómica.

Experiencias que hablan por sí mismas

Conocé cómo se sintió vivir la conexión entre el confort, paisaje y la cultura en nuestros campamentos.

Eduardo Carneiro
hace un mes

★★★★★

Esta foi uma experiência única que toda pessoa deveria ter. Passamos duas noites no hotel e saímos totalmente satisfeitos. A localização é simplesmente incomparável, a 3.500 metros de altitude, e a vista de um céu estrelado à noite é um espetáculo à

Sofia Bernatet
hace un mes

★★★★★

Fuimos a hacer la experiencia de almuerzo y fue increíble, desde que nos buscaron hasta el último minuto la atención fue excelente. El lugar es soñado, realmente unico y la comida deliciosa

Guilherme Lebrão
hace 2 meses

★★★★★

Para os aventureiros de plantão. Este é um lugar fantástico para se ficar, só pela localização no meio de um Salar a 3500 m de altitude. Adicione a isso um ótimo serviço e uma culinária bem elaborada. Nem que seja só por uma noite ou fim de semana vale a pena desfrutar.

Silvia Polner
hace 2 meses

★★★★☆

Hermoso lugar, muy buena atención, recepción. El servicio de almuerzo cena desayuno y merienda excelente Hay productos apto para celíaco

En segundo lugar se identificó a The Canuto Glamping. Este es un competidor directo en el ámbito de alojamiento, ya que ofrece una experiencia de “glamping” que compite por el mismo segmento de clientes que busca una estadía diferente y en contacto con la naturaleza.

Con respecto a la *razón social*, el emprendimiento opera bajo una marca registrada a nombre de una persona física y no como sociedad comercial constituida, ya que, según el registro del Instituto Nacional de la Propiedad Industrial (INPI), la titularidad de la marca “THE CANUTO GLAMPING” corresponde en un 100 % a Juan Francisco Mulqui (CUIT 20-33236349-3). Esto indica que la identidad comercial del emprendimiento se sustenta en la protección marcaria y no en una figura societaria formal como SRL o SA.

El emprendimiento no cuenta con una *clasificación oficial por estrellas* otorgada por la autoridad turística correspondiente. Esto se debe a que The Canuto Glamping ofrece un formato de alojamiento alternativo —glamping en domos geodésicos— que no se encuadra dentro de las categorías hoteleras tradicionales (hoteles, hosterías, apart hoteles, etc.) utilizadas para asignar estrellas.

Ofrece alojamiento en domos geodésicos equipados con baño privado, estufa a leña y decks para disfrutar del paisaje. El enfoque es la sostenibilidad, utilizando energías renovables (solar) y ofreciendo un entorno de gran privacidad. El servicio se complementa con la posibilidad de observar el cielo nocturno y la naturaleza circundante.

En cuanto a la *tarifa vigente*, según la información publicada en el sitio oficial de The Canuto Glamping, el valor por noche varía en función de la anticipación de la reserva y la temporada. Para una estadía con fecha dentro de dos semanas, la tarifa publicada es de \$200.000 por noche, mientras que para una estadía con fecha dentro de tres meses, el valor desciende a \$170.000 por noche.

The Canuto Glamping se orienta a un segmento de mercado compuesto por viajeros que buscan experiencias de alojamiento premium en entornos naturales, combinando confort, privacidad y un fuerte compromiso con la sustentabilidad. Su propuesta está diseñada para atraer a un público que valora tanto la exclusividad como la conexión con el entorno, priorizando experiencias auténticas y personalizadas por sobre los estándares tradicionales de la hotelería.

El perfil de sus clientes incluye principalmente turistas nacionales e internacionales interesados en la Quebrada de Humahuaca y el norte argentino, con un nivel adquisitivo medio-alto o alto y disposición a pagar tarifas elevadas por propuestas únicas. Si bien su página web se comunica únicamente en español, datos del tráfico web recopilados en agosto de 2025 indican que el 52,67% de los visitantes a la página oficial proviene de Países Bajos, mientras que el 47,33% corresponde a usuarios desde Argentina. Esto revela una doble dimensión en el interés del público: por un lado, un fuerte arraigo nacional, y por otro, una exposición significativa a un mercado europeo que busca experiencias únicas y sostenibles en destinos naturales argentinos. Esta información aporta evidencia adicional sobre la diversidad del perfil de clientes y confirma la proyección internacional del emprendimiento, a pesar de que la titularidad de la marca sea individual y local.

Este posicionamiento lo ubica dentro del segmento de turismo experiencial y slow travel, donde la inmersión cultural, el disfrute del paisaje y las actividades al aire libre forman parte central de la estadía. La ubicación estratégica, cercana a circuitos turísticos relevantes, le permite captar tanto a quienes planifican una estadía completa en el glamping como a quienes lo integran en un recorrido más amplio por la región.

Opera en el departamento de Tumbaya, en la localidad de Bárcena, a 30 kilómetros de San Salvador de Jujuy, en la Ruta Nacional 9. Se encuentra en el departamento de Tumbaya y marca el inicio de la Quebrada de Humahuaca.

El tercer competidor identificado es el Hotel Huacalera. Si bien ofrece un formato de alojamiento hotelero tradicional, su propuesta de valor y ubicación geográfica compiten por el mismo segmento de viajeros de alta gama en la Quebrada de Humahuaca. Este hotel se distingue por su arquitectura, su oferta de experiencias culturales y su enfoque en la sostenibilidad, lo que la posiciona como un referente de lujo y tranquilidad en la región, atrayendo a un público similar al de los otros competidores.

El Hotel Huacalera está categorizado como un hotel de 4 estrellas. Su clasificación se basa en la calidad de sus instalaciones, servicios personalizados y un diseño arquitectónico que se integra con el entorno.

El hotel ofrece 32 habitaciones con vistas panorámicas a los cerros circundantes y a

la Quebrada de Humahuaca. Sus habitaciones están equipadas con todas las comodidades de un hotel de alta categoría. Entre sus servicios, se destacan un restaurante de alta cocina, con un enfoque en la gastronomía regional y productos locales; piscina climatizada y solárium; spa con tratamientos de relajación; y además ofrecen experiencias como 4x4, trekking y visitas a iglesias de la Quebrada.

El hotel se dirige a un público de alto poder adquisitivo, principalmente turistas nacionales interesados en una experiencia de lujo, paz y exclusividad, valorando la arquitectura, el diseño y las actividades culturales y de naturaleza. Datos de tráfico web de agosto de 2025 indican que el 100% de las visitas a la página oficial del hotel proviene de Argentina, reflejando que el interés digital está concentrado en el mercado nacional.

Es una opción para quienes buscan un alojamiento con servicios completos y comodidades de primer nivel en un entorno natural. The Huacalera Hotel se encuentra en la localidad de Huacalera, a 15 minutos de Tilcara. Su ubicación estratégica lo convierte en una base ideal para explorar la región.

Análisis de la competencia

El mercado turístico de la provincia de Jujuy presenta una creciente diversificación de propuestas orientadas al turismo de experiencia, con un énfasis cada vez mayor en la sostenibilidad, el contacto con la naturaleza y la integración cultural. En este contexto, la idea de negocio de tiny houses temáticas de astroturismo en Huacalera se inserta en un nicho que combina alojamiento no convencional con actividades astronómicas, apuntando a un público que busca experiencias diferenciadas y de alto valor agregado.

Pristine Luxury Camps es el competidor más directo en el segmento de lujo. Su fortaleza radica en ofrecer una experiencia exclusiva y "todo incluido" en un entorno inmejorable para el astroturismo: las Salinas Grandes. Su propuesta de valor es muy alta y va dirigida a un cliente con un poder adquisitivo elevado. Pristine demuestra que existe una demanda para experiencias de astroturismo de lujo en la Puna jujeña. Su éxito sugiere que un proyecto que ofrezca un confort superior y servicios exclusivos tiene potencial en este mercado.

The Canuto Camps se enfoca en un concepto de glamping ecológico y desconexión en la Quebrada de Humahuaca. Su propuesta es más accesible y se centra en el bajo impacto ambiental y la privacidad. Su público busca reconectarse con la naturaleza sin distracciones tecnológicas, un complemento perfecto para el astroturismo. demuestra que el mercado valora las propuestas sostenibles y de desconexión. Un proyecto de tiny houses con un fuerte componente ecológico y un mensaje de

"escapada de la rutina" podría atraer a un público similar, posiblemente a un costo más accesible que el de Pristine. Demuestra que el mercado valora las propuestas sostenibles y de desconexión. Un proyecto de tiny houses con un fuerte componente ecológico y un mensaje de "escapada de la rutina" podría atraer a un público similar, posiblemente a un costo más accesible que el de Pristine.

El Hotel Huacalera no compite por el formato de alojamiento, pero sí por el segmento de mercado de alta gama. Su principal atractivo es la combinación de servicios de lujo tradicionales, una arquitectura imponente que se fusiona con el entorno y una propuesta de valor basada en el confort y la tranquilidad. Ofrece experiencias como caminatas, spa y cabalgatas, atrayendo a un público que busca una estadía de alta calidad en un entorno natural. El Hotel Huacalera enseña que el mercado valora la calidad y la infraestructura completa, elementos que son esenciales para atraer a un segmento de lujo que aprecia la exclusividad y el servicio impecable.

El proyecto de tiny houses de astroturismo se posiciona en un punto intermedio muy interesante en este mercado. No compite directamente con el lujo extremo de Pristine, ni con el glamping más rústico de The Canuto, ni con la experiencia de transporte del Tren Solar.

En el contexto actual, el emprendimiento encuentra oportunidades significativas para diferenciarse y captar mercado. El formato de tiny houses temáticas ofrece un producto arquitectónicamente distintivo y adaptable, inexistente en la oferta actual de la provincia, lo que le otorga un alto potencial de atracción. La especialización en astroturismo, con infraestructura y programación específicas, permitiría posicionarse como referente en experiencias astronómicas, superando la oferta complementaria que hoy brindan otros alojamientos. La ubicación estratégica de Huacalera, en el corazón de la Quebrada de Humahuaca, facilita la conexión con circuitos turísticos y eventos culturales, y abre la posibilidad de captar tanto a viajeros que recorren la región como a quienes buscan un destino base. Además, la flexibilidad para segmentar la oferta y atender tanto al público premium como al de nivel adquisitivo medio-alto, mediante tarifas diferenciadas y estadías más cortas, amplía el espectro de clientes potenciales.

No obstante, el proyecto también enfrenta riesgos y desafíos que requieren una estrategia clara. La presencia de competidores consolidados, como Pristine Luxury Camps en el segmento de lujo, obliga a definir una propuesta de valor diferenciada y coherente. La estacionalidad y la dependencia de condiciones climáticas favorables pueden afectar la demanda de actividades al aire libre y observación astronómica, lo que exige diversificar la oferta para mantener la ocupación. Asimismo, para competir con experiencias de alto perfil como el Tren Solar, será fundamental establecer alianzas estratégicas con operadores turísticos, guías locales y proveedores gastronómicos, de modo de fortalecer la propuesta y ampliar su alcance comercial.

En conclusión, el escenario competitivo muestra un mercado en expansión para el turismo de experiencia y el astroturismo en Jujuy, con competidores que ya han validado la demanda y el interés por propuestas no convencionales. La idea de tiny houses temáticas en Huacalera tiene potencial para posicionarse como una alternativa diferenciada, combinando diseño innovador, especialización en astronomía y flexibilidad en la oferta, siempre que se implemente una estrategia clara de segmentación, alianzas y comunicación que destaque su singularidad frente a los referentes actuales.

2.3 Entrevista a referente

Para ver el desarrollo de las entrevistas, consultar Anexos 1-5.

Se realizaron varias entrevistas clave para comprender el contexto y las dinámicas del turismo en Jujuy, con foco en la naturaleza y el astroturismo.

La primera entrevista fue con Francisco Cornell, guía especializado en observación de aves y naturaleza. Su experiencia revela que el turismo de naturaleza trasciende el ocio para convertirse en herramienta de educación, conservación y conexión. Francisco destaca la motivación vocacional que impulsa su trabajo, que busca generar asombro en los visitantes y conectar profundamente con el entorno natural. Considera al astroturismo como una extensión integral de la experiencia natural, especialmente valiosa en Jujuy por su baja contaminación lumínica. Además, subraya la importancia de la conservación ambiental y la promoción del respeto por los ecosistemas y los cielos oscuros. La comunidad local es protagonista esencial en este desarrollo, integrando saberes ancestrales y cultura, fomentando un turismo inclusivo y sostenible.

En la entrevista con Carolina Pedano, presidenta de AHT Filial Jujuy, y Leticia Balut, vicepresidenta, se obtiene un panorama del turismo provincial. Aunque existen desafíos de infraestructura y conectividad, el turismo nacional mantiene una demanda sólida, con Buenos Aires como principal mercado emisor. Destacan una transición hacia un turismo de experiencias, que valora la inmersión cultural y actividades auténticas. Áreas con potencial, como las Yungas y la Puna, requieren mayor desarrollo turístico sustentable. La sostenibilidad se perfila como un factor clave para la planificación del crecimiento ordenado y responsable.

Natalia Lamas, guía habilitada en turismo activo y astroturismo, aporta un perfil preciso del visitante interesado en astroturismo en Jujuy: principalmente turistas nacionales motivados por la curiosidad astronómica, sin conocimientos especializados previos. La experiencia se basa en la observación del cielo, con Salinas Grandes como destino preferido. Natalia destaca la importancia del equipamiento adecuado y el rol de la guía profesional para complementar la

observación con la explicación cultural e histórica del entorno. Las condiciones climáticas, como nubosidad o viento, son factores críticos para la experiencia, que se pueden mitigar con estrategias alternativas.

Por otro lado, la entrevista con Francisco Mulqui, propietario de The Canuto Glamping, ofrece información directa sobre el perfil de los huéspedes de un competidor. Su clientela es mayormente nacional, joven, y constituida principalmente por parejas de clase media y media-alta, con reservas realizadas fundamentalmente vía Instagram y WhatsApp. Las estancias tienden a ser breves (1-2 noches) y motivadas por la búsqueda de naturaleza, tranquilidad y privacidad. La estacionalidad influye en la composición de los huéspedes, con mayor presencia familiar en vacaciones de verano e invierno.

Finalmente, con Gastón Sánchez Villar, gerente comercial de Pristine Luxury Camps, se identificó un turista con alto poder adquisitivo, nacional e internacional, interesado en experiencias inmersivas, lujo responsable y contacto auténtico con la naturaleza. La temporada alta coincide con meses secos y cielos despejados, y la oferta turística se diferencia por su enfoque sustentable y de lujo en un entorno único, con desafíos en infraestructura y conectividad que limitan el potencial. La zona tiene gran oportunidad para posicionarse en turismo regenerativo y de experiencias de alta gama.

Esta variedad de opiniones y experiencias recogidas en las entrevistas provee una sólida base para analizar el desarrollo potencial del astroturismo y el turismo de naturaleza en Jujuy, enfatizando la importancia de la comunidad local, la sustentabilidad, la educación ambiental y el diseño de experiencias auténticas, elementos centrales para el proyecto Killa Wasi.



UNIDAD 3
PLAN DE MARKETING

KILLA WASI

3.1 Selección de segmentos a operar

A partir del análisis combinado de los resultados de las encuestas propias realizadas a potenciales viajeros (n=263) y de la información cualitativa obtenida mediante entrevistas directas con responsables de alojamientos de referencia en Jujuy (The Canuto Glamping y Pristine Luxury Camps), se delimitan los microsegmentos de público objetivo para la propuesta de tiny houses temáticas de astros en Huacalera. Esta caracterización robusta surge del cruce entre variables cuantitativas (edad, frecuencia y modalidad de viaje, presupuesto, canal de reserva) y cualitativas (motivaciones, expectativas, experiencias previas y preferencias de consumo turístico), permitiendo identificar las tendencias reales y las demandas concretas del mercado regional y nacional en el nicho del astroturismo y las experiencias de naturaleza sustentable.

- Segmento principal: Parejas jóvenes y adultas (30-50 años) de clase media alta y alta, interesadas en experiencias inmersivas

Predominantemente parejas de entre 30 y 50 años, urbanas/profesionales, residentes en grandes núcleos urbanos (con especial preeminencia de Buenos Aires, seguido por otras provincias del NOA y el litoral argentino). Tienden a vivir el turismo como un acto de desconexión de lo cotidiano y búsqueda de privacidad, calidad ambiental y experiencias singulares.

Realizan reservas mediante canales digitales, principalmente redes sociales (Instagram) y WhatsApp, además de OTAs y portales de turismo premium. Alternan la planificación anticipada con decisiones espontáneas según disponibilidad.

Valoración de la tranquilidad, el silencio, el contacto genuino con la naturaleza y el paisaje, el diseño innovador, el acceso a experiencias auténticas, y la posibilidad de una vivencia personalizada, romántica y transformadora bajo el cielo nocturno. El astroturismo se percibe tanto como una experiencia científica como un ritual de bienestar y conexión.

- Segmento secundario: Familias y grupos de amigos en temporada alta (vacaciones largas/feriados)

Familias con niños de entre 8-16 años y grupos de 3-5 amigos, usualmente de nivel socioeconómico alto que valoran la aventura tranquila, el aprendizaje y la seguridad del destino. Este segmento se activa principalmente durante vacaciones de verano, invierno y feriados largos, donde la demanda supera la capacidad y buscan compartir una experiencia única en un entorno seguro y estimulante para la niñez.

Descanso, observación de estrellas como actividad educativa, acceso a experiencias culturales andinas (copleros, narradores, talleres), diversión grupal y familiar en un entorno que equilibra rusticidad y comodidad.

- Segmento internacional premium (en crecimiento)

Turistas extranjeros (especialmente europeos y norteamericanos de entre 35 y 60 años, viajeros de lujo, solos o en pareja, con alto poder adquisitivo), que realizan circuitos por el noroeste argentino, priorizan destinos sustentables, la integración cultural y buscan estancias en alojamientos con propuestas de valor diferenciadas, con foco en astroturismo y bienestar.

Vivencia de aislamiento y exclusividad, interés por turismo de naturaleza y observación astronómica, bienestar (yoga, conexión espiritual), fotografía y aprendizaje etnográfico.

Datos y estadísticas de respaldo

Según The Canuto Glamping, el 90% de sus huéspedes son parejas (30-50 años), de clase media y media-alta, con motivaciones de desconexión, privacidad, naturaleza y vistas únicas, predominantemente nacionales (especialmente de Buenos Aires), complementado en temporada alta por familias y grupos pequeños.

Pristine Camps refleja un público mayoritariamente extranjero y nacional de alto poder adquisitivo, atraído por la exclusividad, la sustentabilidad y la integración de experiencias astronómicas/culturales, síntesis que posiciona al producto como turismo de alta gama.

Ambos testimonios concuerdan en el crecimiento de la demanda por experiencias auténticas, la preeminencia de la pareja como unidad de consumo durante la mayor parte del año y el interés por combinar alojamiento, observación astronómica, bienestar y cultura local en un solo producto.

Según el Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy (2025):

83,3% de los turistas que visitan la provincia son nacionales, lo que respalda el Segmento 1 (turistas argentinos interesados en experiencias culturales y naturales).

16,7% son internacionales, principalmente de Uruguay, Brasil, España, Francia y Alemania, coincidiendo con el Segmento 2 (turistas extranjeros atraídos por destinos con cielos limpios y cultura andina).

Las principales motivaciones de viaje son naturaleza (41%) y cultura (32%), dos ejes directamente integrados al astroturismo y al enfoque experiencial de todos los segmentos.

El 59% de los visitantes son repitentes, lo que evidencia un alto nivel de satisfacción y una oportunidad estratégica para la fidelización mediante propuestas personalizadas y actividades educativas, como las del Segmento 3 (aficionados y curiosos del cielo nocturno).

En síntesis, la microsegmentación realizada muestra con claridad que existe una demanda real y en crecimiento para este tipo de experiencias en Jujuy. Al cruzar encuestas, entrevistas con alojamientos de referencia y datos oficiales, se confirma que los segmentos identificados —principalmente parejas, familias en temporada alta y viajeros internacionales de alto poder adquisitivo— coinciden plenamente con lo que ofrece el proyecto. Estos públicos buscan naturaleza, tranquilidad, buen diseño y vivencias únicas bajo el cielo nocturno, exactamente el tipo de propuesta que brinda nuestro complejo. Esto permite orientar el producto y la comunicación con precisión, reducir riesgos y proyectar un nivel de demanda estable. De esta manera, el análisis de mercado respalda de forma sólida la elección del público objetivo y prepara el camino para demostrar la viabilidad y el potencial del negocio.

Buyer persona

Las entrevistas realizadas a actores clave del sector —Francisco Cornell (Yanavico Expediciones), Carolina Pedano y Leticia Balut (AHT Jujuy) y Natalia Lamas (guía de astroturismo), permitieron identificar comportamientos, motivaciones y necesidades vinculadas al turismo de naturaleza, cultura y observación del cielo en la región.

Cornell destacó la conexión entre la observación de aves y la de astros, resaltando el potencial educativo y de interpretación ambiental de la zona. Pedano y Balut señalaron la coexistencia de mercados nacionales e internacionales con crecientes intereses en propuestas boutique, glamping y sostenibles, así como las limitaciones de infraestructura en destinos emergentes como Huacalera. Lamas profundizó en el perfil del turista astro, las temporadas de mayor demanda (invierno como pico), las condiciones excepcionales del cielo jujeño y la importancia del equipamiento y la guía especializada para ofrecer experiencias de calidad.

A partir de estos aportes, se definieron los siguientes buyer persona representativos de los tres segmentos identificados:

- Buyer Persona 1 – Pareja urbana interesada por experiencias

Nombre: Lucía y Sebastián.

Edad: 36 - 38 años.

Ocupación: Arquitecta y Contador.

Lugar de residencia: Palermo, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Con quién vive: Juntos, sin hijos.

Ingresos: Ingreso mensual medio-alto.



Hábitos: Viajan en pareja 2-3 veces al año, alternan escapadas espontáneas y viajes planificados. Buscan destinos tranquilos y experiencias originales. Reservan por Instagram, WhatsApp o Booking, disfrutan la gastronomía regional y la fotografía nocturna.

Intereses: Astroturismo, fotografía, arquitectura sustentable, naturaleza, bienestar, ferias culturales.

Objetivos: Compartir una experiencia única y especial, desconectarse del trabajo, descubrir nuevos paisajes y llevar recuerdos inolvidables.

Frustraciones: Falta de privacidad, masificación de destinos, experiencias decepcionantes vs. lo prometido, poca atención personalizada.

Desmotivaciones: Mala comunicación o información confusa, escasez de propuestas innovadoras, servicios poco claros.

Redes sociales: Muy activos en Instagram, revisan blogs de viajes y opiniones en Google.

Estrategias de marketing: Publicidad en Instagram destacando experiencias bajo las estrellas, ofertas de “escapada romántica”, imágenes de privacidad y diseño, influencers lifestyle, atención directa por WhatsApp.

- Buyer Persona 2 – Familia que busca aprendizaje

Composición: Martín y Verónica (padres, 42 y 40), hijos de 10 y 13 años.

Ocupación: Médico y docente.

Lugar de residencia: Salta Capital.

Con quién vive: Los cuatro juntos.

Ingresos: Ingresos medios a altos.

Hábitos: Vacaciones largas y escapadas en feriados. Priorizan seguridad, actividades educativas para chicos, y espacios cómodos. Reservan por WhatsApp, Facebook y buscadores de Google.

Intereses: Cielos estrellados, talleres para niños, paseos y gastronomía local.

Objetivos: Compartir tiempo de calidad, que sus hijos aprendan cosas nuevas y se diviertan.

Frustraciones: Poca infraestructura para familias, pocas actividades dinámicas, servicios costosos para grupos familiares.



Desmotivaciones: Falta de variedad en propuestas para todas las edades, tarifas familiares poco claras.

Redes sociales: Facebook, Google y YouTube para investigar antes de reservar.

Estrategias de marketing: Packs familiares con talleres incluidos, videos educativos, testimonios de familias, contacto ágil por WhatsApp.

- Buyer Persona 3 – Pareja Internacional, amante del turismo exclusivo

Nombre: Andrea y Thomas.

Edad: 47 - 51 años.

Ocupación: Gerenta en empresa multinacional, consultor en desarrollo social.

Lugar de residencia: Berlín, Alemania.

Con quién vive: Juntos, hijos grandes.

Ingresos: Altos.



Hábitos: Viajes largos y temáticos a destinos poco masivos, buscan alojamientos con atención personalizada, gestión sustentable y cultura local.

Intereses: Naturaleza, sostenibilidad, bienestar personal, actividades al aire libre, gastronomía saludable.

Astroturismo, gastronomía local de alto nivel, cultura indígena, wellness/yoga, naturaleza extrema.

Objetivos: Vivir algo exclusivo y genuino, conocer nuevas culturas y paisajes, desconectarse del entorno urbano europeo.

Frustraciones: Servicios turísticos fuera de estándar, experiencias poco auténticas, barrera idiomática a veces.

Desmotivaciones: Falta de autenticidad, atención fría, mala logística para extranjeros.

Redes sociales: Instagram (siguen hashtags y referentes de viajes), blogs de turismo sustentable, TripAdvisor.

Estrategias de marketing: Web y reservas en varios idiomas, storytelling visual de “lujo natural”, alianzas con agencias internacionales y eco-luxury, propuestas personalizadas.

Posicionamiento

El emprendimiento se posicionará en el mercado del astroturismo en Jujuy a través de una estrategia de diferenciación basada en la combinación de sostenibilidad, autenticidad cultural y una experiencia inmersiva única que une la observación astronómica con la cosmovisión andina local.

A diferencia de competidores que ofrecen glamping o alojamientos de lujo con temáticas generales, este proyecto propone el primer complejo de tiny houses sostenibles especialmente diseñadas para vivir el cielo nocturno de la Quebrada de Humahuaca, un lugar reconocido por la pureza de sus cielos y su riqueza cultural ancestral.

La estrategia de diferenciación se expresará mediante:

1. Experiencia integral que combina ciencia, cultura y territorio: Las actividades incluirán observación astronómica guiada, talleres y ceremonias que explican la mitología y rituales andinos vinculados con el cosmos, gastronomía local, cocina tradicional y talleres experienciales. Esto genera una propuesta culturalmente enriquecedora y emocionalmente envolvente que trasciende el hospedaje tradicional.
2. Sostenibilidad ambiental y operativa: Se utilizarán materiales sustentables y tecnologías limpias (paneles solares, calefón solar, sistemas de bajo consumo), además de implementar prácticas que minimicen la contaminación lumínica y preserven el paisaje. Dado que la zona carece de servicios básicos, el proyecto integrará provisión propia de energía y agua, garantizando autonomía y respeto ambiental.
3. Comunicación y alianzas estratégicas: La diferenciación se llevará adelante a través de alianzas con operadores turísticos especializados, plataformas digitales (OTAs), marketing digital segmentado, y participación activa en redes sociales que promuevan turismo responsable y astroturismo. El relato del proyecto enfatizará la conexión única con la cultura andina y la naturaleza intacta.
4. Posicionamiento emocional y de valor agregado: Se buscará que el alojamiento sea percibido no solo como un lugar para dormir, sino como un destino experiencial capaz de generar fidelización, reconocimiento y valor emocional en turistas nacionales y regionales, interesados en experiencias auténticas, sostenibles y educativas.

El emprendimiento busca ubicarse en un punto intermedio entre el lujo inaccesible y la rusticidad extrema, ofreciendo experiencias de calidad a un público que valora el diseño, la conexión con la naturaleza y la identidad local.

De esta forma, el alojamiento no solo compite como hospedaje, sino que se posiciona como un destino experiencial, capaz de generar valor emocional, fidelización y reconocimiento dentro del turismo sostenible del norte argentino.

3.2 Objetivos comerciales

Corto plazo (0–2 años)

- Iniciar operaciones y validar la propuesta de valor, priorizando la apertura del complejo, la recepción de los primeros huéspedes y la puesta en marcha del sistema de servicios y experiencias.
- Lograr ocupación inicial que permita cubrir costos y generar rentabilidad básica, alcanzando un equilibrio entre flujo de clientes y sostenibilidad operativa.
- Establecer alianzas estratégicas con actores locales, como agencias receptoras, guías y emprendimientos gastronómicos o culturales, para fortalecer la red comercial y de experiencias integradas.

Mediano y largo plazo (3–5 años)

- Consolidar una base estable de clientes y posicionar el complejo como referente regional en astroturismo sostenible, destacando su enfoque educativo y su diseño diferenciado.
- Incrementar la rentabilidad y optimizar la operación, mejorando la ocupación y diversificando la oferta de actividades complementarias.
- Fortalecer la marca y su presencia en el mercado nacional e internacional, generando reconocimiento en medios y plataformas de turismo experiencial.

3.3 Producto

El emprendimiento Killa Wasi ofrece un conjunto integral de productos y servicios turísticos sustentables orientados a brindar una experiencia única de astroturismo, bienestar y cultura andina en la Quebrada de Humahuaca. Cada prestación se concibe desde la complementariedad entre confort, sostenibilidad y autenticidad, garantizando al visitante una vivencia que combina descanso, aprendizaje y conexión con la naturaleza.



Servicios básicos

El **servicio principal** consiste en una experiencia integral de astroturismo que combina alojamiento temático, observación del cielo nocturno y conexión con el cosmos desde la cosmovisión andina. El producto no es simplemente un lugar para dormir, sino una vivencia completa diseñada para que el huésped habite bajo las estrellas y se reconecte con el universo.

Las tiny houses funcionan como refugios cósmicos, diseñadas bajo principios de arquitectura bioclimática y eficiencia energética, con sistemas de construcción en seco y aislamiento térmico reforzado que garantizan confort en un entorno de alta amplitud térmica. Cada unidad está estratégicamente orientada hacia el cielo nocturno, con ventanales que enmarcan vistas directas a los cerros y la Vía Láctea, y ambientadas con motivos astronómicos que refuerzan la identidad del proyecto. La arquitectura misma es parte de la experiencia: dormir bajo un techo que dialoga con las estrellas.

La observación astronómica guiada se realiza diariamente de 19:00 a 21:00, llevando a los huéspedes a un sector descampado y alejado de las unidades de alojamiento, elegido específicamente por la calidad de oscuridad natural y el entorno de montaña que potencian la experiencia. Allí, el guía especializado dispone los instrumentos de observación—telescopios profesionales de alto alcance, binoculares astronómicos,

cámaras con trípode para astrofotografía—e inicia la experiencia con una introducción al cielo visible esa noche, identificando los principales planetas, constelaciones y fenómenos destacados.



Durante la observación, el guía alterna explicaciones científicas con relatos de la cosmovisión andina, señalando las figuras tradicionales y las "constelaciones oscuras" interpretadas por las culturas originarias. Cada huésped puede tomar turnos con los instrumentos, disfrutar la contemplación a ojo desnudo y participar en la interpretación de fenómenos celestes y narraciones relacionadas con los ciclos naturales y la historia local.

La dinámica permite captar, por ejemplo, detalles de la Luna, los anillos de Saturno, cúmulos estelares y la Vía Láctea, así como realizar fotografías nocturnas básicas con el apoyo técnico del guía. El ambiente privilegiado de montaña y la ausencia de contaminación lumínica transforman la actividad en un momento de descubrimiento científico y cultural, que integra el asombro, la contemplación y el aprendizaje en una experiencia única bajo los extraordinarios cielos del norte argentino.

El beneficio para el huésped es vivir una experiencia transformadora que combina descanso, aprendizaje, conexión cultural y contemplación del universo. No se trata de "alojarse y hacer astroturismo", sino de habitar una experiencia astronómica completa donde cada elemento —desde el diseño de las casas hasta las actividades nocturnas— está pensado para sumergir al visitante en el cosmos, promoviendo la desconexión del estrés urbano, el contacto con la naturaleza y una profunda reconexión personal y cultural.





Servicio de limpieza diario: El servicio de limpieza diaria en las tiny houses se realiza por personal capacitado en horario fijo de 10:00 a 14:00, asegurando el mantenimiento integral y la higiene de cada unidad sin interferir con el descanso y las actividades del huésped. El procedimiento incluye la ventilación inicial de la habitación, el retiro de ropa de cama y toallas usadas, y la limpieza minuciosa de todas las superficies internas, mobiliario, pisos, y baño, usando productos biodegradables y libres de químicos agresivos, en línea con la política sostenible del complejo.

La reposición de blancos (sábanas y toallas) se efectúa día por medio: cada unidad recibe sets limpios y perfectamente higienizados según estándar internacional, garantizando frescura y confort adecuados a la categoría del alojamiento. Los amenities se reponen diariamente y son cuidadosamente seleccionados por su fórmula ecológica y presentación biodegradable (jabones, champús, papel sanitario y bolsas compostables para residuos).

La limpieza diaria se concentra en la habitación y el baño, asegurando el correcto estado de la cama, muebles, sanitarios, accesorios y superficies de alto contacto como picaportes, interruptores y controles remotos, que se higienizan meticulosamente para reducir riesgos y brindar seguridad. Los ventanales y zonas de exterior o difícil acceso se limpian exhaustivamente en el check-out o cuando el huésped rota, ajustando la carga operativa según permanencias largas o cortas.

La separación de residuos se realiza en cestos diferenciados ubicados dentro de cada unidad para reciclables y no reciclables, señalizados de manera clara, de modo que el huésped pueda participar fácilmente en la gestión sustentable de los desechos. El personal retira y dispone los residuos por separado, colaborando en la reducción del impacto ambiental y promoviendo el hábito del reciclaje.

El trabajo de las mucamas es revisado periódicamente para asegurar que se cumplan los protocolos de limpieza y reposición definidos, manteniendo elevados estándares

de calidad e higiene. Siempre se respeta la privacidad y preferencia de los huéspedes: si alguno prefiere postergar o cancelar el servicio en un día específico, el equipo se ajusta a sus necesidades.

Desayuno: El desayuno en Killa Wasi es una experiencia personalizada que se ofrece diariamente entre las 7:00 y las 10:00 horas, servida directamente en la habitación según el horario elegido por el huésped y previa inscripción realizada el día anterior en recepción. Los huéspedes comunican su elección de horario y la opción de desayuno preferida (tradicional, vegana, celíaca) para que el chef del complejo prepare y entregue una cesta completa, ajustada a sus necesidades del día y contemplando cualquier restricción alimentaria.

La composición del desayuno es fija y utiliza exclusivamente productos frescos, locales y de estación, seleccionados de pequeños productores de la Quebrada para garantizar calidad, trazabilidad y sabor auténtico. Cada cesta incluye: panes caseros de trigo local y/o harina sin gluten (según pedido); mermeladas artesanales de frutas de temporada (durazno, ciruela, membrillo o frutos andinos); infusiones andinas (té de coca, cedrón, hierba buena, mate cocido) y café de la zona, lácteos regionales (queso de cabra, yogurt o dulce de leche producido en la quebrada); frutas frescas que varían por estación y disponibilidad (granada, higo, durazno, pera); opciones veganas/celíacas disponibles bajo pedido, como pan de quinoa, leche vegetal y frutas/desayunos aptos.

Las cestas se presentan en vajilla reutilizable de cerámica, cuidadosamente dispuesta en envases aptos para consumo en la habitación. El servicio siempre ajusta la cantidad según el número de huéspedes de cada unidad, garantizando una provisión generosa pero responsable para evitar desperdicios sin que falte comida.

Al llegar el horario seleccionado, el personal toca la puerta de la tiny house y entrega el desayuno, asegurando privacidad y comodidad para empezar la jornada en un ambiente relajado y acogedor. La experiencia fomenta el vínculo con la producción local, apoya la economía regional y permite al huésped disfrutar de la cultura y el paisaje en su propio espacio.

Todos los requerimientos especiales y alergias son tenidos en cuenta durante la inscripción, asegurando seguridad y bienestar en el consumo.

pertenece al complejo y se incluye como servicio sin costo adicional. Los huéspedes pueden contar con acceso ágil y señalizado a toda hora, y, en caso de necesitar asistencia, recurrir al personal de recepción o al agente de seguridad presente en el predio.

Traslado: Se ofrece traslado mediante servicio de transfer tercerizado, organizado en alianza con empresas locales especializadas en transporte turístico privado, que garantizan accesibilidad, flexibilidad y comodidad para el huésped en cualquier etapa de su viaje. Este servicio, gestionado bajo reserva previa con al menos 12 horas de anticipación, permite solicitar traslados desde y hacia cualquier destino a elección del huésped: aeropuerto provincial, terminales de ómnibus, ciudades cercanas, puntos turísticos de la región (Purmamarca, Tilcara, Humahuaca) o actividades previamente coordinadas.

El transfer puede ser en automóvil, camioneta o combi, adaptándose a la cantidad de personas/grupos familiares, y asegurando el traslado privado (no compartido con terceros ajenos al grupo si así lo requiere la reserva, sujeto a disponibilidad). Cada traslado se confirma una vez realizado el pago y el horario de viaje es pactado en función de la programación de vuelos, colectivos, trenes o necesidades particulares del huésped, incluso en horarios nocturnos o especiales, sin restricciones de días ni temporada, según disponibilidad del proveedor.

El personal de la empresa de traslados asiste al viajero con el equipaje y ofrece apoyo para personas con movilidad reducida, garantizando ingreso y descenso seguro independientemente del destino o tipo de vehículo utilizado. Una vez efectuada la reserva, la confirmación y los detalles operativos se comunican al huésped vía WhatsApp, permitiendo coordinar ajustes según requerimientos o cambios de último momento.

El servicio está disponible tanto para la llegada como para la partida, así como para traslados intermedios a otros atractivos, en todos los casos con vehículos habilitados y choferes profesionales. No incluye atención bilingüe ni información turística durante el trayecto: el foco es la puntualidad y la eficiencia en el traslado puerta a puerta.

Servicios complementarios

Piscina: El complejo cuenta con una piscina climatizada al aire libre, diseñada para proporcionar bienestar y relajación en un marco natural privilegiado, con vistas despejadas a la montaña y absoluta privacidad lejos de rutas y circuitos urbanos. La piscina presenta dimensiones de 8 metros de largo por 4 metros de ancho y una profundidad máxima de 1,40 metros, permitiendo el uso seguro y confortable tanto para adultos como para familias, en línea con las normativas vigentes que no requieren guardavidas para esta profundidad específica.

La climatización del agua se realiza mediante energía solar, ajustando la temperatura según la demanda y época del año para asegurar una experiencia de baño agradable en distintas estaciones. La forma de la piscina es ondulada y abstracta, aportando un

diseño diferencial y artístico, reforzado por la decoración de mosaicos temáticos en el fondo—estrellas, planetas y motivos astronómicos—que vinculan la experiencia del agua con la identidad cósmica del complejo.

Rodeando la piscina, se dispone un borde de piedra natural con reposeras, mesas, sillas y sombrillas, generando áreas de descanso para la contemplación y el disfrute al sol o en sombra. Se proveen toallas para cada huésped y el acceso es libre durante el horario de funcionamiento, de 10:00 a 21:00.

La piscina incluye un sector de menor profundidad especialmente pensado para niños y personas con movilidad reducida, además de rampas, escalera de acceso y barandas para facilitar la entrada y la salida con total autonomía. El piso circundante y el borde de la piscina son antideslizantes, y todo el espacio está señalizado con carteles informativos de seguridad, profundidad y normas de uso básicas (no correr, respetar horarios).

La iluminación nocturna de tecnología LED permite disfrutar la piscina hasta las 21:00, extendiendo el uso y la ambientación relajante en las horas del atardecer. No hay clases de natación, jacuzzi ni sector de nado profesional; el foco está puesto en el descanso, la recreación y el bienestar físico, complementados en todo momento por la estética, el diseño y la integración con el paisaje.

El mantenimiento y control de temperatura, higiene y calidad del agua están garantizados por un piletero especializado que opera diariamente; en caso de necesidades, consultas o emergencias, los huéspedes pueden recurrir al personal del complejo.



Talleres de cocina tradicional: Estos talleres invitan a los huéspedes a participar activamente en la preparación de recetas emblemáticas del patrimonio gastronómico andino, con un enfoque grupal y participativo que enriquece la experiencia cultural y sensorial. Cada jornada puede reunir hasta 12 participantes, quienes, bajo la guía experta del chef local del hotel, se embarcan en una travesía culinaria que fusiona saberes ancestrales, historia de ingredientes y técnicas autóctonas de la región.

Las clases se dictan en días fijos semanales, ajustándose al interés y la demanda de los huéspedes. Se desarrollan por la mañana y culminan cerca del mediodía para disfrutar el almuerzo preparado, o según programación también por la tarde, terminando en una cena compartida donde se celebra lo aprendido y cocinado.

El plato central es la preparación de la pachamanca realizada en la tierra, una ceremonia que incluye la disposición de piedras calientes, capas de carnes, tubérculos y vegetales, todo cubierto con hojas y tierra, siguiendo el ritual tradicional jujeño de cocción bajo tierra. El chef explica el sentido espiritual y comunitario de la pachamanca, enalteciendo la relación de respeto con la tierra y la Pachamama.

El recorrido culinario se complementa con recetas como humitas en chala, tamales jujeños, guiso de quinoa, locro norteño, empanadas jujeñas y cazuela de cordero. Cada clase incluye introducción a los cultivos, importancia de la temporada y el rol de la agricultura familiar, con manipulación directa de ingredientes autóctonos y explicación sobre técnicas de cocción, amasado, envoltura y condimentación heredadas de las culturas originarias.

Los participantes colaboran en todas las etapas: lavado, corte, armado y cocción, viviendo el proceso completo desde la materia prima hasta la mesa. Al finalizar, todos disfrutan los platos elaborados en una comida comunitaria, donde pueden optar por llevar consigo lo preparado y compartirlo en privado.

La propuesta incluye entrega de recetario completo, adaptaciones en ingredientes para personas veganas o celíacas y la posibilidad de elegir variantes según preferencia dietaria, conservando siempre el espíritu original de la cocina jujeña.



Ceremonias y Rituales Ancestrales: Ofrecen una experiencia espiritual genuina de agradecimiento y conexión con la naturaleza, abiertas tanto a huéspedes del complejo como a visitantes externos, con cupo máximo de 15 participantes por encuentro. Se realizan en días fijos semanales, dependiendo de la demanda, y son conducidas por copleros y narradores locales especialmente convocados y formados en la tradición comunitaria andina.

El espacio ceremonial se emplaza dentro del predio en una zona apartada cercana a la montaña, ambientada y señalizada como un lugar sagrado y de recogimiento. Los participantes se ubican en círculo, recreando el sentido de comunidad, igualdad y apertura a la energía del entorno.

El centro de la experiencia es la ofrenda a la Pachamama, un ritual ancestral y participativo marcado por la reciprocidad y el agradecimiento a la tierra. La ceremonia inicia con una preparación colectiva del altar y el pozo, donde se depositan los elementos del ofrendar: hojas de coca, maíz, vino, tierra fértil y flores recolectadas del

lugar, integrando lo vegetal, lo mineral y lo simbólico. Se utilizan recipientes tradicionales, instrumentos de viento, cantos y coplas para invocar la presencia protectora de la Madre Tierra y pedir por la abundancia, la salud y el equilibrio de las personas y la naturaleza.

Durante la actividad, se realizan rituales de agua y fuego, encendiendo fogones o sahumeros que purifican y acompañan la entrega de ofrendas, mientras los copleros guían momentos de canto, rezo y danza circular en el que todos pueden involucrarse activamente o permanecer como observadores. El idioma principal es el español, pero ante la presencia de personas extranjeras, puede organizarse traducción previa a pedido.

La duración aproximada es de una hora, incluyendo explicación cultural, integración de los participantes, ceremonia central y una reflexión final en ronda para compartir sensaciones y aprendizajes. La experiencia es completamente integrativa, apta para todos los públicos y edades, sin distinción de género o procedencia, y fomenta el respeto profundo por las prácticas originarias sin resguardar secretismos ni impedir el registro: está permitido tomar fotografías y videos, contribuyendo así a la divulgación y preservación de la memoria ancestral.



Narrativas y Mitología Andina Bajo las Estrellas: Cada noche, entre las 23 y 24 horas, los huéspedes pueden participar en Killa Wasi de una experiencia única de narrativas y mitología andina bajo las estrellas, guiada por un experto en astroturismo y cultura local. Hasta 18 personas por sesión se reúnen, caminando por el predio hacia zonas apartadas y cercanas a la montaña, donde el entorno nocturno garantiza privacidad, oscuridad y contacto directo con el firmamento.

La actividad, de una hora de duración, constituye un bloque independiente de la observación astronómica técnica: aquí el eje es el relato, la interpretación cultural y la conexión espiritual con el cosmos. Sin el uso de telescopios, se utiliza un puntero

láser para señalar y explicar las formas imaginarias en el cielo, mientras el guía introduce a los participantes en la riqueza mitológica de la región.

Durante la caminata, se evocan historias sobre las constelaciones oscuras de la Vía Láctea, como la Yakana (llama negra), el Michi (pastor), el Atok (zorro), el Hanpatu (sapo) y el Yutu (perdiz), donde las sombras del espacio interestelar forman animales y símbolos sagrados para los pueblos andinos. El guía narra el significado de cada figura, los mitos de fertilidad, lluvia o protección y cómo estos relatos se entrelazan con el ciclo agrícola, la cosmovisión ancestral y la vida cotidiana.

La actividad también incluye leyendas griegas, mitos de animales, relatos de la creación del mundo y la interpretación tradicional de fenómenos celestes como eclipses, lluvias de meteoros y vivencias paranormales, integrando miradas de ufología y relatos modernos recopilados entre pobladores locales.

Los asistentes participan activamente: hacen preguntas, intervienen con historias propias, comparten anécdotas familiares y discuten sus propias creencias astronómicas. El ambiente es integrador y adaptado para niños y público extranjero; en caso de necesitarlo, el guía traduce los relatos o responde en inglés para mayor inclusión. La actividad permite tomar fotos y grabaciones, promoviendo el registro y la divulgación del patrimonio cultural nocturno de la Quebrada.



Actividades de Bienestar Relacionadas con Tradiciones Ancestrales: Proponen al huésped un espacio exclusivo para la relajación profunda, la reconexión personal y el equilibrio cuerpo-mente, enmarcado en el paisaje único de la Quebrada de Humahuaca. Las prácticas de yoga y meditación se ofrecen en horarios fijos al atardecer, sujetos a la demanda semanal y con inscripción previa necesaria para reservar lugar.

Las sesiones son guiadas por un instructor especializado en técnicas de yoga (hatha, vinyasa, yoga andino) y meditación mindfulness, con experiencia en el trabajo holístico y la atención personalizada para adultos de todos los niveles. Se desarrollan en un refugio cerrado construido en piedra, de diseño abstracto y colores claros,

perfectamente integrado con el entorno, que permite disfrutar del silencio, el clima templado y la energía del atardecer sobre los cerros.

Cada clase está pensada para un máximo de 10 personas, favoreciendo el acompañamiento individual, la tranquilidad y el cuidado postural. Las sesiones, de una hora de duración, pueden incluir ciclos de respiración consciente, ejercicios de introspección, técnicas de relajación guiada y suavidad corporal, ejecutadas en colchonetas y con todos los elementos suministrados por la organización.

No se utilizan terapias de plantas medicinales, pero se integran inhalaciones naturales y música ambiental relajante para potenciar el bienestar y la desconexión. Las actividades están adaptadas para adultos sin experiencia previa y personas que buscan un primer acercamiento al mundo del yoga y la meditación, aunque no para niños. Son abiertas tanto a huéspedes como a público externo interesado, promoviendo el intercambio y la tranquilidad en comunidad.



Gastronomía local y experiencias culinarias: El emprendimiento incorpora un espacio gastronómico que se concibe como un punto de encuentro rústico y abierto, situado junto a las unidades de alojamiento y dotado de los principales elementos tradicionales de la cocina regional: horno de barro para cocción lenta, horno chileno, parrilla y disco de arado para preparaciones directas al fuego o sartén gigante. Todo el sector está dispuesto al aire libre, con mesas, sillas y sombrillas para el descanso y la convivencia, permitiendo una experiencia culinaria en contacto directo con la naturaleza y los sabores de la Quebrada.

Cada huésped dispone de total libertad para cocinarse a sí mismo, utilizando los equipamientos disponibles, y compartir momentos gastronómicos en familia, con grupos o con nuevos amigos. Para quienes prefieran no cocinar, el complejo ofrece diariamente un menú fijo en cada almuerzo y cena. Esta propuesta es elaborada por el chef residente, quien confecciona recetas inspiradas en la cocina andina y jujeña, empleando productos frescos y autóctonos como maíz blanco, papa andina, quinoa, carne de llama o cordero, y una selección de verduras y hierbas locales. La carta incluye opciones aptas para veganos y celíacos, y se adapta según necesidades indicadas al momento de la reserva, que puede realizarse presencialmente o vía WhatsApp en recepción.

El menú cambia cada día, garantizando variedad sensorial y la inclusión de ingredientes de temporada. Acompañando cada comida, los huéspedes pueden elegir entre vinos y bebidas locales, priorizando etiquetas provenientes de bodegas del norte argentino que refuerzan el vínculo entre turismo y productores regionales. No hay mozo, todo se sirve directamente en el espacio gastronómico y cada comensal puede optar por llevarse su plato, permanecer en el sector o salir a comer afuera si así lo desea.

El ambiente es informal y participativo: no se incluyen relatos, música en vivo ni demostraciones culinarias dentro de este servicio, pero sí se promueve la integración entre los visitantes y el disfrute del momento en comunidad. Todos los insumos y equipamientos están pensados para facilitar la preparación individual y el respeto por las normas alimentarias modernas, combinando rusticidad, sabor auténtico y mínimo impacto ambiental.



Centralización de servicios: La recepción de Killa Wasi se encuentra estratégicamente ubicada junto a la entrada principal del predio, claramente visible y señalizada para facilitar el acceso de los visitantes recién llegados, pero pensada también para asegurar la privacidad y tranquilidad de las habitaciones, que se disponen en sectores apartados del área común.

La atención de recepción funciona 24 horas de manera presencial, brindando respuesta inmediata a todas las necesidades del huésped. Un recepcionista políglota se ocupa de la atención, coordinación de reservas, gestión de dudas y apoyo logístico tanto en el momento del check-in como durante toda la estadía. El contacto puede ser directo en el mostrador o por interfono desde cada habitación, asegurando agilidad y comodidad a cualquier hora.

El espacio del hub ofrece un área de estar con sillón cómodo, mesas ratonas, acceso a wifi por fibra óptica y enchufes para dispositivos electrónicos, permitiendo que los huéspedes descansen, encuentren información turística, organicen actividades o trabajen con tranquilidad. La gestión operativa está respaldada por un sistema digital integral que centraliza reservas, check-ins y check-outs, tablero electrónico de actividades programadas, monitoreo de sensores de energía y agua para optimizar el consumo, y un circuito de cámaras de seguridad que refuerza el bienestar de todo el complejo.

Desde el hub se coordinan tareas de administración y gestión hotelera: comunicación con proveedores, planificación de servicios de limpieza, entrega de llaves y amenities, manejo de reservas de actividades y comidas, control de facturación e información turística, garantizando una experiencia personalizada y fluida para cada huésped. Además, allí se almacenan y distribuyen productos de limpieza, suministros para las unidades y amenities, permitiendo respuesta rápida a solicitudes o eventualidades.

El modelo de centralización permite anticipar necesidades, resolver incidentes, y gestionar el mantenimiento preventivo y correctivo en tiempo real, minimizando el impacto y asegurando la continuidad operativa en cada área del alojamiento. Si bien la recepción no exhibe señaléticas específicas de sostenibilidad, la integración de tecnologías eficientes y estrategias logísticas minimiza el uso de recursos y reduce la huella ambiental del complejo, alineándose con los valores de hospitalidad consciente, innovación y respeto por el entorno de la Quebrada.



Fogón comunitario e individuales: El predio contará con un fogón comunitario central, punto de encuentro que se ubica en el corazón del predio, lejos de las áreas de descanso y habitaciones, y rodeado por naturaleza autóctona, permitiendo una vista privilegiada a la montaña y el cielo nocturno. Este espacio circular está delimitado por un banco fijo de piedra, dispuesto alrededor del fuego central, con capacidad para 25 personas cómodamente ubicadas, lo que lo convierte en un auténtico punto de encuentro social y contemplativo.

El área cuenta con muebles auxiliares donde los huéspedes pueden encontrar café y mantas para compartir en noches frescas, convirtiendo la experiencia en un momento cálido y acogedor. La delimitación física del banco protege tanto la zona del fuego como la seguridad de los participantes, y contribuye a mantener el orden y el respeto por el espacio común.

El uso del fogón comunitario es completamente libre: los huéspedes pueden encender el fuego en cualquier momento del día o la noche, contando con insumos provistos para iniciar y mantener la combustión. El personal del complejo puede colaborar en el encendido y apagado, reforzando el acompañamiento y la supervisión si así se requiere, aunque no existen horarios fijos ni turnos, y el espacio permanece accesible para todos los visitantes según preferencia.

Junto a cada tiny house se dispone también un fogón individual de dimensiones reducidas, pensado para quienes busquen intimidad, tranquilidad o pequeñas reuniones privadas al aire libre. Cada huésped puede usar su fogón cualquier noche, sin necesidad de reserva previa, y, si lo desea, cocinar en él con elementos sencillos y siguiendo instrucciones de seguridad básicas.

Tanto el fogón comunitario como los individuales cuentan con señalización clara de seguridad, restricciones para menores y normas ambientales para el cuidado del predio y la prevención de incidentes. Por la noche, la iluminación está dada por el propio fuego y lámparas cálidas de baja intensidad, promoviendo un ambiente sereno, ideal para la observación del cielo, el intercambio de historias y la escucha de música a volumen moderado. Las habitaciones distribuidas alrededor y la amplitud del complejo aseguran que el descanso y la privacidad de cada huésped se respete en todo momento.



Talleres de astrofotografía: Los talleres de astrofotografía se dictarán en modalidad práctica y personalizada, con el objetivo de que los participantes aprendan a capturar el cielo nocturno utilizando sus propios dispositivos o el equipamiento facilitado por el guía. Se ofrecerán de manera semanal, con dos sesiones por semana y la posibilidad de sumar fechas especiales durante eventos astronómicos destacados. Cada encuentro tendrá una duración de una hora, de 22:00 a 23:00, aprovechando las mejores condiciones de oscuridad.

El taller estará a cargo de un guía especializado en astroturismo y astrofotografía, con formación técnica y experiencia comprobada. Los grupos tendrán un cupo máximo de 15 personas para garantizar un aprendizaje personalizado. El guía contará con equipamiento profesional como trípodes, cámaras réflex, telescopios, linternas láser y software de procesamiento, que estará disponible para los participantes. Aunque se recomienda traer una cámara profesional propia, no es obligatorio, ya que se prestarán equipos durante la actividad.

Las prácticas se realizarán al aire libre, en zonas apartadas de las habitaciones y áreas comunes para evitar luces que interfieran con la observación. La experiencia combinará explicaciones técnicas sobre composición, exposición y enfoque con la interpretación astronómica de los objetos visibles en el cielo. Además, incluirá una sesión de revelado digital para que los participantes puedan procesar sus imágenes y obtener un registro personal de la actividad.

Como valor agregado, los huéspedes podrán tomarse una foto con el paisaje de montañas y el cielo estrellado, entregada en formato digital y disponible en copia física con costo adicional. Las imágenes tomadas durante los talleres también podrán compartirse en las redes sociales del complejo para promocionar la experiencia. En cuanto a tarifas, se aplicarán valores diferenciados: los huéspedes tendrán un 10% de descuento, mientras que los visitantes externos abonarán la tarifa general.



Sesiones de astrología personalizadas: Las sesiones de astrología del complejo están diseñadas como experiencias individuales y personalizadas, destinadas únicamente a huéspedes mayores de 16 años. La propuesta busca ofrecer un espacio íntimo de reflexión, acompañado por el entorno natural de Huacalera y bajo estrictas condiciones de confidencialidad. Cada encuentro se brinda únicamente con reserva previa, garantizando privacidad y atención dedicada.

La duración aproximada de cada sesión es de una hora y está a cargo de un astrólogo con experiencia y formación verificada, capaz de ofrecer una interpretación profunda y respetuosa de la carta natal y otros aspectos astrológicos. Para la elaboración de la lectura, el huésped deberá proporcionar sus datos de nacimiento. Durante la experiencia, el astrólogo podrá utilizar herramientas simbólicas y energéticas como cartas de tarot, péndulos, cristales y sahumeros, adaptando cada detalle a las necesidades y preferencias de la persona.

Las sesiones se desarrollan en una sala privada especialmente acondicionada, pensada para brindar un ambiente tranquilo, seguro y propicio para la introspección.

Si el clima lo permite y el huésped lo solicita, la actividad puede trasladarse al aire libre, aprovechando las vistas del paisaje natural circundante. En todos los casos, se garantiza absoluta confidencialidad sobre la información personal compartida.

Este servicio tiene un costo adicional y no está incluido en otras experiencias ni en las tarifas de alojamiento. Su acceso es exclusivo para huéspedes del complejo, sin disponibilidad para visitantes externos.



Caminatas y contemplación de amaneceres y atardeceres: Las caminatas y sesiones de contemplación de amaneceres y atardeceres ofrecen una experiencia íntima y enriquecedora, pensada para conectar a los huéspedes con la naturaleza y el paisaje único de la Quebrada de Huacalera. Se realizan varias veces por semana, adaptándose tanto a la demanda como a los momentos de mejor visibilidad según la estación. Los horarios aproximados son de 6:15 a 7:00 para los amaneceres y de 18:15 a 19:00 para los atardeceres, aprovechando los instantes más memorables de luz y color.

Cada caminata tiene una duración estimada de 45 minutos y propone un recorrido relajado y accesible. La actividad está acompañada por un guía especializado en turismo de naturaleza, con formación y experiencia comprobada, que brinda información interpretativa sobre el entorno a lo largo del recorrido. Los grupos cuentan con un máximo de 20 participantes, lo que asegura una experiencia agradable y personalizada. Los senderos son de baja dificultad y aptos para todas las edades y condiciones físicas. Se recomienda llevar agua, abrigo y cámara para disfrutar plenamente de la actividad.

La observación y el recorrido se realizan en senderos y miradores alejados de las tiny houses, para preservar la privacidad y la tranquilidad del complejo. Durante la experiencia, el guía ofrece una interpretación ambiental y educativa sobre la flora, la fauna y la geografía local, promoviendo una conexión respetuosa con el entorno. Los participantes pueden tomar fotografías libremente y reciben asesoramiento básico para mejorar sus resultados.

Esta actividad tiene un costo adicional y está disponible exclusivamente para huéspedes del complejo. Se requiere reserva anticipada para asegurar un lugar, aunque es posible sumarse de manera espontánea si aún quedan cupos disponibles.



Necesidad que satisface la propuesta

Killa Wasi se establece para capitalizar una doble oportunidad del mercado turístico en Huacalera, Jujuy, identificando y satisfaciendo una demanda turística de nicho no atendida por la oferta actual. La región posee un activo natural incomparable: condiciones excepcionales para el astroturismo, con cielos oscuros de alta calidad y baja contaminación lumínica. Sin embargo, existe una carencia crítica de infraestructura turística especializada que permita a los viajeros acceder a este recurso de forma cómoda y experiencial. La oferta actual es genérica y se ha detectado una brecha en la disponibilidad de espacios que combinen diseño arquitectónico sostenible con propuestas experienciales diferenciadas en torno al cosmos.

Paralelamente, el proyecto responde a la demanda creciente del viajero contemporáneo que busca activamente experiencias de alto valor cultural y sostenible, que integren naturaleza, ciencia y tradición andina. Esta demanda por autenticidad y especialización se encuentra insatisfecha en la zona.

Frente a esta carencia de oferta especializada y esta demanda latente, Killa Wasi propone una solución integral que va más allá del simple alojamiento. El emprendimiento ofrece infraestructura confortable y respetuosa con el ambiente, diseñada para maximizar la experiencia de observación, y la complementa con un producto experiencial que fusiona la ciencia de la observación astronómica con la cosmovisión andina, el bienestar y la gastronomía local. Así, Killa Wasi satisface la necesidad del mercado de un producto turístico especializado y de alto valor, utilizando los excepcionales recursos naturales de Huacalera para posicionarse como un destino innovador dentro del astroturismo y el turismo de naturaleza.

3.4 Precio

La aproximación a los precios del emprendimiento se fundamenta en una estrategia de Diferenciación de Valor, buscando posicionar la propuesta por encima de la oferta de alojamiento tradicional en la Quebrada de Humahuaca. Nuestros precios deben reflejar el valor intangible de la experiencia única de astroturismo especializado, el diseño sostenible de las tiny houses y la centralización de servicios.

Además, como criterio fundamental para la definición de los precios, se tuvo en cuenta la valoración personal y la predisposición a pagar que nosotros mismos tendríamos ante un producto con estas características, asegurando que la tarifa expresara adecuadamente el nivel de confort, exclusividad y temática que ofrece el emprendimiento.

Estrategia de precio

La tarifa de alojamiento se establece bajo un modelo de precios justificado por el valor agregado de la especialización temática, la sostenibilidad y la exclusividad, posicionándose aproximadamente un 20-30% por encima de la competencia boutique de lujo en la región (cuyos precios base oscilan entre \$100.000 y \$160.000 ARS por noche en Temporada Media).

Para el complejo se definieron tres categorías de tiny houses con tarifas diferenciadas según la temporada. La tiny house doble presenta un precio de \$200.000 ARS por noche en temporada baja, \$225.000 en temporada media y \$275.000 en temporada alta. La tiny house triple se ubica en \$250.000 en temporada baja, \$275.000 en temporada media y \$325.000 en temporada alta. Por último, la tiny house cuádruple alcanza un valor de \$300.000 en temporada baja, \$325.000 en temporada media y \$375.000 en temporada alta.

Un aspecto crítico de esta estrategia es la gestión de la estacionalidad. Para mitigar el riesgo de ingresos irregulares en la Quebrada, se aplicará una política de Tarifas Dinámicas (Yield Management), con variaciones de hasta el 38% entre los picos de temporada alta y la temporada baja.

Precio de las Experiencias Diferenciales y Servicios Complementarios

El segundo eje de ingresos, y principal motor de rentabilidad, reside en las Experiencias Diferenciales, que se ofrecen bajo el concepto de *servicios a la carta*. La cotización de estas actividades se basa en el valor percibido y en el costo del

expertise (guías especializados, astrónomos, terapeutas) que las llevan a cabo, lo cual permite un alto margen.

- **Traslado:** Tendría un precio aproximado entre \$10.000 y \$25.000 ARS por traslado, dependiendo de la distancia y el punto de origen del traslado, incluyendo aeropuertos o localidades cercanas.
- **Talleres de cocina tradicional:** El costo sería aproximadamente entre \$40.000 y \$65.000 ARS por persona y por sesión, incluyendo los ingredientes y materiales necesarios para la clase práctica.
- **Ceremonias y rituales ancestrales:** El precio estimado oscilaría entre \$12.000 y \$18.000 ARS por persona, dependiendo del tipo de ceremonia y los materiales utilizados para los ritos tradicionales.
- **Narrativas y mitología andina bajo las estrellas:** Se ofrecería a un costo aproximado de \$5.000 a \$8.000 ARS por persona por sesión, en la que se combinan interpretaciones culturales y observación astronómica.
- **Actividades de bienestar relacionadas con tradiciones ancestrales:** Tendrían un precio de entre \$7.000 y \$12.000 ARS por sesión, incluyendo prácticas de yoga, meditación o terapias con plantas medicinales locales integradas en un contexto cultural.
- **Gastronomía local y experiencias culinarias:** Se establecería un precio de entre \$14.000 y \$19.000 ARS por persona para cenas temáticas y experiencias gastronómicas enriquecidas.
- **Talleres de astrofotografía:** Su costo aproximado sería de \$10.000 a \$15.000 ARS por persona, incluyendo la instrucción y uso de equipos profesionales.
- **Sesiones de astrología personalizadas:** El precio sería de alrededor de \$8.000 a \$12.000 ARS por consulta individual, variando según la duración y profundidad del análisis.
- **Caminatas y contemplación de amaneceres y atardeceres:** Se cobraría entre \$4.000 y \$7.000 ARS por persona por salida guiada, dependiendo de la extensión del recorrido y los servicios incluidos.

3.5 Comunicación

La imagen de marca de nuestro emprendimiento se construye sobre tres pilares fundamentales: sostenibilidad, conexión con el entorno natural, y valorización de la cultura local. Estos elementos se integran en cada aspecto visual y comunicacional del proyecto, con el objetivo de generar una identidad coherente, memorable y alineada con los valores del astroturismo responsable.

El nombre seleccionado para el alojamiento es *Killa Wasi*. La decisión responde a la necesidad de contar con una denominación clara, memorable y representativa de la propuesta de valor del emprendimiento.

En primer lugar, el término “Killa”, que en quechua significa *luna*, conecta directamente con la propuesta central del alojamiento: la observación del cielo nocturno y los astros. Este componente poético y evocador transmite inmensidad, belleza y exclusividad, reforzando la experiencia única que se ofrece a los visitantes.

En segundo lugar, la palabra “Wasi”, que significa *casa* en quechua, aporta un sentido de refugio, intimidad y confort, aspectos centrales de la experiencia en las tiny houses. La combinación de ambos términos convierte al nombre en memorable, elegante y con fuerza fonética, fácil de recordar y cargado de significado.

Killa Wasi no solo comunica la promesa de valor del alojamiento —un espacio diseñado para la contemplación del cielo y la conexión con el entorno natural— sino que también establece un anclaje cultural y local. La región de Huacalera y la Quebrada de Humahuaca han sido históricamente lugares donde el cielo nocturno tiene relevancia simbólica y espiritual en las cosmovisiones andinas. De este modo, el nombre se conecta simbólicamente con un legado ancestral de observación y respeto por el cosmos, aportando autenticidad y diferenciación frente a otras ofertas turísticas.

El eslogan seleccionado para el alojamiento *Killa Wasi* es “*La experiencia más cercana al cielo*”. Esta decisión responde a la necesidad de comunicar de manera clara, concisa y memorable la propuesta de valor central del proyecto.

Logo



El logo de *Killa Wasi* - *Despertar bajo las estrellas* representa la identidad y los valores centrales del proyecto. El nombre, proveniente del quechua, significa “Casa de la Luna”, lo que remite a la conexión con la cosmovisión andina y con la naturaleza.

Elegimos esta denominación porque transmite armonía, desconexión, calma y una mirada espiritual hacia el universo, que es justamente lo que queremos que los visitantes experimenten durante su estadía. Además, elegimos la frase “Despertar bajo las estrellas” como bajada porque pone el foco en la experiencia más profunda del complejo: comenzar y terminar el día inmersos en el cielo, en el silencio y en la energía del entorno andino. Esta expresión sintetiza la esencia emocional de la propuesta, invitando a los huéspedes a vivir un despertar diferente, cargado de contemplación, belleza y conexión con el paisaje nocturno. Refuerza, así, que el valor principal del complejo no es solo el alojamiento, sino la vivencia transformadora que ofrece.

El diseño está centrado en una luna creciente que abraza un telescopio apuntando a una estrella, elementos que simbolizan la observación del cielo y la esencia del astroturismo. La luna representa los ciclos naturales, la conexión con el entorno y la energía femenina, mientras que el telescopio refleja la curiosidad, la exploración y la búsqueda de nuevas experiencias. Detrás se observan montañas inspiradas en el paisaje de Huacalera, que hacen referencia al entorno natural donde se desarrolla el proyecto y refuerzan la idea de sustentabilidad y respeto por el territorio jujeño. Este destino del norte argentino, conocido por su cielo limpio y sus paisajes imponentes, fue una inspiración directa para la creación del diseño. Las montañas y los tonos del logo evocan la serenidad y la belleza del entorno jujeño, destacando el valor del territorio como parte esencial de la experiencia turística.

La elección de los colores dorado y azul profundo también tiene un significado especial. El dorado transmite calidez, luz y valor, mientras que el azul oscuro remite al cielo nocturno y a la tranquilidad que se vive al observar las estrellas. Juntos, crean una imagen elegante y equilibrada, que combina lo natural con lo moderno.

La elección tipográfica es una combinación cuidadosamente diseñada para reflejar la originalidad y la identidad del proyecto. Las letras principales, la K y la W, fueron creadas a mano inspirándose en constelaciones reales, como Casiopea, utilizando puntos (simbolizando estrellas) unidos por líneas que forman las letras. Esta elección aporta un vínculo visual directo con el astroturismo y la conexión con el cielo, que es parte fundamental del concepto del alojamiento.

El resto de las letras se diseñaron con la tipografía TAN Mon Cheri, elegida por su simplicidad y sus ondulaciones suaves, que aportan un estilo orgánico y cercano, diferente de las tipografías rectas y rígidas. Destaca especialmente que la letra "i" incluye un punto en forma de estrella, reforzando el vínculo con el tema del cielo nocturno.

Para la letra "S" se optó por la tipografía Quicksand, ya que la forma original de TAN Mon Cheri no encajaba con la estética deseada para esta letra. Quicksand aporta una forma más armoniosa y complementa el conjunto, manteniendo la fluidez y modernidad del logo.

En conjunto, esta mezcla tipográfica fue desarrollada y adaptada por nosotros para lograr una imagen única, coherente y profundamente vinculada con el concepto del proyecto, combinando la tradición astronómica y la identidad local con un diseño contemporáneo y original.

Paleta de colores



La paleta cromática seleccionada para Killa Wasi fue pensada para representar la esencia natural, cultural y emocional del proyecto, ubicado en Huacalera, Jujuy. Cada tono busca reflejar tanto la identidad visual del emprendimiento como los valores que lo sostienen: armonía con el entorno, sustentabilidad, conexión con el cielo nocturno y respeto por el paisaje andino.

Los tonos azul profundo y azul noche evocan el cielo jujeño durante las noches despejadas, principal atractivo para la práctica del astroturismo. Estos colores transmiten serenidad, introspección y la sensación de amplitud que genera observar las estrellas desde un entorno natural. Además, representan la calma y el silencio que caracterizan la experiencia en las tiny houses.

Los dorados y ocres hacen referencia a la tierra del norte argentino, a la luz cálida del atardecer y al brillo de la luna que inspira el nombre Killa Wasi (“Casa de la Luna”). Simbolizan la energía, la hospitalidad y la calidez del proyecto, además de conectar visualmente con la estética del logo. Estos tonos aportan contraste y equilibrio al conjunto, inspirándose tanto en la luz dorada de los atardeceres como en los colores propios del suelo del norte argentino.

Los verdes y turquesas suaves representan la vegetación autóctona y el entorno natural que rodea a Huacalera. Comunican frescura, vitalidad y sustentabilidad, reforzando el compromiso del proyecto con el cuidado del medio ambiente y la integración paisajística de las tiny houses dentro del territorio.

Finalmente, los tonos marrones y terracotas evocan los cerros y los suelos característicos de la Quebrada, transmitiendo estabilidad, conexión con la tierra y

autenticidad. En combinación con los azules profundos del cielo, expresan visualmente la conexión entre lo terrenal y lo celestial, una idea central en la propuesta de Killa Wasi y en la experiencia de contemplar el universo desde el corazón de Huacalera.

En conjunto, esta paleta combina colores inspirados en el cielo y la tierra, creando una identidad coherente con el propósito del proyecto: ofrecer una experiencia de descanso, contemplación y conexión con el universo desde un lugar único como Huacalera.

Mensaje de Marca

El tono de voz de Killa Wasi se establece como el pilar fundamental de la comunicación, asegurando que cada interacción refleje la propuesta de valor única del emprendimiento: la fusión de la inmersión cultural andina, la experiencia de astroturismo especializado y la sostenibilidad.

El tono se define como cercano y auténtico, utilizando un lenguaje simple y directo que elimina las barreras entre el huésped y la experiencia. Se evita la formalidad excesiva para fomentar una conexión genuina y personal, alineada con el concepto de hospitalidad de las tiny houses como un refugio íntimo. Esta cercanía se complementa con un matiz educativo e inspirador, donde la marca comparte datos interesantes sobre la astronomía, los cielos de la Quebrada y la cosmovisión andina, pero siempre de manera amena y accesible. La comunicación busca encender la curiosidad y la admiración, invitando a la reflexión y al aprendizaje, más que a la simple recepción de información.

Simultáneamente, la voz es profundamente respetuosa y consciente. La marca comunica un profundo respeto por la naturaleza, enfatizando el diseño sostenible de las tiny houses y el bajo impacto ambiental. Este respeto se extiende a la cultura local de Huacalera, asegurando que todas las referencias a los saberes ancestrales y las tradiciones se manejen con autenticidad y reverencia.

Finalmente, el tono mantiene una cualidad confiable, transmitiendo un claro profesionalismo en la oferta de astroturismo. La centralización de servicios, la presencia de guías especializados y el equipamiento técnico se comunican de forma que aseguren al huésped la calidad y seguridad de la experiencia. Este profesionalismo garantiza que la inspiración y el asombro no resten seriedad a la actividad, sino que la complementen, asegurando que el huésped se sienta acompañado y respaldado durante toda su estadía.

Mensajes Clave

Mensaje Principal: Killa Wasi es una invitación intencional a desconectar de la rutina y reconectar con la naturaleza, la cultura andina y el cosmos. Promovemos un modelo de turismo de nicho, que es inherentemente sostenible en su bajo impacto ambiental

y profundamente enriquecedor en sus dimensiones científica y cultural. Buscamos ofrecer una experiencia de descanso consciente y aprendizaje memorable.

Mensajes de soporte: Los mensajes de soporte de Killa Wasi refuerzan el posicionamiento de la marca a partir de las motivaciones y características de los diferentes segmentos de visitantes. Cada uno busca transmitir una idea central: la conexión entre naturaleza, cultura y cosmos desde una experiencia auténtica, sostenible y emocionalmente significativa.

- **Turistas aficionados y curiosos del cielo nocturno:** Killa Wasi invita a descubrir el universo desde un entorno privilegiado. A través de observaciones guiadas, talleres y experiencias inmersivas, cada noche se convierte en una oportunidad para aprender, asombrarse y contemplar el cielo desde una perspectiva accesible y vivencial. El mensaje busca despertar curiosidad y promover un acercamiento a la astronomía como una forma de conexión con la naturaleza.
- **Turistas interesados en la cultura e identidad local:** La propuesta se enmarca en una valorización de las raíces andinas y de la cosmovisión del norte argentino. Killa Wasi ofrece experiencias que integran la ciencia con las tradiciones, la gastronomía regional y las historias locales, generando un vínculo profundo entre el visitante y el territorio. El mensaje transmite autenticidad, respeto por la cultura y una invitación a conocer la identidad local desde sus propias prácticas.
- **Turistas que buscan tranquilidad y desconexión:** El complejo se presenta como un refugio de calma en medio del paisaje de la Quebrada. Las tiny houses están pensadas como espacios de descanso consciente, donde el silencio, el contacto con la naturaleza y el cielo estrellado favorecen la reconexión personal. El mensaje se orienta a quienes buscan bienestar, quietud y una experiencia íntima con el entorno.

Imagen de Marca

La imagen de marca de Killa Wasi se construye como una síntesis coherente entre todos los elementos visuales, comunicacionales y conceptuales desarrollados previamente. Cada aspecto —desde el logo y la paleta cromática hasta el tono de voz y los mensajes clave— contribuye a proyectar una identidad sólida, auténtica y diferenciada, orientada a un público que busca experiencias genuinas, sostenibles y emocionalmente significativas.

El cliente percibe que Killa Wasi ofrece mucho más que un alojamiento: propone una experiencia integral de inmersión cultural y astronómica en el entorno único de Huacalera, donde la contemplación del cielo nocturno se combina con la calma de las tiny houses y la conexión con la cosmovisión andina. Esta integración entre confort, naturaleza y conocimiento genera un valor experiencial que trasciende el turismo tradicional.

La imagen de sostenibilidad se refuerza a través del diseño arquitectónico de las tiny houses y de las prácticas de bajo impacto ambiental, lo que proyecta a Killa Wasi como un emprendimiento consciente y respetuoso del territorio. El uso de materiales naturales, la integración paisajística y el enfoque educativo sobre el cuidado del ambiente consolidan una percepción de compromiso real con la sustentabilidad.

El diseño visual, marcado por la coherencia entre el logo, las tipografías y la paleta cromática, transmite profesionalismo y calidad, generando confianza en el visitante. La estética equilibrada entre lo moderno y lo natural permite que cada pieza de comunicación (folletos, redes sociales, señalética o material audiovisual) refuerce la misma narrativa visual y emocional.

Asimismo, la marca proyecta autenticidad y arraigo cultural, al incorporar de manera respetuosa los símbolos, colores y valores del norte argentino. Killa Wasi se posiciona como una propuesta que pertenece al lugar, que nace desde la identidad jujeña y no como una réplica de modelos turísticos ajenos al contexto. Esta autenticidad se convierte en su principal diferencial competitivo.

En definitiva, la imagen de marca que percibe el cliente es la de un proyecto integral, confiable y emocionalmente inspirador, donde cada detalle, desde el diseño hasta la comunicación, contribuye a una historia coherente. Así, Killa Wasi no solo ofrece alojamiento, sino un espacio para reconectarse con el cielo, la tierra y las propias emociones, en un entorno sustentable y culturalmente significativo.

Plan de comunicación

Canales de comunicación:

Canal	Segmento objetivo	Tipo medio	de	Objetivo	Justificación
Redes sociales (Instagram, TikTok, Facebook)	Turistas nacionales jóvenes y adultos, entusiastas astroturismo	Digital		Difusión visual, promoción de experiencias, interacción	Alcance masivo y segmentado, formato ideal para mostrar inmersión y testimonios, alta participación en turismo temático
Plataformas de turismo y reservas online (Booking, Airbnb, Despegar,	Turistas nacionales e internacionales, planificadores anticipados	Digital		Reserva directa, visibilidad internacional	Fundamental para convertir interés en reservas, gran tráfico y confianza en

Zicasso)				turistas
Página web propia	Todos los segmentos	Digital	Información detallada, posicionamiento SEO	Control total de contenido, reforzamiento de la marca, canal oficial para captar búsquedas orgánicas
Influencers, bloggers, prensa turística	Entusiastas de astroturismo, turistas internacionales	Digital / Tradicional	Credibilidad, alcance en nichos y mercados especializados	Alianzas estratégicas generan confianza y exposición focalizada; referencias de expertos = mayor autoridad
Ferias y eventos turísticos (Feria Internacional de Turismo, Feria de Turismo de las Yungas)	Turistas nacionales e internacionales, operadores turísticos	Tradicional / presencial	Promoción directa, networking y alianzas comerciales	Visibilidad física y networking para consolidar alianzas, captar viajeros presenciales y agentes clave
Publicidad física en carteles ubicados en zonas estratégicas como rutas turísticas, accesos a localidades turísticas y centros urbanos de áreas cercanas	Turistas interesados en la cultura e identidad local y buscadores de tranquilidad y desconexión, que suelen trasladarse en vehículo particular o transporte desde ciudades y localidades cercanas	Tradicional	Aumentar la visibilidad local y regional entre quienes ya están en movimiento hacia destinos cercanos, incentivando el interés de turistas que deciden en el camino experiencias complementarias o nuevas opciones de alojamiento y actividades	La cartelería tradicional es efectiva para captar la atención del público que viaja por carretera o pasea por zonas turísticas, especialmente para segmentos que valoran la cultura local y la naturaleza y que pueden decidir sobre la marcha integrarse a nuevas experiencias

Cronograma de ejecución:

Actividad	PRELANZAMIENTO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	Costo Operativo Aprox
Desarrollo y diseño de página web profesional con motor de reservas								\$288.997
Hosting y dominio anual								\$434.988
Fotografía profesional del lugar y tiny houses								\$480.000
Creación de contenido audiovisual (reels, videos)								\$1.070.000
Creación de video con dron								\$264.000
Colaboración con Sir Chandler influencer de turismo (viaje completo + honorarios por videos y artículo en blog)								\$1.109.626
Configuración y optimización perfiles en OTAs (Booking, Airbnb, Despegar)								\$86.146
Material promocional físico								\$229.923
Creación y programación de contenido en redes sociales								\$84.730
Campaña de expectativa en Google Ads								\$340.000
Pauta publicitaria redes sociales (Facebook/Instagram Ads segmentados)								\$400.752
Publicidad en radios								\$50.680
Email marketing								\$39.588

Participación FIT o feria regional (stand + materiales)									\$4.075.200
---	--	--	--	--	--	--	--	--	-------------

Desarrollo de plataforma

El sitio web de Killa Wasi fue diseñado con el objetivo de reflejar la esencia del proyecto: la conexión entre el cielo, la naturaleza y el confort sustentable. La estética visual prioriza tonos oscuros y elementos luminosos, evocando el cielo nocturno del norte argentino, mientras que las imágenes destacan las de paisajes, tiny houses y las experiencias sensoriales que ofrece el complejo.

La estructura busca facilitar la navegación del usuario, permitiendo un acceso rápido a la información esencial: tipos de habitaciones, servicios y actividades adicionales. Cada sección está pensada para transmitir claridad, orden y coherencia visual, manteniendo una comunicación directa y profesional.

El diseño equilibra lo informativo con lo experiencial. Se combinan fotografías de alta calidad con descripciones breves que invitan a vivir la experiencia, generando interés sin saturar al visitante. Además, el sitio incorpora un sistema de reserva simple e intuitivo, reforzando la accesibilidad y la funcionalidad.

La inclusión de los enlaces a redes sociales Instagram, WhatsApp, TikTok y Facebook tiene como propósito extender la presencia digital del emprendimiento, fomentar la interacción con potenciales huéspedes y mantener una comunicación constante y cercana con el público.

Página web: [link de acceso](#)





Habitaciones

Doble

Diseñada para contemplar el cielo estrellado desde la comodidad. Descansá en un entorno silencioso y natural, donde cada noche forma parte del recorrido sensorial bajo los astros. La experiencia incluye acceso directo a las actividades astroturísticas

Reservar

Triple

Fusiona confort andino con la magia del cielo nocturno, invitándote a participar cada noche en actividades de observación y contemplación desde tu propio espacio. La experiencia incluye acceso directo a las actividades astroturísticas

Reservar

Cuádruple

Perfecta para grupos o familias numerosas. Ofrecen vistas privilegiadas, permitiendo que la experiencia astroturística sea protagonista. La experiencia incluye acceso directo a las actividades astroturísticas.

Reservar

Reservar

Check In



Check Out



Adultos

Niños

Buscar



Servicios



ACIONAMIENTO



PISCINA



OBSERVACIÓN ASTRONÓMICA

Actividad nocturna guiada que permite apreciar el cielo estrellado de la Quebrada utilizando telescopios y acompañamiento especializado



**CENAS BAJO
LAS ESTRELLAS**



DESAYUNO

Actividades Adicionales

Además de la experiencia astronómica incluida, puedes sumar talleres y rituales locales que enriquecen tu estadía.



Taller de Cocina Tradicional

Vive el sabor ancestral preparando platos típicos en un taller auténtico y participativo.

ARS 50.000



Ceremonias y Rituales Ancestrales

Conecta espiritualmente con tradiciones milenarias en experiencias únicas y emotivas.

ARS 35.000



Encuentro con Copleros y Narradores Locales

Sumérgete en la música y las leyendas del norte argentino contadas por sus propios guardianes.

ARS 7.000



Taller de Astrofotografía

Conecta espiritualmente con tradiciones milenarias en experiencias únicas y emotivas.

ARS 20.000



Sesiones de Astrología personalizadas

Descubre lo que las estrellas revelan sobre tu vida y destino con expertos astrólogos.

ARS 15.000

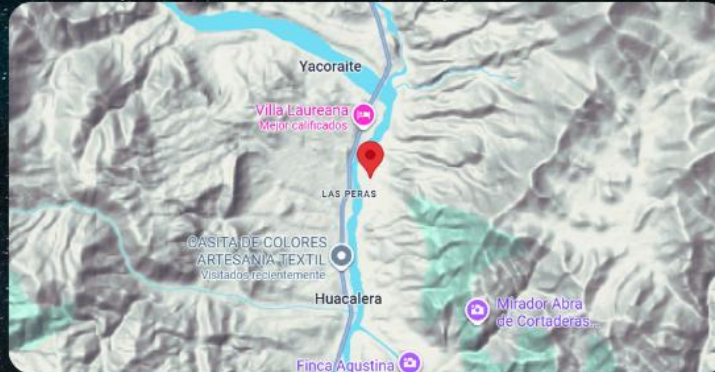


Caminatas y contemplación de amaneceres y atardeceres


Explora paisajes impresionantes y vive momentos de paz en las primeras y últimas luces del día.

ARS 5.000


Ubicación



 @killawasi

 +54 9 11 6593 9824

 @killawasi

 Killa Wasi

El perfil de Instagram de Killa Wasi fue diseñado como una herramienta estratégica de comunicación y posicionamiento digital, con el objetivo de transmitir la esencia de la marca: la conexión entre el turismo, el cielo y la naturaleza. A través de una estética visual coherente, se busca reflejar el concepto de astroturismo y la experiencia sensorial que el visitante puede vivir en el complejo.

La línea visual prioriza tonos oscuros, inspirados en el cielo nocturno, junto con acentos dorados que evocan elegancia, calidez y un vínculo con la energía de los astros. Este esquema cromático no solo refuerza la identidad visual de la marca, sino que también genera una atmósfera envolvente y coherente con la propuesta experiencial de las tiny houses.

Las publicaciones se estructuran con un enfoque informativo y aspiracional. Por un lado, presentan los servicios, actividades y alojamientos disponibles, mientras que, por otro, invitan a imaginar la vivencia de una noche bajo las estrellas. El equilibrio entre textos breves y un diseño limpio favorece la claridad del mensaje y la conexión emocional con el público objetivo.

Asimismo, la incorporación de secciones destacadas como “Tiny Houses”, “Astroturismo” y “Gastronomía local”, que permite una navegación intuitiva y ordenada dentro del perfil, facilitando el acceso a la información principal. La presencia de los enlaces a las redes sociales y página web refuerza la integración del ecosistema digital de la marca, promoviendo una comunicación constante y bidireccional con los potenciales visitantes.

En conjunto, el perfil de Instagram funciona como una extensión visual de la identidad de Killa Wasi, donde cada publicación contribuye a construir una narrativa coherente, auténtica y alineada con los valores de sostenibilidad, contemplación y turismo consciente que la marca representa.



killawasi



6
Publicaciones

15 mil
Seguidores

1531
Siguiendo

Killa Wasi

Tiny House & Astroturismo en Huacalera, Jujuy
La experiencia más cercana al cielo

killawasi.com.ar

Siguiendo Mensaje Contactar



Nosotros



Tiny Houses



Astroturismo



Talleres



Gastronomía local



Posteos de Instagram

KILLA WASI
DESPERTAR BAJO LAS ESTRELLAS

Tiny houses con cielos inigualables. Confort, sostenibilidad y una conexión profunda con el cosmos y la cultura de Huacalera.

Reserva tu experiencia estelar.

Para más información, comunicate con nosotros llamando al 15-1234-5678

TINY DOBLE

desde **\$225.000** /NOCHE

RESERVA AHORA

CONTACTANOS
+123 456 7890

NUESTRA PAGINA
@KILLAWASI.COM.AR

KILLA WASI

CONOCE
Nuestros servicios

 <p>TALLER DE COCINA TRADICIONAL</p> <p>\$52.500</p>	 <p>TALLER DE ASTROFOTOGRAFÍA</p> <p>\$12.500</p>	 <p>CEREMONIAS Y RITUALES ANCESTRALES</p> <p>\$15.000</p>
--	---	--

Reservá ahora
(55) 1234-5678 / 1234-5678

Flyer



KILLA WASI
DESPERTÁ
BAJO LAS
ESTRELLAS

VIVÍ EXPERIENCIAS ÚNICAS

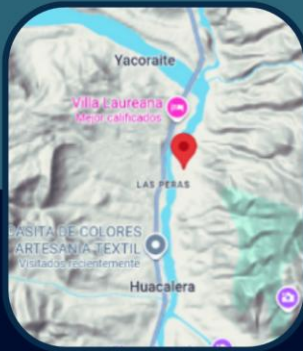
Astroturismo · Gastronomía ancestral · Ceremonias andinas
Talleres culturales · Caminatas guiadas · Bienestar holístico

 Huacalera, Jujuy

RESERVA
AHORA

 www.killawasi.com.ar

CONTACTO Y UBICACIÓN



Huacalera, Jujuy

www.killawasi.com.ar

@killawasi

123-456-7890

¿QUIÉNES SOMOS?

Killa Wasi es un espacio dedicado al descanso consciente y la conexión con la naturaleza en el corazón de Huacalera, Jujuy.

Creamos experiencias auténticas que integran la observación de estrellas, la astrofotografía y la cocina tradicional andina.

Escanea el código y conocé más



KILLA WASI

DESPERTAR BAJO LAS ESTRELLAS



TU EXPERIENCIA INCLUYE:

- ♦ Desayuno Andino Privado: Productos frescos de la Quebrada servidos cada mañana en tu tiny house.
- ♦ Observación de estrellas: Sesiones guiadas con astrónomos bajo cielos limpios de montaña.
- ♦ Todas las comodidades: Estacionamiento exclusivo, conexión Wi-Fi, piscina, y muchas áreas más.



DESCANSO BAJO LAS ESTRELLAS

Diseñadas para fusionarse con el entorno, nuestras tiny houses combinan confort, sustentabilidad y minimalismo

Cada unidad cuenta con amplios ventanales para observar el cielo nocturno, baño privado, calefacción y amenities

NUESTRAS EXPERIENCIAS

Astrofotografía

Taller práctico para aprender a capturar el cielo nocturno.



Bienestar

Clases de yoga y meditación al aire libre, en contacto con la naturaleza.



Taller de gastronomía local

Degustá sabores auténticos y aprendé sobre la cocina regional.



Ceremonias y rituales ancestrales

Participá en experiencias espirituales guiadas por la tradición andina.



3.6 Comercialización

Canales de comercialización.

Para la comercialización del emprendimiento se decidió implementar un sistema mixto que combina canales directos e indirectos. Esta elección se fundamenta en la necesidad de equilibrar dos objetivos centrales relacionados a maximizar la rentabilidad y fidelización a largo plazo a través de ventas sin intermediarios, y al mismo tiempo alcanzar una visibilidad amplia y sostenida en mercados nacionales e internacionales mediante plataformas consolidadas y agencias especializadas. El sistema surge como resultado del análisis de microsegmentación y de los perfiles definidos en los buyer persona, permitiendo diseñar acciones específicas para cada tipo de viajero.

En una primera etapa, la comercialización indirecta se vuelve clave para posicionar el emprendimiento, especialmente entre turistas que aún no conocen Huacalera.

Para ello se utilizarán plataformas de reservas online (OTAs) como Booking y Airbnb, que ofrecen acceso inmediato a millones de usuarios y permiten llegar a viajeros de Buenos Aires, Brasil, Uruguay y Europa sin necesidad de realizar grandes inversiones publicitarias. Estos canales no solo facilitan el ingreso temprano a nuevos mercados, sino que también permiten completar la ocupación en temporada baja y captar viajeros que, luego de vivir la experiencia, puedan convertirse en futuros clientes directos.

A medida que se consolide el posicionamiento, la comercialización directa será el pilar estratégico para impulsar la rentabilidad y construir relaciones duraderas con los huéspedes. El sitio web propio actuará como centro de reservas y como espacio de comunicación integral, presentando contenido visual de alta calidad y un relato que transmita las experiencias que ofrece el emprendimiento. De manera complementaria, Instagram se utilizará para inspirar, mostrar la propuesta estética y responder consultas, mientras que WhatsApp Business permitirá gestionar reservas personalizadas, coordinar detalles antes y durante la estadía y mantener un vínculo cercano con cada viajero. Este enfoque directo presenta beneficios determinantes: evita comisiones elevadas de las OTAs, que en muchos casos superan el 15%, otorga control total sobre la identidad de marca y facilita la fidelización mediante una comunicación inmediata y personalizada.

En conjunto, el sistema mixto permite aprovechar la visibilidad internacional de los intermediarios para acelerar el posicionamiento inicial, mientras se construye una base sólida de ventas directas que asegura mayor margen, control operativo y un

vínculo genuino con los clientes. Esta combinación equilibra alcance, eficiencia y rentabilidad, y se adapta tanto a la fase de lanzamiento como al crecimiento sostenido del emprendimiento.

Estrategias concretas alineadas a segmentos y buyer persona

Tomando como referencia los tres segmentos clave y buyer persona, se desarrollan acciones específicas que responden a sus motivaciones, hábitos de compra y formas de planificar viajes.

- **Parejas jóvenes y adultos (30-50 años)**

Este público, mayormente urbano y muy activo en Instagram, busca privacidad, buen diseño y experiencias memorables bajo las estrellas. Para ellos se propone una preventa Early Bird, un beneficio que ofrece tarifas preferenciales a quienes reservan con mucha anticipación, premiando a los viajeros planificadores que confirman su estadía con al menos 60 días de antelación. También se desarrollará un paquete de “Escapada Romántica”, que incluye observación astronómica privadas, fogón nocturno y un desayuno especial.

La comunicación estará muy enfocada en Instagram, con reels de amaneceres y cielos nocturnos, además de fotografías destacando las tiny houses. Se complementará con atención personalizada por WhatsApp, asegurando un vínculo cercano desde el primer contacto, y con colaboraciones puntuales junto a influencers lifestyle y fotógrafos nocturnos.

- **Familias y grupos en temporada alta**

En este caso se trata de viajeros que priorizan la seguridad, la comodidad y actividades claras para los chicos. Para captar a este segmento se diseñarán packs familiares con descuentos para estadías de tres noches o más, que incluirán talleres de astronomía para niños, caminatas guiadas y un fogón cultural.

La difusión se centrará principalmente en Facebook, plataforma donde este público investiga y decide. Además, se utilizarán videos educativos en redes y en la web para atraer a padres que buscan experiencias con valor pedagógico. La política de precios será completamente transparente, evitando costos ocultos y facilitando la decisión de compra.

- **Turista internacional premium**

Este segmento reúne a viajeros experimentados y de alto poder adquisitivo que buscan autenticidad, calma y una conexión profunda con la naturaleza. Valoran el diseño cuidado, los cielos únicos y las experiencias que combinan bienestar y cultura

local. Para ellos, la comunicación se centrará en un relato de lujo natural, mostrando el encanto de las noches estrelladas, la gastronomía regional y el ritmo slow propio de la Quebrada.

Las propuestas estarán orientadas a experiencias exclusivas y personalizadas, como noches privadas de astroturismo, acompañamiento fotográfico nocturno para capturar el cielo de manera profesional, menús regionales de autor y programas diseñados según los intereses de cada viajero, ya sea cultura, fotografía, trekking o bienestar. Además, se trabajará en la presencia dentro de revistas boutique y espacios de viaje especializados, donde este tipo de público suele buscar inspiración para sus próximos destinos.



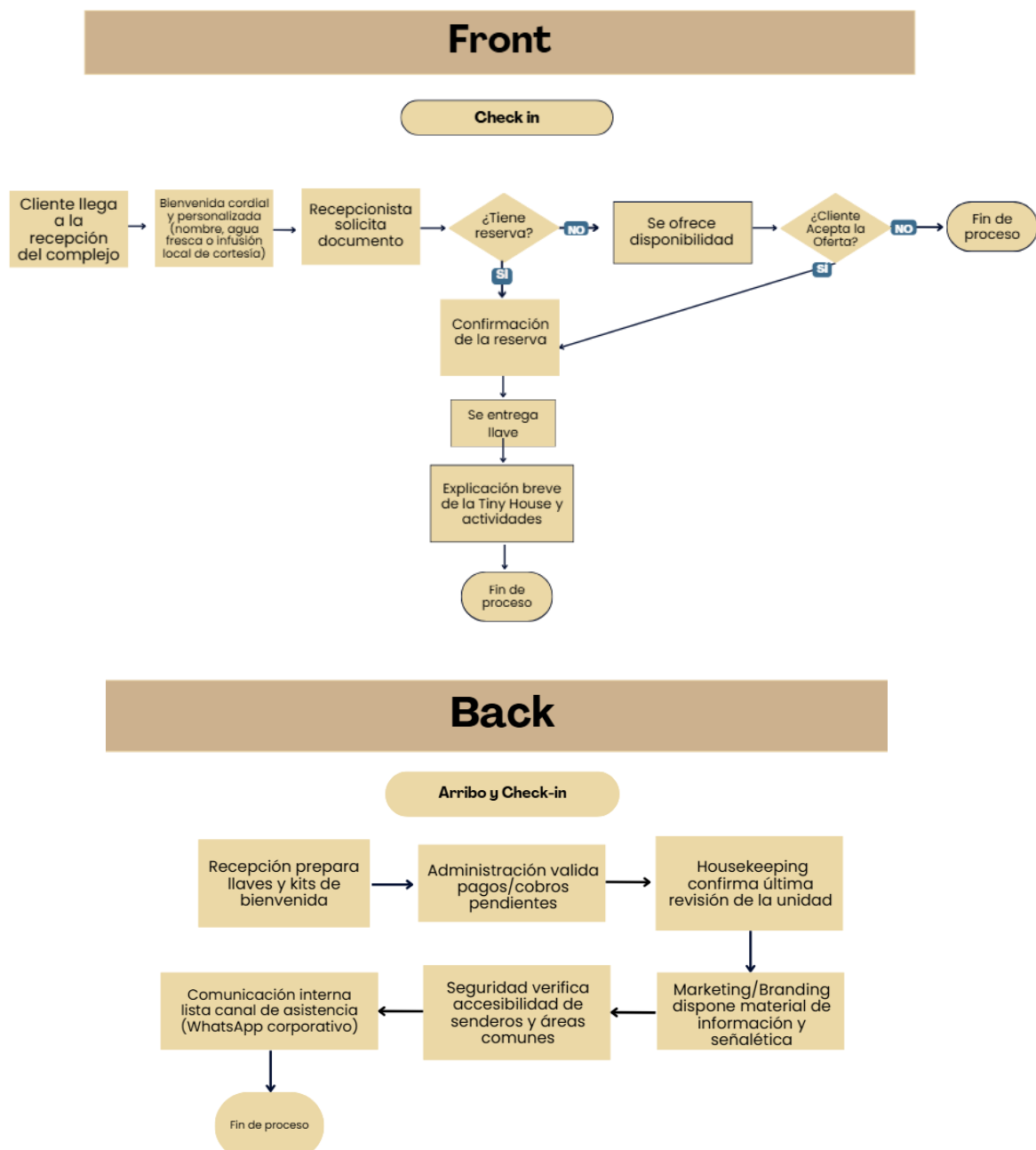
UNIDAD 4
PLAN OPERATIVO

KILLA WASI

4.1 Procesos

Flujograma

Para organizar y visualizar los procesos operativos del alojamiento Killa Wasi, se diseñaron flujogramas detallados del front office y back office. Estos diagramas muestran de forma clara y ordenada las principales actividades y flujos desde la atención al cliente, gestión de reservas, hasta la prestación del servicio y soporte interno. Dado que los flujogramas son numerosos y detallados, se presentan en forma completa en los Anexos 6-7 para consulta, mientras que en el cuerpo principal se incluye una selección representativa para facilitar la comprensión general del funcionamiento operativo del emprendimiento.



Recursos necesarios

Front			
Proceso	Personal	Espacio-infraestructura	Equipamiento y/o materiales Materiales
Primer contacto (reserva)	1 persona (Host)	Oficina/Área de reservas	Computadora y Sistema de Gestión Hotelera (PMS). Línea telefónica y WhatsApp Business corporativo. Material de branding digital (PDFs de tarifas, galerías fotográficas de alta calidad).
Check-in	1 persona (Host bilingüe recepcionista)	Recepción centralizada (con área de espera confortable)	PMS y terminal de cobro (POS). Llaves de acceso. Documentos de registro. Agua fresca/Infusiones de cortesía (con jarra y cristalería).
Instalación en Tiny Houses	1 persona (Host)	Tiny House asignada	Kit de bienvenida (snack andino). Amenities de toilette de bajo impacto. Formulario de preferencias cumplido (menú de almohadas), Habitación y decoración en óptimas condiciones.
Desayuno regional	1 persona (Host)	Cocina de Producción Central (para elaboración), Mobiliario interior/exterior de cada Tiny House (para servicio), Bandejas y vajilla de diseño.	Vajilla y cristalería, mantelería, menús físicos o digitales (con opciones regionales), productos del desayuno regional (panes, infusiones andinas, lácteos, etc.), terminal para consulta de reservas (PMS), formularios de sugerencias/feedback (digitales o físicos).
Experiencias astronómicas guiadas	2 personas (Host y Guía de astroturismo)	Estación de observación principal (libre de contaminación lumínica). Senderos señalizados y seguros	Telescopios profesionales y binoculares de gran apertura. Punteros láser astronómicos de alta potencia. Mantas. Linternas de luz roja.
Taller de Astrofotografía	2 personas (Host y Guía)	Área de práctica	Trípodes auxiliares. Adaptadores para smartphones y cámaras.

Actividades de bienestar relacionadas con tradiciones ancestrales	2 personas (Host e Instructor de Yoga/Meditación certificado)	Espacio Común Interior (sala multiuso) o Deck al Aire Libre	Mats de yoga y props (bloques, mantas, bolsters). Equipos de sonido. Sprays naturales desinfectantes. Ambientación (Iluminación tenue, inciensos/aromas naturales). Cojines/Zafus para meditación. plantas medicinales locales, material informativo
Ceremonias rituales ancestrales	2 personas (Host y Líder espiritual)	Área ceremonial al aire libre acondicionada con altar, elementos rituales y zona de descanso para los participantes.	Altar, ofrendas, materiales individuales para los participantes, infusiones andinas, recuerdos simbólicos
Encuentro con copleros y narradores locales	1 personas (Host, copleros y narradores locales)	Espacio para el encuentro	Asientos o área cómoda para los huéspedes, infusiones o bebidas regionales
Productos tradicionales vinculados a la hoja de coca	2 personas (Host, guía)	Espacio para la actividad	Productos elaborados con coca (infusiones, ungüentos, artesanías), materiales para degustación, sillas o área cómoda para los huéspedes
Caminatas de contemplación y amaneceres y atardeceres	2 personas (Host, guía)	Espacio de reunión inicial y final.	Senderos señalizados y seguros, miradores naturales, calzado y ropa adecuada (sugerido para los huéspedes), elementos de seguridad opcionales (botiquín, linternas, bastones), espacio de reunión inicial y final
Sesiones de astrología personalizadas	2 personas (Host, astrólogo especializado)	Espacio tranquilo y cómodo	Iluminación cálida, música suave, cartas natales o software para elaboración de informes astrológicos, versión digital, sillas o área de reunión cómoda.
Fogones comunitarios e individuales	1 persona (Host de apoyo para asistencia en fogones individuales)	Fogones comunitarios e individuales	Leña, elementos de seguridad, comodidades alrededor del fuego, infusiones o snacks.
Gastronomía local y experiencias culinarias	3 personas (Host, chefs)	Espacio gastronómico al aire libre	Mesas y sillas, utensilios de cocina, horno de tierra u horno chileno, ingredientes regionales, vinos locales, material informativo o recetas impresas, música ambiental

Talleres de cocina tradicional	4 personas (Host, coplera, chefs)	Espacio de cocina equipado	Utensilios de cocina, ingredientes locales, horno de tierra y piedras calientes, mesas y sillas, material informativo o recetas impresas, música ambiental
Narrativas y Mitología Andina Bajo las Estrellas	2 personas (Host, guía local experto en mitología andina y astronomía)	Espacio de observación cómodo	Sillas o colchonetas, telescopios y binoculares, material didáctico o fichas informativas, iluminación tenue o linternas
Soporte durante estadía	5 personas (Host recepcionista 24h. Equipo de Mantenimiento. Personal de Limpieza. Personal de Seguridad)	Recepción (canalización de solicitudes)	Sistema de Comunicación Interno (Walkie Talkie o WhatsApp Corporativo). Herramientas básicas de Mantenimiento. Productos y materiales de limpieza
Check-out	1 persona (Host recepcionista)	Recepción centralizada (con área de espera confortable)	PMS y terminal de cobro (POS). Llaves de acceso. Documentos de registro.
Post-Estadía	1 persona (Host)	Oficina de Reservas/Marketing	Base de Datos de Clientes (CRM). Plataformas de mailing. Software de edición fotográfica.

Back			
Proceso	Personal	Espacio- infraestructura	Equipamiento y/o materiales Materiales
Pre-arribo	Host, administrador/contador, coordinador de logística/housekeeping manager, personal de housekeeping, chef/personal de cocina, coordinador de experiencias y de coordinador de traslados	Oficina/Área de reservas, recepción, oficina de administración/contabilidad, oficina de logística, depósito de housekeeping, cocina central de producción, oficina de coordinación de experiencias	Sistema de gestión hotelera (PMS), sistema contable/facturación, computadoras y terminales de acceso, sistema de gestión de inventario (housekeeping/cocina), stock de amenities, blancos y productos de limpieza, fichas técnicas de restricciones alimenticias, software de gestión de actividades/reservas, agenda de coordinación de vehículos (transfer).
Arribo y Check-in	Recepcionista, administrador/contador, housekeeping manager/supervisor, personal de marketing/branding, personal de seguridad, personal de comunicación interna.	Recepción centralizada, oficina de administración, oficina de housekeeping/depósito de blancos, oficina de marketing, oficina de seguridad, senderos y áreas comunes	PMS y terminal de cobro (POS). Llaves de acceso. Kits de bienvenida. Material de información y señalética (mapas, guías), protocolos y checklists de seguridad, teléfonos con Whatsapp corporativo.
Estancia del huésped	Recepcionista, personal de housekeeping, personal de cocina/gastronomía, coordinador de experiencias, técnico de mantenimiento, analista de administración/costos, supervisor de rrrh/turnos.	Oficina de recepción, depósito/lavandería de housekeeping, cocina central de producción, oficina de mantenimiento/almacén de repuestos, oficina de administración/contabilidad, oficina de rrrh.	Sistema de gestión hotelera PMS y sistema de tickets internos, radios/walkie talkies o whatsapp interno, stock de repuestos técnicos (electricidad, plomería, climatización), stock de ropa blanca y amenities, software de control de inventarios y costos, software de gestión de turnos/rrhh.
Desayuno regional	Administrador, personal de compras, chef/personal de cocina, personal de limpieza, encargado de alimentos y bebidas, analista de costos, gerencia.	Oficina de administración, almacén de compras y stock, cocina central de producción, comedor/salón de desayuno, área de lavado y depósito de limpieza.	Sistema contable/facturación, fichas de proveedores locales, software de control de calidad y stock de alimentos, utensilios de cocina industrial, equipos de refrigeración/almacenamiento, equipo y productos de limpieza industrial, uniformes de higiene y seguridad alimentaria, software de análisis de costos/inventarios, reportes gerenciales (digitales o impresos).

Experiencias astronómicas guiadas	Recepcionista, coordinador de guías, guía astronómico-cultural, técnico de mantenimiento/limpieza, personal del área de contenidos o cultural, personal de soporte logístico.	Oficina de recepción, oficina de coordinación de guías, plataforma de observación astronómica, taller/almacén de equipos técnicos, área de almacenamiento de material educativo.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, inventario detallado de telescopios, binoculares y punteros láser, herramientas y productos de limpieza especializados para óptica, material educativo y fichas informativas digitales, uniformes y distintivos para guías, registro de asistencia y feedback (físico o digital).
Taller de Astrofotografía	Recepcionista, coordinador de guías, guía/instructor de astrofotografía, técnico de mantenimiento/limpieza, personal de soporte logístico.	Oficina de recepción, oficina de coordinación de guías, plataforma de observación astronómica, taller/laboratorio de equipos técnicos, área de almacenamiento de cámaras y accesorios.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, cámaras fotográficas, trípodes, adaptadores para smartphones, inventario detallado de telescopios y binoculares, herramientas y productos de limpieza especializados para óptica, computadoras/software de procesamiento de imágenes (si aplica post-taller), registro de asistencia y feedback (físico o digital).
Actividades de bienestar relacionadas con tradiciones ancestrales	Recepcionista, coordinador de experiencias/bienestar, facilitador/instructor, personal del área de contenidos/cultural, personal de soporte logístico y limpieza.	Oficina de recepción, oficina de coordinación de bienestar, espacio de bienestar/sala de actividades, área de almacenamiento de colchonetas y materiales, almacén de plantas medicinales/aroma terapia.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, colchonetas/alfombras y mantas de confort, difusores y aceites esenciales/plantas medicinales, equipo de sonido para música ambiental, material informativo y cultural digital, registro de asistencia y feedback.
Ceremonias y rituales ancestrales	Recepcionista, coordinador de experiencias, líder espiritual/comunitario, personal de la comunidad originaria, guía cultural, personal de soporte logístico y limpieza.	Oficina de recepción, oficina de coordinación de experiencias, espacio ceremonial o recinto sagrado, área de almacenamiento de ofrendas y materiales rituales, área de preparación de infusiones.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, elementos rituales (incluyendo altar, ofrendas, inciensos/sahumerios), materiales individuales (mantas, asientos cómodos), protocolos de coordinación y respeto comunitario, infusiones y recuerdos simbólicos (stock), registro de asistencia y feedback.

Encuentro con copleros y narradores locales	Recepcionista, guía anfitrión, coordinador del área cultural, copleros y narradores locales (talento externo), personal de soporte logístico y limpieza.	Oficina de recepción, oficina de coordinación del área cultural, espacio designado para el encuentro (con acústica adecuada), área de almacenamiento de asientos/mantas, área de preparación de infusiones/bebidas.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, elementos de ambientación cultural (decoración, iluminación tenue), asientos y mantas de confort, stock de infusiones y bebidas regionales, agenda y escaleta de intervención de artistas, sistema de sonido (si aplica), registro de asistencia y feedback.
Productos y tradiciones vinculadas a la hoja de coca	Recepcionista, guía cultural, coordinador del área cultural, personal de soporte logístico y limpieza, personal de cocina/gastronomía (para degustación).	Oficina de recepción, oficina de coordinación del área cultural, espacio designado para la actividad, área de almacenamiento y preparación de productos de coca, área de lavado y almacenamiento de utensilios.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, stock de productos elaborados con coca (infusiones, ungüentos, artesanías), material educativo y fichas informativas sobre el valor ancestral, mesas de exhibición, utensilios para degustación (tazas, etc.), registro de asistencia y feedback.
Caminatas y contemplación de amaneceres y atardeceres	Recepcionista, coordinador de guías, guía local (habilitado), personal de mantenimiento/seguridad, personal de soporte logístico.	Oficina de recepción, oficina de coordinación de guías, red de senderos señalizados y habilitados, miradores naturales, almacén de equipos de seguridad.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, equipamiento de seguridad y primeros auxilios (botiquines, radios), materiales para señalización y balizamiento de senderos, linternas de alto alcance/frontales, mapas de ruta detallados, registro de asistencia y feedback.
Sesiones de astrología personalizadas	Recepcionista, coordinador de servicios personalizados, astrólogo (proveedor externo o interno), personal de soporte logístico y limpieza.	Oficina de recepción, oficina de coordinación de servicios, sala de consulta/espacio de bienestar, área de almacenamiento de materiales de ambientación.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de turnos/reservas, software especializado en cálculo y diseño de cartas natales, impresora/papelería de calidad (para informe opcional), equipo de sonido para música ambiental, iluminación regulable, registro de asistencia y feedback (físico o digital).

Fogones comunitarios e individuales	Recepcionista, guía anfitrión, coordinador de guías, personal de mantenimiento/seguridad, personal de soporte logístico, personal de cocina (para infusiones y snacks).	Oficina de recepción, oficina de coordinación de guías, área de fogones comunitarios e individuales, almacén de leña y combustibles, área de almacenamiento de utensilios y mobiliario.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, stock de leña, encendedores y combustibles seguros, extintores y elementos de seguridad contra incendios, mantas y asientos cómodos, stock de infusiones y snacks, equipo de sonido (si aplica), registro de asistencia y feedback.
Gastronomía local y experiencias culinarias	Recepcionista, chef, personal de cocina, guía cultural, coplera (talento externo), personal de bienvenida y servicio, personal de soporte logístico y limpieza.	Oficina de recepción, cocina central de producción, horno de tierra (pachamanca), área de almacenamiento de ingredientes y vinos, área gastronómica/comedor (ambiente rústico), área de lavado y almacenamiento de utensilios.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, inventario de ingredientes locales y vinos argentinos, utensilios de cocina industrial y servicio, piedras volcánicas y material para horno de tierra, equipo de sonido (para coplera), materiales informativos culturales, registro de asistencia y feedback.
Talleres de cocina tradicional	Recepcionista, instructor/chef, personal de cocina, guía cultural, coplera (talento externo), personal de soporte logístico y limpieza.	Oficina de recepción, cocina central de producción, espacio de taller culinario (con estaciones de trabajo), horno de tierra (pachamanca), área de almacenamiento de ingredientes, área de lavado y depósito de utensilios.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, inventario de ingredientes locales y frescos, utensilios de cocina y de preparación individuales para el taller, piedras calientes y material de seguridad para pachamanca, materiales informativos y recetas (digitales o impresas), registro de asistencia y feedback.

Narrativas y Mitología Andina Bajo las Estrellas	Recepcionista, guía local (narrador), coordinador del área cultural y de guías, personal de mantenimiento/seguridad, personal de soporte logístico y limpieza.	Oficina de recepción, oficina de coordinación del área cultural, área de observación designada (con iluminación mínima), área de almacenamiento de asientos y mantas, área de almacenamiento de equipos ópticos.	Sistema de gestión hotelera PMS, software de gestión de actividades/reservas, asientos cómodos (colchonetas o sillas), mantas, iluminación de seguridad mínima (linternas rojas), materiales culturales y educativos (fichas, leyendas impresas), telescopios/binoculares (si se usan), registro de asistencia y feedback.
Soporte durante estadía	Recepcionista (turnos 24h), personal de mantenimiento (turnos 24h), coordinador de logística (turnos 24h), personal de housekeeping (disponibilidad), personal de servicio (disponibilidad).	Recepción centralizada (operativa 24h), cabina de mantenimiento (operativa 24h), oficinas de coordinación (para turnos de guardia).	Teléfonos fijos y móviles (con whatsapp corporativo) operativos 24h, sistema de gestión hotelera PMS (acceso 24h), sistema de tickets de servicio/solicitudes internas, radios de comunicación/walkie talkies, stock de emergencia de insumos (almohadas, botiquines, repuestos básicos), agenda de coordinación de traslados.
Check-out	Recepcionista, administrador/contador, housekeeping manager/supervisor, personal de logística/mantenimiento, personal de marketing, analista de base de datos/crm.	Recepción centralizada, oficina de administración/contabilidad, depósito/lavandería de housekeeping, área de mantenimiento/almacén de equipos.	Sistema de gestión hotelera PMS, sistema contable/facturación, terminal de cobro (pos), sistema de gestión de inventario/activos, software CRM(para base de datos), plataforma de envío de encuestas digitales, equipos de comunicación interna (radios/whatsapp), checklist de limpieza y control de inventario de la tiny house.
Post-Estadía	Personal de marketing, administrador/contador, recepcionista, analista de RRHH, coordinador de experiencias, analista de estrategia comercial.	Oficina de marketing y comunicaciones, oficina de administración/contabilidad, oficina de rrhh, oficina de coordinación de experiencias.	Plataforma de email marketing/whatsapp business api, software CRM y base de datos de clientes, archivo digital de fotografías de la experiencia, sistema contable para archivo de pagos, plantillas de códigos de descuento/beneficios, software de análisis de feedback y desempeño de personal, plataformas digitales (tripadvisor, google, redes sociales) para monitoreo y gestión de reseñas, material de marketing digital (testimonios, creatividades).

4.2 Posibles operaciones críticas

Operación crítica	Probabilidad de ocurrencia (BAJA/MEDIA/ALTA)	Nivel de impacto (BAJO/MEDIO/ALTO)	Acciones de prevención	Acciones para minimizar los efectos
Falta de estandarización de la Experiencia Astroturística	MEDIA , debido a factores humanos impredecibles	ALTO (astroturismo es pilar clave, desigualdades en el servicio erosionan reputación y lealtad)	Manual Estandarizado de Guía: scripting fijo para narrativas andinas-astronómicas, tono entusiasta obligatorio, vestimenta uniforme. Evaluación diaria pre-turno y capacitación mensual en manejo emocional.	Detección en tiempo real (señales no verbales o feedback grupal). Llamada gerencial personalizada con cupón 50% retorno, registrando lecciones para refinar manual y garantizar experiencias espectaculares uniformes.
Cancelación de la Observación Astronómica por clima (nubes o condiciones atmosféricas adversas)	MEDIA	ALTO (afecta el pilar central de la experiencia)	Monitoreo meteorológico profesional 72 horas antes. Comunicación proactiva (de 24 a 72 horas de anticipación) con el huésped sobre la probabilidad de cambio de programa.	Activación del Plan B de “Cielo Cerrado”: reemplazo de la actividad por un taller temático indoor, como “Viaje por el Cosmos con Velas”, una experiencia sensorial guiada que integra narrativa astronómica y mitología andina en un ambiente ambientado. Se ofrece además un reembolso del 50% de la estadía únicamente por mal clima.
Falla en la Normalización de la Experiencia (Guía, Equipamiento o Instalación)	MEDIA	MEDIO	Creación de un Manual de Servicio Estandarizado (Guía) que defina tono, vestimenta, storytelling y manejo de quejas. Protocolos de mantenimiento	Implementación de encuestas post-servicio de 5 preguntas (NPS). El feedback negativo activa una llamada de gestión por el Gerente, ofreciendo una compensación inmediata (ej. upgrade

			preventivo semanal del equipamiento.	de desayuno o amenidad premium).
Falla en el equipamiento de astroturismo (telescopio, puntero láser o binoculares dañados/descalibrados)	BAJA (si se realiza mantenimiento constante)	BAJO (si el guía no puede demostrar el objeto estelar, genera frustración)	Chequeo y calibración semanal de todos los telescopios y binoculares. Inversión en equipamiento de respaldo (un binocular profesional extra y un puntero láser de repuesto).	El guía debe cambiar el enfoque de la actividad: priorizar la observación a ojo desnudo y el relato cultural (cosmovisión andina) como sustituto de la observación técnica, enfocándose en la Vía Láctea y constelaciones visibles.
Accidente o lesión grave de un turista durante experiencias temáticas (caídas en senderos nocturnos, uso inadecuado de telescopios o equipos)	BAJA (si los protocolos siguen)	ALTO (genera demandas legales, daña la imagen de seguridad del complejo y compromete al guía)	Capacitación constante en primeros auxilios para todos los guías. Recorridos de seguridad y revisión diaria de senderos y estaciones de observación. Exigencia de seguro de responsabilidad civil con cobertura especializada para astroturismo.	Activación inmediata del seguro y traslado del afectado. Documentación exhaustiva del incidente. Ofrecer servicios de apoyo (ej. farmacia, seguimiento médico). Pausa inmediata de la actividad y refuerzo de las normas de seguridad con el resto de los huéspedes.

4.3 Sistema de calidad de servicio

Etapa del proceso:			
Objetivos	Metas	Indicadores	Registro
Lograr la máxima inmersión temática y técnica del huésped durante la observación nocturna.	Que el 90% de los huéspedes califiquen la actividad con un puntaje 8/10 en	Resultados de encuestas de satisfacción post-actividad (promedio de calificaciones).	Registro digital de encuestas y reportes mensuales de satisfacción.

	las encuestas de satisfacción.		
Garantizar la perfección en el confort y la limpieza de la unidad antes del check-in, asegurando la disponibilidad de preferencias solicitadas.	Que el 100% de las habitaciones estén listas al menos 1 hora antes del check-in, con todas las preferencias solicitadas disponibles.	Tiempo de preparación de cada unidad vs. hora programada de check-in. Porcentaje de cumplimiento de preferencias especiales.	Checklist de housekeeping y reportes diarios de supervisión.
Asegurar la rapidez, profesionalismo y resolución efectiva de las solicitudes o incidentes del huésped fuera del horario comercial.	Que el 95% de las solicitudes/incidentes fuera de horario se resuelvan en menos de 30 minutos.	Tiempo promedio transcurrido entre el aviso del huésped y la resolución efectiva.	Registro de incidentes y solicitudes en libro de guardia/nocturno, con evaluación semanal de tiempos de respuesta.

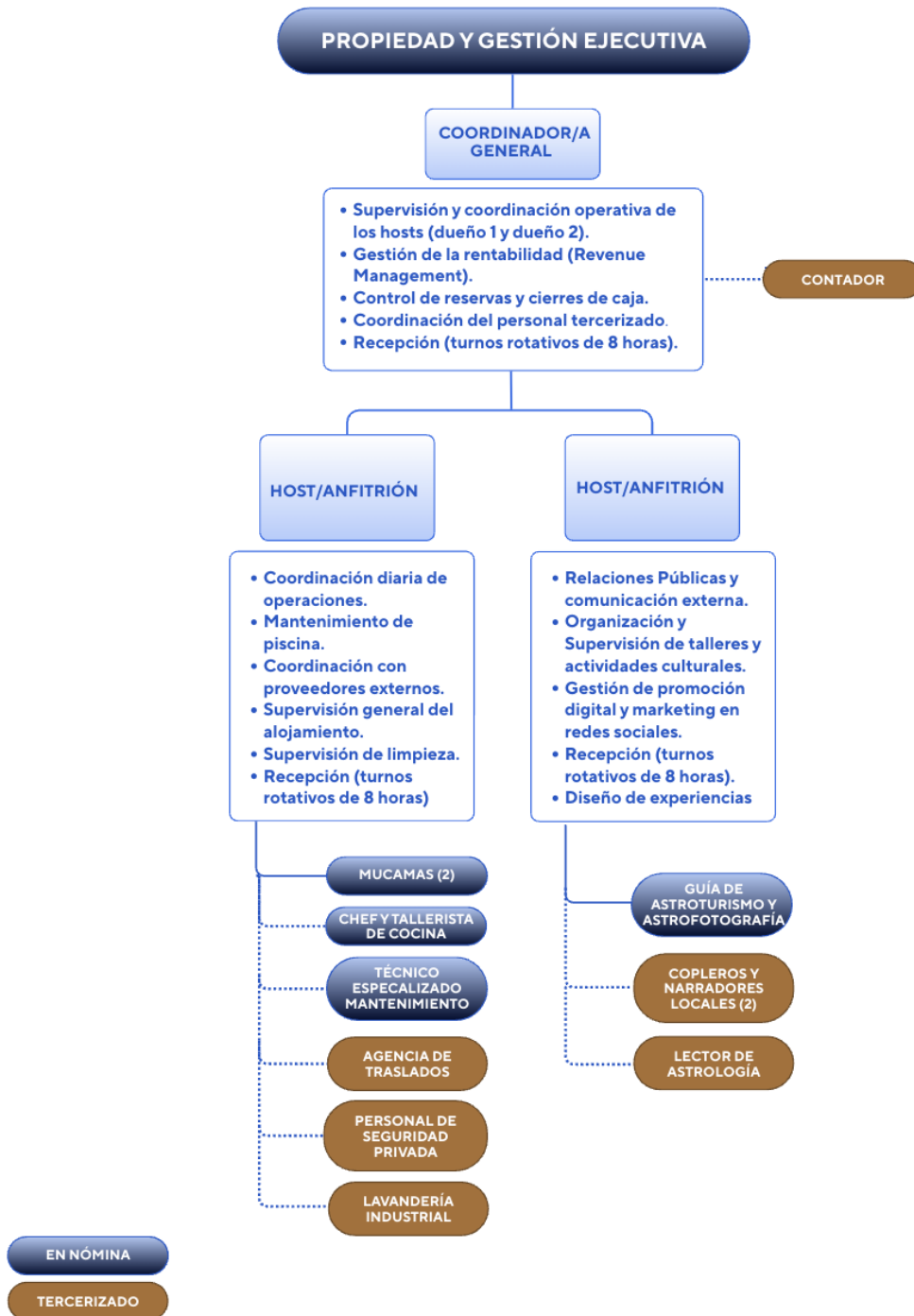


UNIDAD 5
RECURSOS HUMANOS

KILLA WASI

5.1 Recursos Humanos

Organigrama



Plantilla de empleados

Personal en Nómina:

Tareas a realizar	N° de personas requeridas	N° de horas mensuales	Turno	Calificación requerida
Coordinador General (Administración): Lidera la coordinación de los tres sectores. Supervisión general del alojamiento. Gestión de la rentabilidad (Revenue Management), control de reservas y cierres de caja, coordinación con personal tercerizado y coordinación de hosts	1	240	Mañana/tarde/noche, rotativo	Experiencia en gestión operativa hotelera y manejo de personal
Host/Anfitrión (Operaciones y mantenimiento): Control de mantenimiento y piscinas, gestión de Housekeeping, atención al público y turnos de recepción, coordinación con proveedores externos	1	240	Mañana/tarde/noche, rotativo	Experiencia en hostelería, servicio al cliente y gestión de turnos.
Host/Anfitrión (Experiencias y comunicación): Relaciones Públicas y comunicación externa, marketing, diseño y coordinación de actividades/bienestar (Astroturismo) y turnos de recepción	1	240	Mañana/tarde/noche, rotativo	Experiencia en marketing, comunicación y gestión de experiencias turísticas.

Chef y Tallerista de Cocina (Preparación diaria del desayuno/menú del día; dictado de talleres de cocina)	2	240 c/u	Turno Día: 07:00 a 16:00 h Turno Noche: 14:00 a 23:00 h	Título/Experiencia en gastronomía, manejo de bromatología
Mucama	2	192 h cada una	Rotativo (mañana/tarde)	Experiencia en hotelería, atención al detalle, manejo de limpieza profesional, responsabilidad
Técnico especializado de mantenimiento (Reparaciones generales, mantenimiento preventivo/estructural, emergencia de instalaciones)	1	Variable según desperfectos y cronograma (estimado 10-16 h)	A demanda	Oficial técnico matriculado, experiencia en hoteles

Personal Tercerizado:

Tareas a realizar	N° de personas requeridas	N° de horas mensuales	Turno	Calificación requerida
Guía de astroturismo y astrofotografía (Actividades astronómicas, talleres, observación nocturna guiada)	1	Variable según temporada y ocupación (estimado 112 h/mes)	Noche/eventos particulares (20:00 a 24:00 h)	Experiencia comprobable en astroturismo, equipamiento propio, certificación opcional

Copleros y narradores locales (Encuentros culturales, actividades musicales y narrativas)	2	Variable según contratación es mensuales (estimado 8-12 h)	A demanda, eventos programados nocturnos o tardes	Experto/a en tradiciones locales, manejo de grupos
Lector de astrología/tarot (Sesiones personalizadas de lectura de tarot)	1	Variable según demanda (estimado 12-16 h)	A demanda	Experiencia previa, referencias y capacitación específica
Contador (Liquidación de sueldos, asesoría contable e impositiva, informes de gestión)	1	Estimado 6-8 h/mes (consultorio externo)	Flexible	Contador público matriculado
Agencia de traslados (Traslado de huéspedes desde/hacia localidades cercanas y aeropuerto)	1	Variable (en función de ocupación; estimado 8-16 h/mes de servicios facturados)	Reserva previa	Empresa registrada, vehículos habilitados, chofer profesional
Personal de seguridad privada (Vigilancia nocturna, control de accesos, rondas)	1	240	Nocturno diario (22:00 a 06:00)	Empresa habilitada, formación profesional, referencias comprobables

Lavandería industrial (Lavado y planchado de frazadas, sábanas, toallas)	1 proveedor	Variable (servicio tercerizado, estimado 4 h/mes para retiro/entrega y gestión del lote)	Semana programada	Servicio certificado, referencias comerciales
--	-------------	--	-------------------	---

Plan de capacitación para el personal

Título	Objetivo	Horas	Instructor/es	Personal convocado	Fecha	Tipo	Importe total
Primeros Auxilios y RCP Básico	Adquirir conocimientos básicos en técnicas de primeros auxilios y saber actuar con precisión y seguridad en casos de emergencia y accidentes comunes	4	Cruz Roja Filial Jujuy	Todo el Personal en Nómina, Guía y Seguridad	Primer Trimestre (enero)	Externa	80.000 ARS
Curso de Manipulación Segura de Alimentos	Garantizar el cumplimiento de normas de higiene y seguridad alimentaria, previniendo la contaminación y asegurando la calidad de los alimentos (desayuno y cena)	7	Gobierno de Jujuy	Chefs	Previo a la operación	Externo	20.000 ARS
Estándares de Servicio y Hospitalidad Boutique	Uniformizar la calidad del servicio al huésped, manejar la etiqueta, resolver quejas con	10	Consultor hotelero o Director D2	Todo el Personal en Nómina y Dueños	Primer Trimestre (marzo)	Interno/Externo	0 ARS

	empatía y fortalecer el rol de "Anfitrión" de la Recepción						
Protocolos de Mantenimiento o Preventivo	Capacitar al personal en la detección y resolución de fallas menores (grifería, iluminación, fugas) para reducir costos por servicios especializados externos	6	Personal de Mantenimiento o Dueño D1	Dueños	Segundo Trimestre (abril)	Interno	0 ARS
Gestión de Revenue y Reservas Básicas	Comprender la importancia de la ocupación, tarifas y el impacto de la gestión de Dueño 3. Entender la coordinación de check-in/out	5	Director D3	Dueños	Segundo Trimestre (mayo)	Interno	0 ARS
Geografía, Historia y Cultura de Huacalera y la Quebrada	Profundizar el conocimiento local para enriquecer la interacción con el huésped y proveer recomendaciones de alta calidad sobre la región y sus atractivos	40	Guía Local certificado	Dueños	Tercer Trimestre (julio)	Externo	120.000 ARS

Fuente de reclutamiento

La fuente de reclutamiento que utilizaremos para el complejo turístico será directa, digital y basada en un sistema de referidos, sin intervención de consultoras de recursos humanos.

Nuestra estrategia se centrará en canales que tienen mayor alcance en la región, como grupos locales de Facebook y WhatsApp de la Quebrada y de las localidades cercanas a Huacalera. Allí publicaremos las búsquedas laborales y recibiremos las postulaciones directamente por correo electrónico o mediante formularios digitales. Además, complementaremos la difusión a través de portales de empleo como Computrabajo y Bumeran, con el objetivo de atraer candidatos que residan en la zona y cuenten con experiencia en turismo, alojamiento y atención al público.

El sistema de referidos será una herramienta clave para el reclutamiento, ya que aprovecha el conocimiento y la red de contactos de nuestros futuros empleados y referentes comunitarios. Este mecanismo facilita la incorporación de personas con fuerte arraigo local y valores alineados al proyecto.

También estableceremos contacto directo con institutos técnicos, escuelas de turismo y centros gastronómicos de la región para recibir postulaciones de estudiantes y egresados interesados en desarrollarse en el ámbito turístico.

El proceso de selección lo realizaremos de manera interna, a través de entrevistas virtuales y presenciales. Pondremos el foco en la vocación, el compromiso con la comunidad y la experiencia en turismo de naturaleza y astroturismo. De esta forma, evitamos la intermediación externa y aseguramos que el equipo comparta la identidad y el espíritu del complejo.



UNIDAD 6
PLAN FINANCIERO

KILLA WASI

6.1 Plan Financiero

Se desarrolló un plan financiero integral que permite evaluar la viabilidad económica del proyecto Killa Wasi. En primer lugar, se realizó una estimación de la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del emprendimiento, considerando todos los componentes estructurales, operativos y estratégicos involucrados.

Se definió la estructura de financiación adecuada, combinando aportes propios y líneas de crédito externas. Para el pago de las cuotas de ambos préstamos se tuvo en cuenta un sistema alemán, que permite una amortización escalonada y ordenada en el tiempo, asegurando la sostenibilidad financiera durante el período de devolución.

Se elaboraron proyecciones detalladas de ingresos y egresos para los primeros cinco años, teniendo en cuenta una curva de estacionalidad basada en el clima local y el flujo de pernóctes en hoteles de Jujuy durante el último año. Además, se calcularon los sueldos y todos los costos y gastos mensuales asociados al funcionamiento operativo del alojamiento.

Este plan financiero ofrece una visión clara sobre la estructura de inversión, las modalidades de financiamiento y la sostenibilidad económica del proyecto, permitiendo concluir que el emprendimiento es viable y rentable.

Para facilitar el acceso al detalle completo del plan financiero, se incluye un [enlace directo](#) a la documentación financiera digitalizada.



BIBLIOGRAFÍA

KILLA WASI

Bibliografía

Agroempresario. (2021, octubre 7). *Se viene la primera feria gastronómica en Humahuaca*. <https://agroempresario.com/publicacion/28791/se-viene-la-primer-feria-gastronomica-en-humahuaca/>

Aprende de Turismo. (s.f.). Turismo rural. <https://aprendedeturismo.org/turismo-rural/>

Construmis. (2025, 19 de julio). Domos, cabañas y bungalows: la revolución de la madera que transforma el turismo sustentable en Argentina. <https://construmis.com.ar/domos-cabanasy-bungalows-la-revolucion-de-la-madera-que-transforma-el-turismo-sustentable-en-argentina/>

Diario Pregón de Jujuy. (2025, 31 de julio). Turismo: impacto económico de \$46 mil millones en Jujuy. <https://www.pregon.com.ar/nota/27936/2025/07/turismo--impacto-economico-de-46-mil-millones-en-jujuy>

DIPEC. (s. f.). *Observatorio Turístico*. Gobierno de Jujuy. Recuperado el 27 de agosto de 2025, de <https://dipec.jujuy.gob.ar/indicadores-economicos/turismo/observatorio-turistico>

El Libertario. (2025, 1 de agosto). *Turismo Jujuy en números: 73% de ocupación hotelera y una temporada invernal de récord*. Recuperado el 27 de agosto de 2025, de <https://ellibertario.com/2025/08/01/turismo-jujuy-en-numeros-73-de-ocupacion-hotelera-y-una-temporada-invernal-de-record>

El Tribuno de Jujuy. (2022, 27 de julio). Los cielos jujeños, ideales para el astroturismo. <https://eltribunodejujuy.com/nota/2022-7-27-9-25-0-los-cielos-jujenos-ideales-para-el-astroturismo>

El Tribuno de Jujuy. (2024, 30 de julio). *Jujuy mejora su política y proyección turística*. Recuperado el 27 de julio de 2025, de <https://eltribunodejujuy.com/informacion-general/2024-7-30-1-0-0-jujuy-mejora-su-politica-y-proyeccion-turistica>

El Tribuno de Jujuy. (2025, 15 de julio). 70% de ocupación en el arranque de la temporada invernal. <https://eltribunodejujuy.com/informacion-general/2025-7-15-11-46-0-70-de-ocupacion-en-el-arranque-de-la-temporada-invernal>

El Tribuno de Jujuy. (2025, 26 de agosto). Herramienta estratégica para guiar y potenciar la actividad. <https://eltribunodejujuy.com/informacion-general/2025-8-26-0-0-0-herramienta-estrategica-para-guiar-y-potenciar-la-actividad>

Flybondi. (s.f.). Quebrada de Humahuaca, Jujuy. <https://blog.flybondi.com/post/quebrada-de-humahuaca-jujuy>

Gasparotti, N. E. (2019). Turismo sustentable: Declaración de la Quebrada de Humahuaca como "Patrimonio Mundial de la Humanidad" (Trabajo final de grado, Licenciatura en Turismo, Universidad Nacional de San Martín). Universidad Nacional de San Martín. Recuperado de <https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/828/1/TFPP%20EEYN%202019%20GNE.pdf>

Global Sustainable Tourism Council (GSTC). (2023, 13 de septiembre). Fortaleciendo el turismo sostenible en Argentina. <https://www.gstc.org/strengthening-sustainable-tourism-in-argentina/?lang=es>

Gnecco, N. E. (2019). *Turismo rural y desarrollo local: El caso de la localidad de Moisés Ville, provincia de Santa Fe* [Trabajo final de proyecto profesional, Universidad Nacional de San Martín]. Repositorio Institucional UNSAM. <https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/828/1/TFPP%20EEYN%202019%20GNE.pdf>

Gobierno de Jujuy. (s.f.). *Cocina y vinos*. Dirección Provincial de Turismo. <https://www.turismo.jujuy.gob.ar/cocina-y-vinos/>

Growth Market Reports. (2024). Dark sky tourism market size, share & trends analysis report by type (astrophotography, camping, sky gazing, and others); by tour type (day tours and multi-day tours); by traveler type (solo, family, and friends); by booking channel (online and offline); and by region: Global forecast 2024–2032 [Informe de mercado]. Recuperado de <https://growthmarketreports.com/report/dark-sky-tourism-market>

Infobae. (2025, 19 de julio). Crisis en el turismo: la ocupación hotelera no llega al 50% en las vacaciones de invierno. <https://www.infobae.com/economia/2025/07/19/crisis-en-el-turismo-la-ocupacion-hotelera-no-llega-al-50-en-las-vacaciones-de-invierno/>

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). (2022). Conectividad y comunicación en zonas rurales de Argentina [Informe técnico]. https://mujeresrurales.com/wp-content/uploads/2022/10/Conectividad_y_comunicacion_en_zonas_rurales_de_argentina_-_inta.pdf

Jujuy Online Noticias. (2025, 26 de septiembre). La Legislatura aprobó la transformación de las sociedades del Estado. <https://jujuyonlinenoticias.com.ar/la-legislatura-aprobo-la-transformacion-de-las-sociedades-del-estado/>

La Nación. (2025, 19 de marzo). El memooner y otras 5 tendencias que marcan la agenda del futuro en el turismo. <https://www.lanacion.com.ar/economia/el-memooner-y-otras-5-tendencias-que-marcen-la-agenda-del-futuro-en-el-turismo-nid19032025/>

Mensajero Turístico. (2024, 28 de marzo). *“De la mano del turismo, en la última década se triplicó el impacto económico en la provincia”*. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de <https://mensajero.com.ar/entrevistas/-de-la-mano-del-turismo--en-la-ultima-decada-se-triplico-el-impacto-economico-en-la-provincia-a67e6f77b183b795e6db71939>

Mensajero Turístico. (2025, 1 de agosto). *El emisivo en vacaciones de invierno: desde la mirada de las OTA*. Recuperado el 27 de agosto de 2025, de https://mensajero.com.ar/actualidad/el-emisivo-en-vacaciones-de-invierno--desde-la-mirada-de-las-ota_a688b734432d9f2d9e778412d

Mensajero Turístico. (2025, 6 de agosto). *Vacaciones de invierno en Jujuy: el 59% de los turistas fueron “repitentes”*. Recuperado el 26 de agosto de 2025, de https://mensajero.com.ar/pais/vacaciones-de-invierno-en-jujuy--el-59---de-los-turistas-fueron-repitentes_a689238f42864ae5be959445e

Ministerio de Ambiente y Cambio Climático de Jujuy. (2025, 26 de septiembre). *Importantes avances en la gestión de residuos en la Quebrada de Humahuaca*. Gobierno de Jujuy. <https://prensa.jujuy.gob.ar/ministerio-ambiente-y-cambio-climatico/importantes-avances-la-gestion-residuos-la-quebrada-humahuaca-n119914>

Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy. (2025, 4 de agosto). *Jujuy en números: 73% de ocupación hotelera y una temporada invernal de récord*. Recuperado el 27 de agosto de 2025, de <https://culturayturismo.jujuy.gob.ar/2025/08/04/jujuy-en-numeros-73-de-ocupacion-hotelera-y-una-temporada-invernal-de-record>

Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy. (2025, 15 de abril). *El turismo astronómico en Jujuy: Ruta jujeña de las estrellas*. Recuperado el 25 de agosto de 2025, de <https://culturayturismo.jujuy.gob.ar/2025/04/15/el-turismo-astronomico-en-jujuy-ruta-jujena-de-las-estrellas>

Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy. (2025, 4 de agosto). *Jujuy en números: 73% de ocupación hotelera y una temporada invernal de récord*. Gobierno de Jujuy. <https://culturayturismo.jujuy.gob.ar/2025/08/04/jujuy-en-numeros-73-de-ocupacion-hotelera-y-una-temporada-invernal-de-record/>

Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy. (2025). *Manual para guías idóneos: Versión 5*. Gobierno de Jujuy. https://www.turismo.jujuy.gob.ar/wp-content/uploads/Manual-para-Guias-Idoneos_v5.pdf

Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy. (s.f.). *Huacalera*. Gobierno de Jujuy. <https://www.turismo.jujuy.gob.ar/item/huacalera/>

Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy. (s.f.). *Observatorio Turístico [Sitio web]*. Gobierno de Jujuy. <https://culturayturismo.jujuy.gob.ar/taq/observatorio-turistico/>

Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy. (s.f.). Quebrada. Gobierno de Jujuy. <https://www.turismo.jujuy.gob.ar/quebrada-2/>

Ministerio de Economía de la Nación Argentina. (s.f.). Conectividad rural. Gobierno de Argentina. <https://www.argentina.gob.ar/economia/planificacion-del-desarrollo-y-la-competitividad-federal/conectividad-rural>

Ministerio de Turismo y Deportes de la Nación. (s.f.). Encuesta de ocupación hotelera (EOH) – Informes técnicos. Sistema de Información Turística Argentina (SINTA). Recuperado el 6 de diciembre de 2025, de <https://www.yvera.tur.ar/sinta/informe/info/encuesta-de-ocupacion-hoteler-eoh/informes-tecnicos>

Ministerio de Turismo y Deportes & Ministerio de Energía. (s.f.). *Cómo ser una organización turística sustentable* [Guía técnica]. Gobierno de Argentina. <https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/mintur-minem-como-ser-una-organizacion-turistica-sustentable.pdf>

Misiones Plural. (2025, 11 de marzo). El turista 2025 y las nuevas tendencias a la hora de viajar. <https://misionesplural.net/2025/03/11/el-turista-2025-y-las-nuevas-tendencias-a-la-hora-de-viajar/>

Municipalidad de San Salvador de Jujuy. (2024, 10 de julio.). *Astroturismo en San Salvador de Jujuy*. Recuperado el 25 de agosto de 2025, de <https://www.sansalvadordejujuy.gob.ar/astroturismo-en-san-salvador-de-jujuy>

Municipalidad de San Salvador de Jujuy. (s.f.). *Código de planeamiento territorial y urbano de San Salvador de Jujuy* [Documento institucional]. San Salvador de Jujuy, Argentina.

Naranjax. (2024). Huacalera, un pueblo de cuento. Convivimos. <https://convivimos.naranjax.com/viajes/2024/huacalera-un-pueblo-de-cuento/>

OBS Business School. (2025). Informe OBS: Turismo, tendencias tecnológicas y ciclo del viaje 2025. <https://www.obsbusiness.school/actualidad/informes-de-investigacion/informe-obs-turismo-tendencias-tecnologicas-ciclo-del-viaje-2025>

Observatorio de la Universidad FASTA. (2023, 30 de noviembre). Cambios en el perfil y hábitos de los turistas que visitaron Mar del Plata. Universidad FASTA. <https://www.ufasta.edu.ar/observatorio/cambios-en-el-perfil-y-habitos-de-los-turistas-que-visitaron-mar-del-plata/>

PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural. (2011). Turismo, patrimonio y desarrollo local en América Latina [Número monográfico, Vol. 9, N° 2]. <https://www.pasosonline.org/Publicados/pasosoeedita/PSEedita9.pdf>

Perfil. (2025, 26 de julio). Con caída del consumo y menos viajes, las vacaciones de invierno registraron 10,9% menos turistas que el año pasado. <https://www.perfil.com/noticias/economia/con-caida-del-consumo-y-menos-viajes-las-vacaciones-de-invierno-registraron-109-menos-turistas-que-el-ano-pasado.phtml>

Poder Legislativo de Jujuy. (2025). Ley N.º 6442: Transformación de Sociedades del Estado [Documento legislativo]. Ministerio de Justicia de Jujuy. <http://www.justiciajujuy.gov.ar:9090/iah/legpro/6442.pdf>

Priority Pass. (2025). Tendencias de viajes de verano. <https://www.prioritypass.com/es/blog/2025/summer-travel-trends>

Quebrada de Humahuaca. (s.f.). Huacalera. <https://www.quebradadehumahuaca.com/ciudad/huacalera/>

Rivarola, M. A., & Gutiérrez, M. C. (2022). Turismo y desarrollo local en la Quebrada de Humahuaca: Un análisis desde la perspectiva de los actores sociales. *Aportes*, (31), 1–22. <https://eco.mdp.edu.ar/revistas/index.php/aportes/article/view/413/375>

Secretaría de Ciencia y Tecnología de Jujuy. (2023, 8 de mayo). El Centro de Observación Astronómica apuesta a darle valor a los cielos nocturnos de la Puna. Gobierno de Jujuy. <https://cienciaytecnologia.jujuy.gob.ar/blog/2023/05/08/el-centro-de-observacion-astronomica-apuesta-a-darle-valor-a-los-cielos-nocturnos-de-la-puna/>

Ser Industria. (2024, 15 de diciembre). Cómo impulsar el turismo sostenible en Latinoamérica desde la empresa y el liderazgo consciente. <https://www.serindustria.com.ar/como-impulsar-el-turismo-sostenible-en-latinoamerica-desde-la-empresa-y-el-liderazgo-consciente/>

Serono, R. (2025, 25 de agosto). Jujuy presentó el Plan Estratégico de Turismo Sostenible Jujuy 2035. Radio Continental. <https://www.continental.com.ar/2025-08-25/jujuy-presento-el-plan-estrategico-de-turismo-sostenible-jujuy-2035-146768/>

Somos Jujuy. (2024, 4 de enero). *Destacaron el crecimiento del flujo turístico durante el 2024 en Jujuy*. Recuperado el 24 de agosto de 2025, de <https://www.somosjujuy.com.ar/jujuy/destacaron-crecimiento-flujo-turistico-durante-2024-jujuy-n99168>

Somos Jujuy. (2025, 22 de julio). La Quebrada de Humahuaca registró 90% de ocupación en la primera semana de vacaciones. <https://www.somosjujuy.com.ar/jujuy/la-quebrada-humahuaca-registro-90-ocupacion-primera-semana-vacaciones-n106158>

Somos Jujuy. (2025, 23 de julio). Jujuy tiene una de las mejores temporadas del país: ocupación hotelera del 70% en medio de la crisis nacional.

<https://www.somosjujuy.com.ar/jujuy/jujuy-tiene-una-mejores-temporadas-pais-ocupacion-hotelera-70-medio-crisis-nacional-n106190>

Todo Jujuy. (2025, 25 de agosto). Se presentó el Plan Estratégico Turismo Sostenible 2025–2035. <https://www.todojujuy.com/jujuy/se-presento-el-plan-estrategico-turismo-sostenible-2025-2035-n278431>

TripAdvisor. (s. f.). *Hotel Huacalera*. Recuperado el 23 de agosto de 2025, de https://www.tripadvisor.com.ar/Hotel_Review-g1380107-d1458460-Reviews-Hotel_Huacalera-Huacalera_Tilcara_Province_of_Jujuy_Northern_Argentina.html

Troncoso, C. A. (2012). *Turismo y patrimonio en la Quebrada de Humahuaca: Lugar, actores y conflictos en la definición de un destino turístico argentino* [Libro]. Asociación Canaria de Antropología & PASOS, Revista de Turismo y Patrimonio Cultural. <https://www.pasosonline.org/Publicados/pasosoeedita/PSEedita9.pdf>

Turismo530. (2025, 25 de julio). Informe preliminar de vacaciones de invierno 2025 del Observatorio Argentino de Turismo de la CAT. <https://turismo530.com/informe-preliminar-de-vacaciones-de-invierno-2025-del-observatorio-argentino-de-turismo-de-la-cat/>

Turtech. (2025, 8 de julio). Tendencias y estrategias del turismo 2025: un sector en transformación. <https://turtech.travel/tendencias-y-estrategias-del-turismo-2025-un-secto/>

UNJu Diario. (2025, 26 de julio). Vacaciones de invierno 2025: cifras de ocupación y preferencias turísticas en Jujuy. <https://unjudiario.unju.edu.ar/jujuy/vacaciones-de-invierno-2025-cifras-de-ocupacion-y-preferencias-turisticas-en-jujuy>

Urbanos en la Red. (2024, 18 de abril). El plus de construir en inmuebles patrimoniales. <https://urbanosenlared.com.ar/el-plus-de-construir-en-inmuebles-patrimoniales/>

Weather Spark. (2025, 10 de enero). Tiempo histórico el viernes 10 de enero de 2025 en Aeropuerto Internacional de Jujuy – Gobernador Horacio Guzmán, Argentina. Weather Spark. Recuperado el 6 de diciembre de 2025, de <https://es.weatherspark.com/h/d/147407/2025/1/10/Tiempo-hist%C3%B3rico-el-viernes-10-de-enero-de-2025-en-Aeropuerto-Internacional-de-Jujuy---Gobernador-Horacio-Guzm%C3%A1n-Argentina#metar-13-00>

Weather Spark. (s.f.). Clima promedio en Humahuaca, Argentina durante todo el año. Weather Spark. Recuperado el 30 de noviembre de 2025, de <https://es.weatherspark.com/y/27956/Clima-promedio-en-Humahuaca-Argentina-durante-todo-el-a%C3%B1o#Sections-Clouds>

ANEXOS

KILLA WASI

Anexo 1 - Transcripción entrevista a Francisco Cornell

<u>ENTREVISTA A REFERENTE</u>	
<u>MINUTA DE REUNIÓN</u>	
N° de equipo y Proyecto	Equipo N°1 Alojamiento de Astroturismo en Huacalera
Entrevistador/es	ara Mare, Nicolas Schutt y Natalia López
Persona entrevistada	Francisco Cornell
Emprendimiento/Organización a la que pertenece	YANAVICO Expediciones de Naturaleza
Cargo de la persona entrevistada	Guía de observación de aves y naturaleza
Fecha y lugar (aclarar si es presencial o virtual)	28 de agosto de 2025 4:00 Virtual

<p>Preguntas realizadas y respuestas del entrevistado/a</p>	<p>- ¿Cómo comenzaste en el mundo de la observación de aves y de la naturaleza?</p> <p>En mi caso todo arrancó como una curiosidad personal. Yo siempre fui de salir mucho al campo, acompañando a mi padre en caminatas, y empecé a prestar atención a las aves. Después, con los años, eso se fue transformando en un oficio: estudiar, capacitarme, compartir salidas con otros, hasta convertirme en guía.</p> <p>- ¿Y qué es lo que más te atrae de trabajar como guía en este ámbito?</p> <p>Lo que más me gusta es la posibilidad de mostrarle a la gente algo que está ahí, pero que a veces pasa desapercibido. Cuando llevás a un grupo y logran ver un ave en su hábitat, o entender cómo funciona un ecosistema, se genera un momento de conexión muy fuerte. Eso me motiva: transmitir el amor por la naturaleza.</p> <p>- Sabemos que también trabajás en experiencias nocturnas, ¿podrías contarnos cómo se conecta tu trabajo con el astroturismo?</p> <p>Sí, claro. Aunque mi foco principal es la observación de aves, la naturaleza de noche también es increíble. En lugares como Jujuy, donde tenemos poca contaminación lumínica, las estrellas son protagonistas. Muchas veces, después de una caminata, nos quedamos contemplando el cielo. Eso termina siendo astroturismo, aunque al principio no lo planeamos. Es una experiencia integral: aves al atardecer, sonidos nocturnos y luego el cielo estrellado.</p>
--	---

	<p>- ¿Qué similitudes ves entre la observación de aves y el astroturismo?</p> <p>Hay varias. Primero, la paciencia: en ambos casos uno espera, observa con calma. Después, el uso de instrumentos: binoculares o telescopios. Y sobre todo, la capacidad de asombro. Una persona que se maravilla al ver un cóndor volando seguramente también se sorprende al mirar Saturno en el telescopio. Creo que son actividades hermanas.</p> <p>- ¿Qué importancia tiene la conservación en tu trabajo?</p> <p>Es central. No tiene sentido mostrar la naturaleza si no la cuidamos. Cada salida es una oportunidad para educar: explicamos por qué no hay que dejar basura, por qué es importante respetar los senderos o no molestar a los animales. Para mí, guiar no es solo entretener, es formar conciencia. Y en el caso del cielo, también: valorar que aún tengamos sitios oscuros donde mirar las estrellas.</p> <p>- ¿Cuál es el papel de la comunidad local en estas experiencias?</p> <p>Es fundamental. Muchas veces trabajamos con familias que ofrecen comidas típicas, con artesanos que muestran su trabajo, o con baqueanos que conocen los caminos mejor que nadie. Eso enriquece la actividad porque no se trata solo de mirar aves o estrellas, sino de conocer la cultura viva del lugar.</p> <p>- ¿Hay receptividad de la comunidad hacia el turismo de naturaleza y astroturismo?</p> <p>Sí, cada vez más. Al principio había cierta desconfianza, pero cuando ven que la actividad genera ingresos y que no destruye el entorno, se suman. Incluso algunos jóvenes empiezan a capacitarse como guías. Creo que ese es el camino: que los propios pobladores sean protagonistas y no solo espectadores del turismo.</p>
--	---

	<p>- ¿Cómo describirías el potencial de Jujuy para el astroturismo?</p> <p>Enorme. Tenemos cielos limpios, poca contaminación lumínica y paisajes únicos que hacen que la experiencia sea diferente. Mirar el cielo desde las Salinas Grandes o desde la Quebrada es impresionante. Además, hay una carga cultural: los pueblos originarios siempre miraron las estrellas y las incorporaron a sus relatos. Eso le da un valor extra.</p> <p>- ¿Qué rol juegan esos saberes ancestrales en tu tarea como guía?</p> <p>Muchísimo. A la gente le impacta cuando les contás cómo los pueblos originarios interpretaban la Cruz del Sur, o cómo usaban las estrellas para la siembra. Eso conecta la ciencia con la cultura. Yo siempre digo que el cielo se puede explicar con astronomía, pero también con historias. Y cuando un visitante se lleva ambas miradas, la experiencia es mucho más completa.</p> <p>- ¿Qué lugar ocupa la educación en tus actividades?</p> <p>Central. Yo no pienso mi trabajo como solo recreativo, sino educativo. Siempre trato de que la gente se lleve algo aprendido: cómo identificar un ave por su canto, qué significa la contaminación lumínica, o por qué es importante conservar un humedal. Si un visitante se va con un dato que antes no sabía, siento que la actividad valió la pena.</p> <p>- ¿Qué estrategias usas para mantener el interés de distintos públicos, por ejemplo familias con niños?</p> <p>Con los niños lo más importante es la interacción. Dejo que usen los binoculares, que hagan preguntas, que dibujen lo que ven. A veces jugamos a reconocer sonidos de aves como si fuera un “quién es quién”. Eso los engancha. Y con los adultos, suelo apelar más a las historias o a datos curiosos. El secreto está en no hacer de la salida una clase teórica, sino una experiencia viva.</p>
--	--

	<p>- ¿Cómo ves el futuro del astroturismo y la observación de aves en la región?</p> <p>Lo veo en crecimiento. Cada vez hay más gente interesada en el turismo responsable y en experiencias distintas. Pero hay que cuidarlo: si se masifica sin control, podemos perder lo que hoy es un recurso único. El desafío es crecer de manera ordenada, con buenas prácticas y con la comunidad involucrada.</p> <p>- ¿Qué aprendizajes personales te dejó este camino como guía?</p> <p>Me enseñó a valorar la paciencia y la humildad. En la naturaleza no todo depende de vos: podés estar esperando horas a un ave que nunca aparece, o planear mirar el cielo y que justo se nuble. Eso te baja a tierra. Y también aprendí que compartir lo que sabés genera vínculos muy lindos: con turistas, con colegas, con la propia comunidad.</p> <p>- Si tuvieras que invitar a alguien que nunca participó de estas experiencias, ¿qué le dirías?</p> <p>Le diría que se anime, que no hace falta saber nada previo. Solo traer ganas de mirar con otros ojos. La naturaleza sorprende a todos, desde el experto hasta el que recién empieza. Y el cielo nocturno... siempre tiene algo que decirte, aunque sea la primera vez que lo mires con atención.</p> <p>- ¿Qué sueños o proyectos te gustaría desarrollar a futuro en este campo?</p> <p>Me encantaría armar un centro de interpretación donde convivan la observación de aves, la astronomía y la cultura local. Un espacio donde se pueda aprender, pero también convivir, compartir un mate, una charla bajo las estrellas. Creo que lo que más falta son lugares de encuentro.</p>
--	--

Registro
fotográfico/audiovisual de la
entrevista



Anexo 2 - Transcripción entrevista a Carolina Pedano y Leticia Balut

<u>ENTREVISTA A REFERENTE</u>	
<u>MINUTA DE REUNIÓN</u>	
N° de equipo y Proyecto	Equipo N°1 Alojamiento de Astroturismo en Huacalera
Entrevistador/es	ara Mare y Natalia López
Persona entrevistada	Carolina Pedano y Leticia Balut
Emprendimiento/Organización a la que pertenece	Asociación de Hoteles de Turismo de la República Argentina (AHT) – Filial Jujuy
Cargo de la persona entrevistada	Carolina Pedano: Presidente AHT Filial Jujuy – Gerenta de Cabañas Los Colorados Leticia Balut: Vicepresidente AHT Filial Jujuy – Gerenta de Posada El Arribo
Fecha y lugar (aclarar si es presencial o virtual)	28 de agosto de 2025 7:00 Presencial, en evento Hotelga, stand de AHT
Preguntas realizadas y respuestas del entrevistado/a	- ¿Cómo describiría la situación actual del turismo en Jujuy en términos de demanda y crecimiento? La demanda en Jujuy se mantiene y tiene potencial de crecimiento. Es una provincia que tiene muchas cosas para seguir desarrollando. Es muy potencial en todas las regiones, sobre todo con actividades. Ahora el problema real es la infraestructura, como en el caso de la Quebrada o de la Puna donde hay dificultades en

cuanto al servicio de luz, de agua. No hay una planificación clara y ordenada para seguir habilitando establecimientos. En cuanto a la oferta es muy vasta, hay mucho para hacer. Jujuy hace años que tiene estacionalidad, las bajas y las altas temporadas están marcadas por los destinos, así que hay un promedio de ocupación, sobre todo en la Quebrada. Huacalera no es un lugar muy posicionado, ya que se encuentra detrás de Purmamarca, Tilcara. En sí la Quebrada tiene su periodo de ocupación que es anual y es muy estable. Pero podría aumentar si incrementa la conectividad aérea. En la Quebrada las bajas son en junio y diciembre. Hay momentos de pico como en la semana santa o carnaval.

- **¿Qué segmentos de turistas son los más importantes hoy para la provincia (nacional, internacional, de nicho)?**

Los nichos son todos importantes. Hasta el año pasado había un 40% de turismo internacional y un 60% de turismo nacional. Pero se vio una baja en lo que es el turismo internacional debido a la situación y coyuntura, como el tipo del cambio que hace que el país sea caro para los extranjeros, o también la falta de conectividad que provoca que todo sea vía Buenos Aires o Córdoba, entonces de este modo los tramos internos encarecen el regreso a los turistas internacionales. Lo mismo sucede para los nacionales también ya que las tarifas son caras. Dentro del turismo nacional, el mayoritario es Buenos Aires. Y en cuanto al turismo internacional, la mayoría son europeos.

- **¿Qué tendencias están observando en las preferencias del turista (sustentabilidad, experiencias culturales, astroturismo, wellness)?**

El astroturismo aún no es un segmento muy definido en Jujuy. Si bien existen hoteles, como los de las Salinas, que ofrecen experiencias de astroturismo, no hay un perfil de turista específico para esta actividad, ya que

	<p>se encuentran familias, personas mayores y grupos de amigos buscando ver los paisajes. Por eso, lo que se observa mucho es el turismo de experiencia, donde la gente busca contactar con la comunidad y hacer lo que esta hace. Existen agencias que facilitan este tipo de turismo, por ejemplo, con el paseo en llamas.</p> <p>Por otro lado, se está desarrollando la Ruta del Vino en las cuatro regiones, especialmente en la Quebrada y los Valles, un producto que tiene mucho potencial. Además, las numerosas festividades de la provincia, como la Semana Santa o las celebraciones de la Pachamama en agosto, también contribuyen a la creación de productos turísticos.</p> <p>La ciudad de Jujuy, además del turismo de ocio, está recibiendo cada vez más turismo corporativo y de eventos. De hecho, se está trabajando para posicionarla como un destino para bodas. La ventaja de Jujuy es que cuenta con una gran variedad de paisajes y festividades que se celebran de forma distinta en cada región, lo que le otorga una magia única.</p> <p>Afortunadamente, las distancias cortas entre las regiones facilitan los traslados y, en relación con esto, la sostenibilidad es un factor cada vez más importante para los turistas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué tipo de alojamiento tiene más potencial de crecimiento en Jujuy (hoteles, boutique, glamping, etc.)? <p>Todos tienen potencial, especialmente las boutiques, una categoría creada recientemente por ley. Sin embargo, la zona de las Yungas está poco desarrollada y con escasa oferta hotelera. Esto se debe a que su paisaje de selva ofrece un tipo de experiencia diferente a lo que se suele ver en el resto de la provincia.</p> <ul style="list-style-type: none"> - ¿Existen zonas de la provincia con mayor proyección para nuevos desarrollos turísticos?
--	--

	<p>Las zonas con mayor potencial son las Yungas, donde no hay desarrollo hotelero, y también la Puna que se orienta a un turismo rural o con establecimientos más pequeños. Influye mucho las condiciones de acceso.</p>
<p>Registro fotográfico/audiovisual de la entrevista</p>	 A photograph showing four women sitting around a small round table in a modern, brightly lit room. They appear to be in a meeting or interview setting. The room has blue walls and contemporary wooden chairs. The women are dressed in casual to semi-formal attire. There are some items on the table, possibly coffee or water.

Anexo 3 - Transcripción entrevista a Natalia Lamas

<u>ENTREVISTA A REFERENTE</u>	
<u>MINUTA DE REUNIÓN</u>	
N° de equipo y Proyecto	Equipo N°1 Alojamiento de Astroturismo en Huacalera
Entrevistador/es	ara Mare
Persona entrevistada	Natalia Lamas
Emprendimiento/Organización a la que pertenece	Vanavico Expediciones (EVyT)
Cargo de la persona entrevistada	Prestadora de Turismo Activo (Leg. PA-044-23). Guía de Turismo y de Astroturismo (TAP MAT 00088), habilitada por el Ministerio de Cultura y Turismo de Jujuy en la categoría de Turismo Activo
Fecha y lugar (aclarar si es presencial o virtual)	Virtual asincrónica (mensajería escrita)
Preguntas realizadas y respuestas del entrevistado/a	<p>- ¿Cómo describirías el perfil de los turistas que participan en las observaciones de astroturismo? ¿Son mayoritariamente nacionales o internacionales? ¿Tienen conocimientos previos de astronomía?</p> <p>Los turistas son mayoritariamente pasajeros nacionales, tanto residentes de Jujuy como de otras provincias. Generalmente no tienen conocimientos previos de astronomía, sino que buscan conocer un poco más sobre el cielo, las constelaciones, las</p>

estrellas y la luna. Lo que más disfrutan es observar la luna a través de telescopios o binoculares.

- **¿Qué es lo que más atrae a los turistas de la experiencia?**

Lo que más atrae es el lugar, especialmente Salinas Grandes. La altura (3450 msnm) genera la sensación de que “el cielo está más cerca”, y eso impacta mucho a los visitantes. Actualmente también están explorando otros lugares de la Quebrada de Humahuaca y los Valles, pero Salinas sigue siendo el principal atractivo.

- **¿En qué épocas del año notas mayor demanda? ¿Hay una temporada más fuerte?**

La mayor demanda se da en invierno, ya que en Jujuy el clima seco comienza hacia mediados de abril. En la Quebrada y la Puna, a pesar del frío, los cielos son despejados, lo que favorece la actividad. En los Valles (San Salvador y alrededores), en cambio, en invierno suele haber nubosidad o lloviznas prolongadas. También hay buena demanda en primavera, pero la temporada alta es el invierno.

- **¿Cómo es el cielo en la zona de Huacalera? ¿Tiene buenas condiciones para el astroturismo?**

Sí, Huacalera puede ser un buen lugar siempre que se elijan sectores con poca luz. El pueblo está en la ruta, pero cruzando el río Grande o en la zona del Trópico, que es más abierta, puede funcionar bien. Hay que tener en cuenta que en la zona baja los cerros limitan la visibilidad hacia el este.

- **¿Creés que un hotel con temática de astroturismo podría resultar atractivo en la Quebrada? ¿Qué debería incluir sí o sí para potenciar la experiencia?**

Sería una buena propuesta, ya que los paisajes y los cielos de la Quebrada ofrecen condiciones ideales para la observación. Lo fundamental es contar con profesionales especializados, guías de astroturismo,

	<p>porque la experiencia depende mucho de la explicación, el relato y la contextualización histórica y cultural de la zona.</p> <ul style="list-style-type: none">- ¿Qué tipo de equipamiento utilizan actualmente y qué tan importante es para los turistas? <p>Se utilizan binoculares y telescopios, además del guiado a simple vista. La actividad suele comenzar con la explicación y la observación a ojo desnudo, y luego se finaliza con instrumentos. A los turistas les llama mucho la atención, ya que no todos tienen acceso a planetarios u observatorios, por lo que ver de cerca las estrellas, nebulosas o la luna resulta muy sorprendente.</p> <ul style="list-style-type: none">- ¿Qué condiciones climáticas suelen afectar más la actividad y cómo las manejan? <p>Las condiciones más problemáticas son la nubosidad y, sobre todo, la lluvia, que puede prolongarse. También los vientos fuertes, aunque en algunos casos ayudan a despejar las nubes. Siempre trabajamos con pronósticos y avisos meteorológicos de vientos o frío extremo. Como plan alternativo, en caso de mal clima se busca un espacio cubierto y se proyectan imágenes del cielo, las estrellas, la Vía Láctea y el sistema solar, acompañadas de la explicación.</p>
--	---

Anexo 4 - Transcripción entrevista a Francisco Mulqui

<u>ENTREVISTA A REFERENTE/A</u> <u>MINUTA DE REUNIÓN</u>	
N° de equipo y Proyecto	Equipo N°1 Alojamiento de Astroturismo en Huacalera
Entrevistador/es	Natalia López
Persona entrevistada	Francisco Mulqui
Emprendimiento/Organización	The Canuto Glamping
Cargo de la persona entrevistada	Dueño
Fecha y lugar	24 de octubre de 2025 16:20 Virtual asincrónica (mensajería escrita)
Preguntas y respuestas desarrolladas	<p>- ¿Cuál es el perfil predominante de sus huéspedes? (nacionalidad, edad, nivel socioeconómico, tipo de viajero)</p> <p>El 90% de nuestros huéspedes son jóvenes de entre 30 y 50 años. En su mayoría se trata de parejas argentinas, con un público predominantemente porteño, aunque también recibimos muchos viajeros solteros. En cuanto al nivel socioeconómico, suelen pertenecer a la clase media o media-alta. Durante las vacaciones de verano e invierno, también recibimos familias, aunque nuestro público principal continúa siendo el de las parejas.</p> <p>- ¿Qué porcentaje aproximado son turistas nacionales vs. internacionales?</p> <p>El 90% de nuestros huéspedes son turistas nacionales, mientras que el 10% restante proviene del extranjero.</p> <p>- De los nacionales, ¿de qué provincias</p>

	<p style="text-align: center;">o regiones vienen principalmente?</p> <p>La mayoría de nuestros huéspedes nacionales provienen de Buenos Aires, seguida por Salta en segundo lugar. El resto del público llega desde diversas provincias del país, lo que genera una procedencia bastante variada.</p> <p>- ¿Qué segmentos específicos identifican? (parejas, familias, grupos de amigos, viajeros solos, luna de miel, etc.)</p> <p>Nuestros principales segmentos son las parejas, que representan aproximadamente el 90% de nuestros huéspedes. Luego, alrededor de un 5% son familias, un 3% corresponde a grupos de amigos, y el 2% restante a viajeros que se alojan solos.</p> <p>- ¿Han notado diferencias en el perfil del huésped según la temporada del año?</p> <p>Sí, notamos diferencias según la temporada. Durante las vacaciones de verano e invierno predominan las familias, mientras que el resto del año el público principal está compuesto por parejas.</p> <p>- ¿Qué motivaciones principales expresan los huéspedes al elegir su alojamiento? (desconexión, naturaleza, exclusividad, experiencia única, fotografía, etc.)</p> <p>Las principales motivaciones de nuestros huéspedes al elegirnos son el contacto con la naturaleza, la búsqueda de paz y tranquilidad, el silencio, las vistas privilegiadas y la privacidad que ofrece el lugar.</p> <p>- ¿A través de qué canales reciben la mayoría de las reservas? (web propia, OTAs, redes sociales, recomendaciones, agencias)</p>
--	---

	<p>La mayoría de las reservas llegan a través de Instagram, seguido por WhatsApp. En tercer lugar se encuentran las recomendaciones de otros huéspedes, luego la página web propia, y finalmente Booking.</p> <p>- ¿Con cuánta anticipación suelen reservar los huéspedes?</p> <p>El tiempo de anticipación con el que reservan nuestros huéspedes es muy variado: hay quienes planifican con meses de antelación y otros que reservan de un día para otro.</p> <p>- ¿Cuál es la estadía promedio?</p> <p>La estadía promedio de nuestros huéspedes es de una a dos noches</p> <p>- ¿Tienen un público "ideal" o buyer persona definido? ¿Cómo lo describirían?</p> <p>Nuestro público "ideal" está compuesto por parejas o grupos de amigos de entre 30 y 45 años.</p>
--	--

Anexo 5 - Transcripción entrevista a Gastón Sanchez Villar

<u>ENTREVISTA A REFERENTE/A</u> <u>MINUTA DE REUNIÓN</u>	
N° de equipo y Proyecto	Equipo N°1 Alojamiento de Astroturismo en Huacalera
Entrevistador/es	Iara Mare
Persona entrevistada	Gastón Sanchez Villar
Emprendimiento/Organización	Pristine Luxury Camps
Cargo de la persona entrevistada	Gerente Comercial
Fecha y lugar	29 de octubre de 2025 16:00 Virtual asincrónica (mensajería escrita)
Preguntas y respuestas desarrolladas	<p>- ¿Cuál considera que es el perfil predominante de los turistas que visitan Pristine?</p> <p>El público es mayoritariamente extranjero y nacional de alto poder adquisitivo, interesado en experiencias auténticas, sustentables y de lujo en entornos naturales únicos. Buscan desconexión, exclusividad y contacto con la naturaleza.</p> <p>- ¿Qué tipo de experiencias o actividades suelen buscar durante su estadía?</p> <p>Experiencias inmersivas en la naturaleza: observación astronómica, caminatas por el desierto de sal, fotografía paisajística, bienestar (yoga, masajes), gastronomía regional y conexión cultural con comunidades locales.</p> <p>- ¿Cuál es la temporada del año con</p>

mayor afluencia de visitantes y qué características tiene ese público?

La mayor afluencia se da entre abril y octubre, coincidiendo con el clima seco y los cielos despejados. Es un público internacional y nacional premium, que combina la visita con otros destinos del norte argentino como Purmamarca y Humahuaca.

- ¿En qué aspectos cree que la localidad se diferencia de otras localidades del norte argentino en términos turísticos?

Por nuestra ubicación única en el corazón del desierto de sal, el enfoque en sustentabilidad y lujo responsable, y la posibilidad de vivir una experiencia inmersiva de aislamiento y conexión total con el paisaje.

- ¿Qué desafíos o limitaciones enfrenta actualmente la actividad turística en la zona?

La infraestructura vial y de servicios es limitada, y la conectividad digital aún representa un desafío. Además, la capacidad de carga ambiental debe ser cuidadosamente gestionada para preservar el ecosistema.

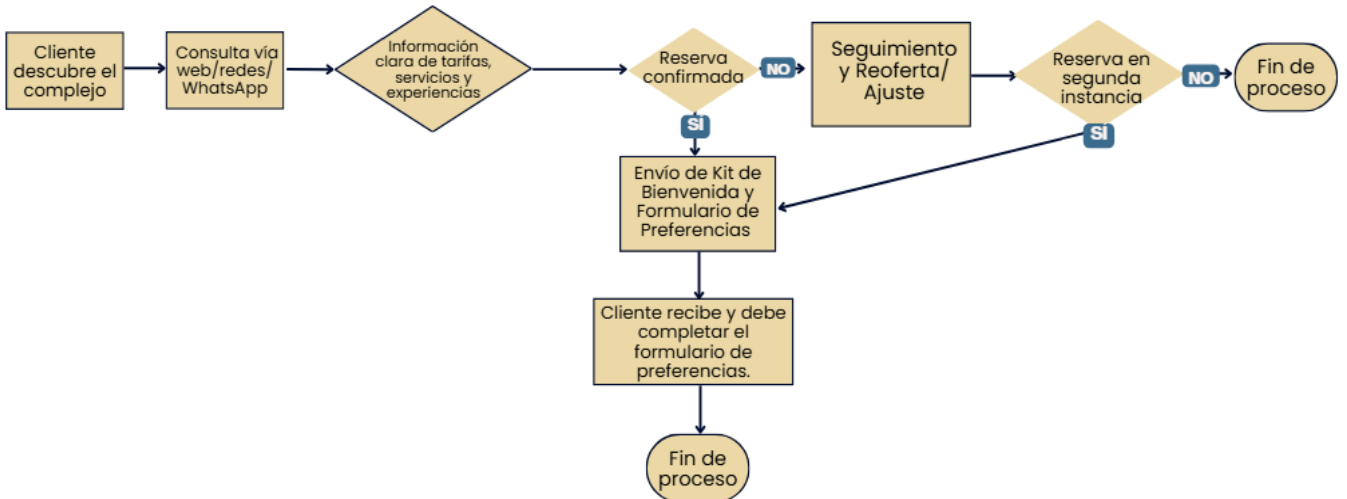
- ¿Qué oportunidades de crecimiento o desarrollo considera que tiene la zona a futuro?

Gran potencial en el turismo de experiencias y naturaleza, con oportunidades para desarrollo sustentable, integración de comunidades locales y posicionamiento como destino internacional de turismo regenerativo y de lujo responsable.

Anexo 6 - Flujogramas Front Office

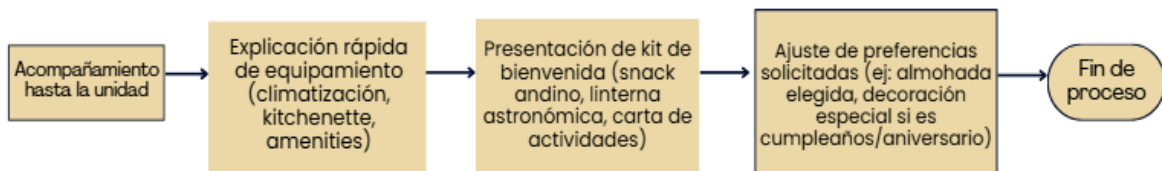
Front

Primer contacto



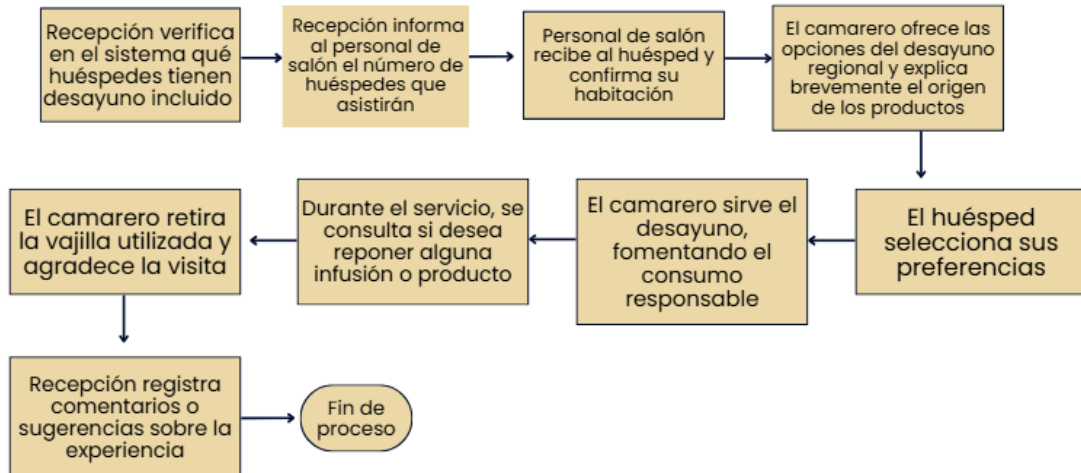
Front

Instalación en la Tiny House



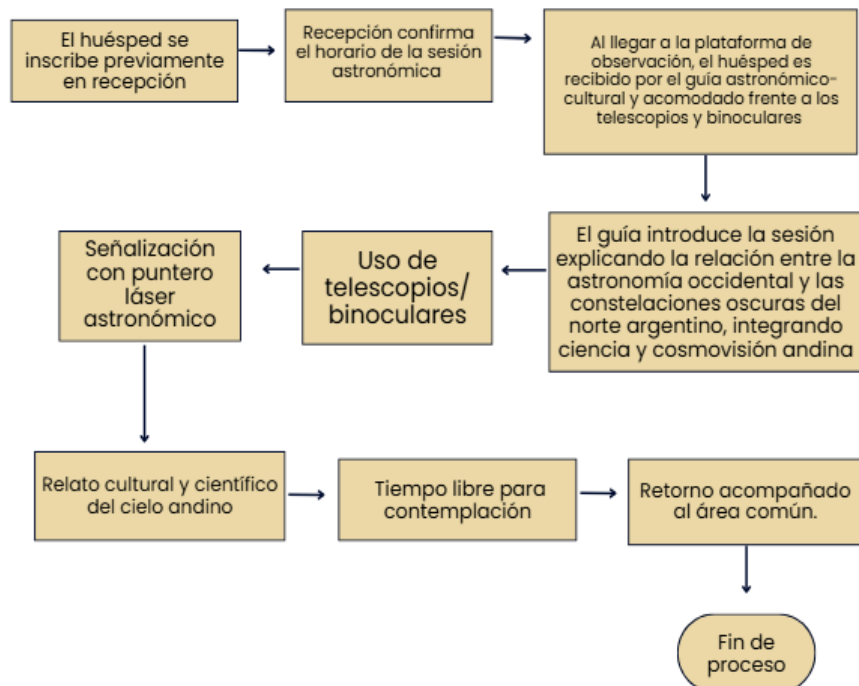
Front

Desayuno regional



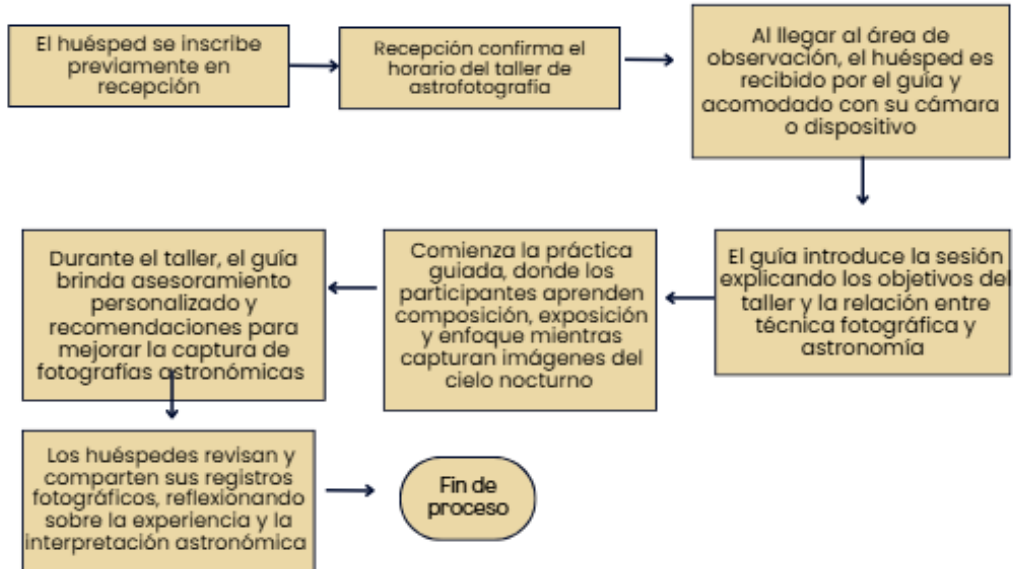
Front

Experiencias astronómicas guiadas



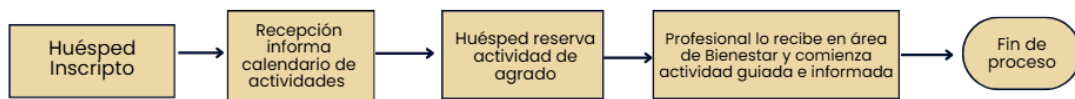
Front

Taller de Astrofotografía

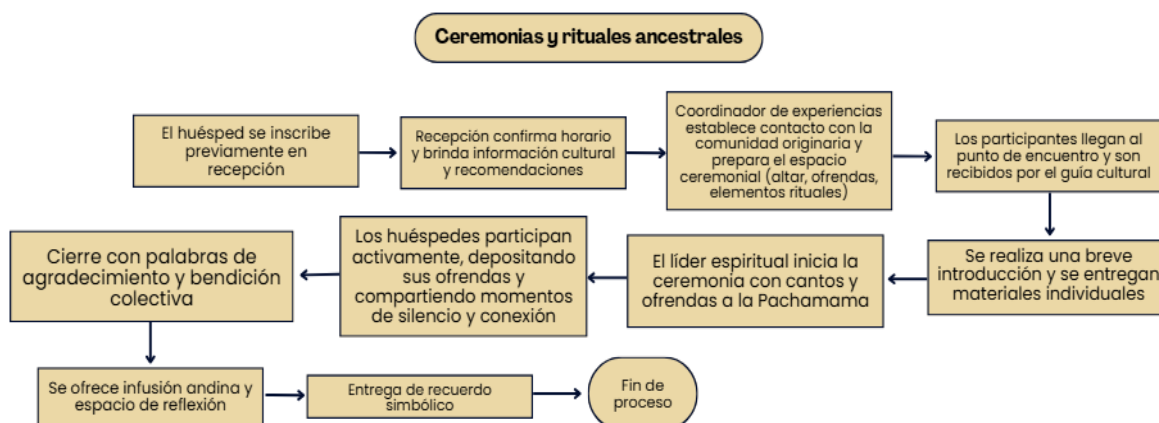


Front

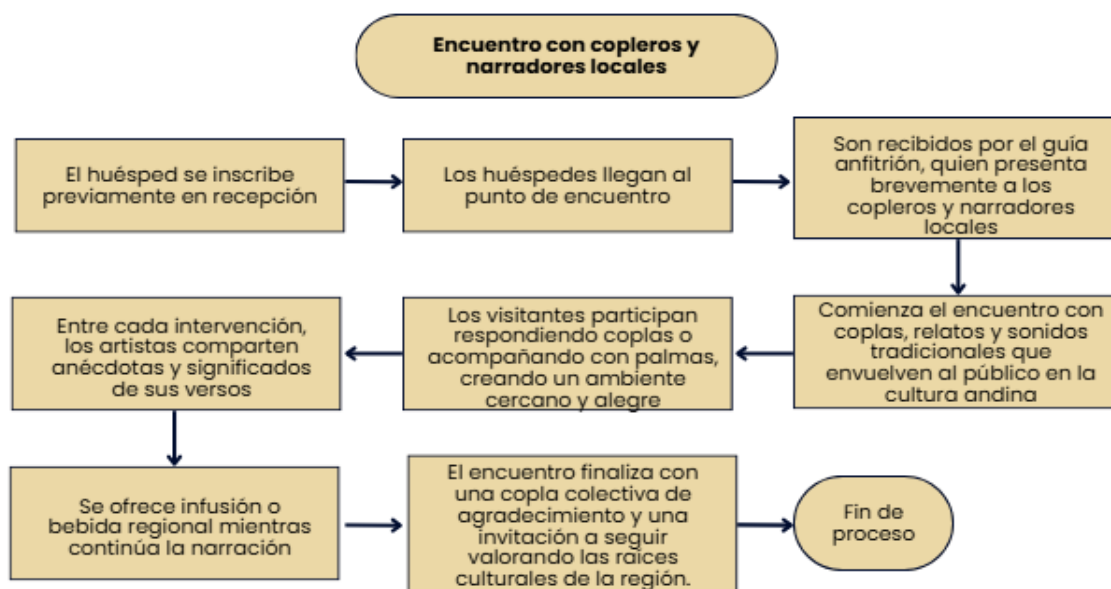
Bienestar ancestral



Front

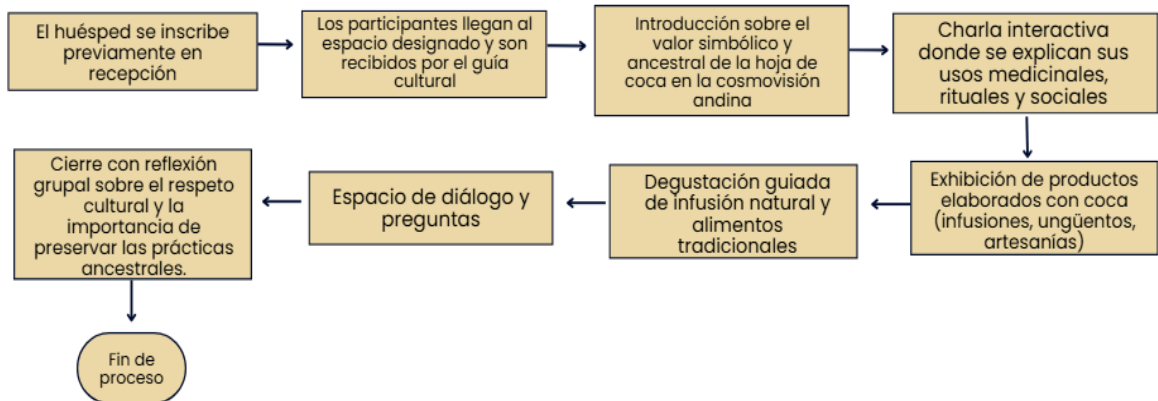


Front



Front

Productos y Tradiciones Vinculadas a la Hoja de Coca



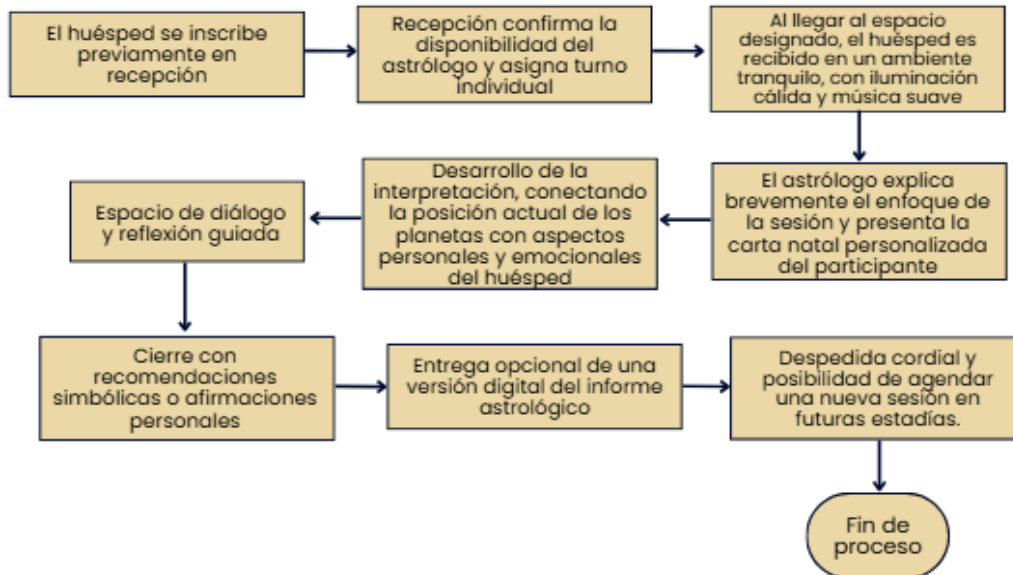
Front

Caminatas y contemplación de amaneceres y atardeceres



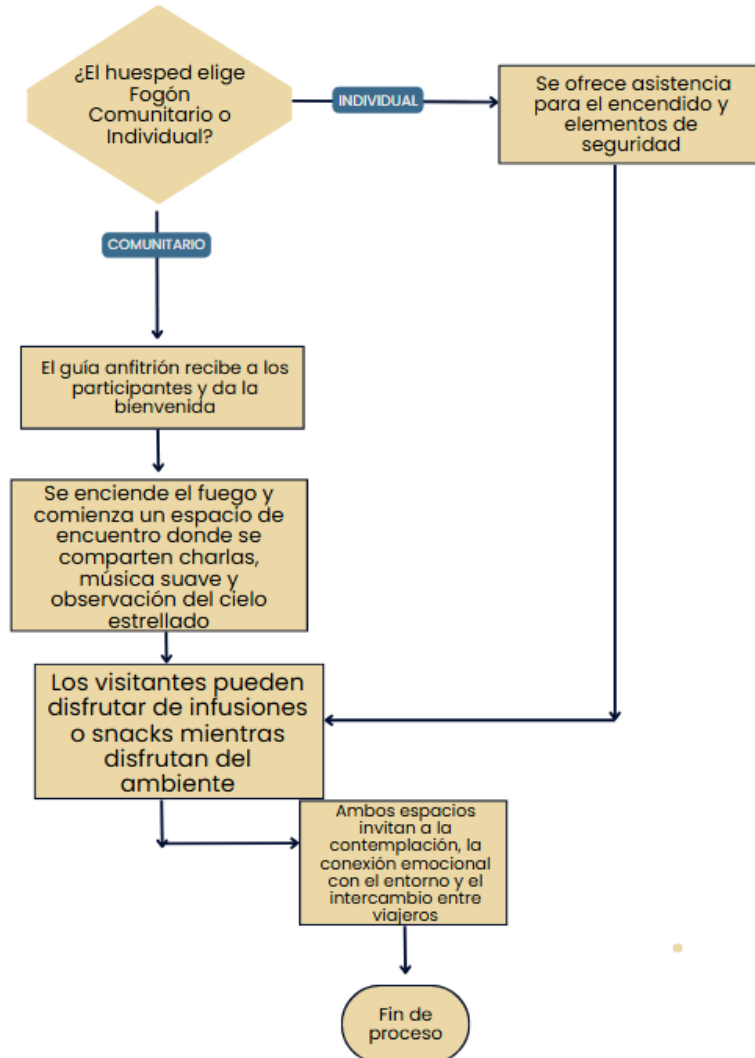
Front

Sesiones de astrología personalizadas



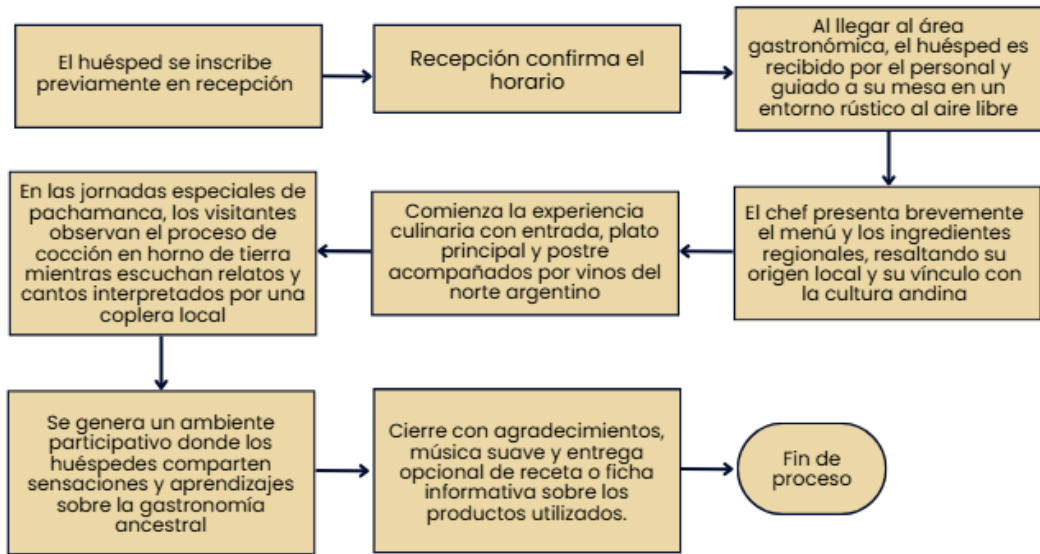
Front

Fogones comunitarios e individuales



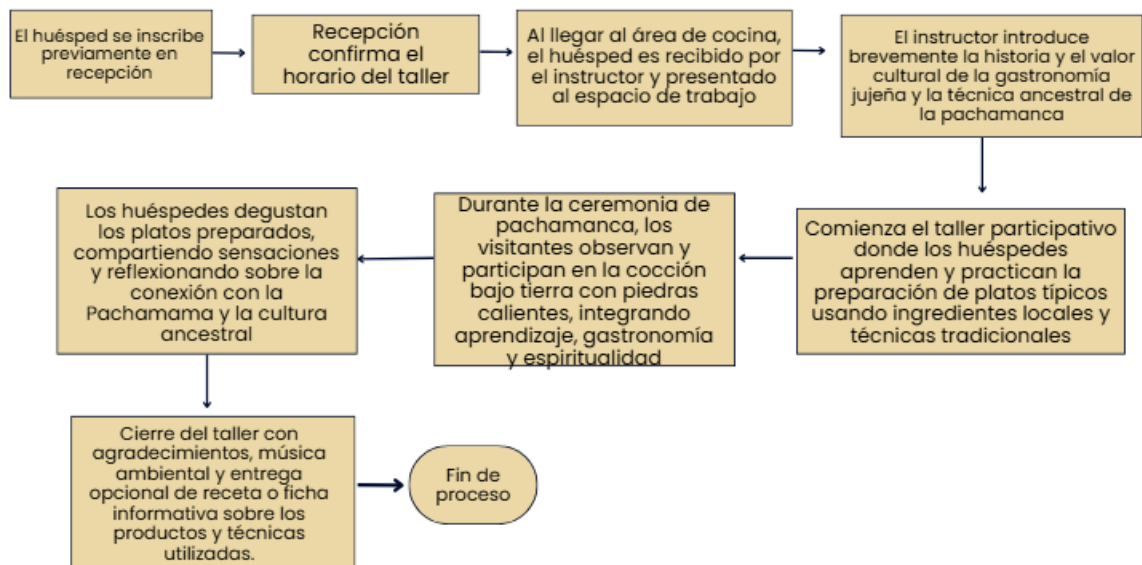
Front

Gastronomía local y experiencias culinarias



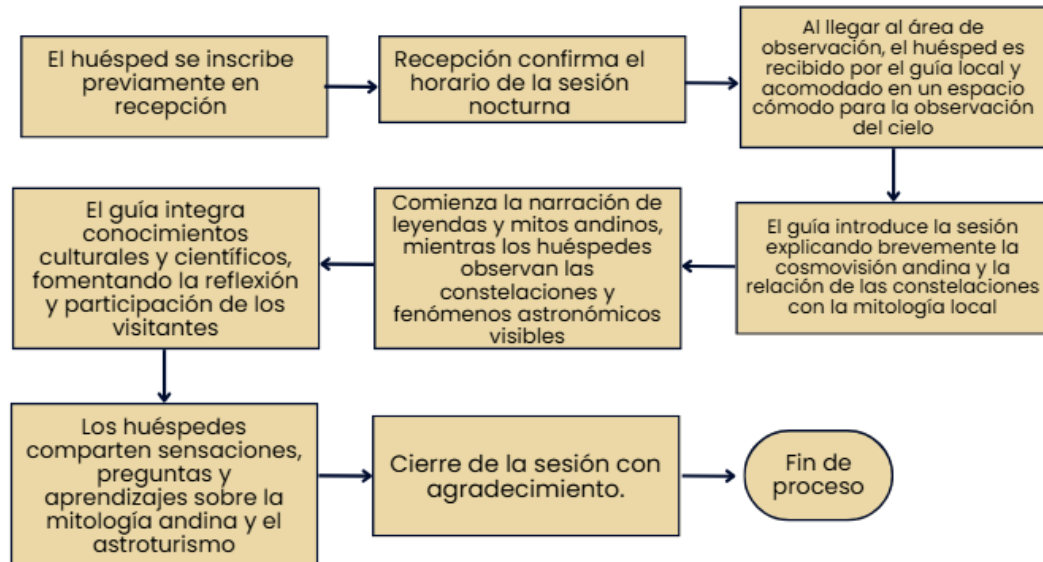
Front

Talleres de cocina tradicional



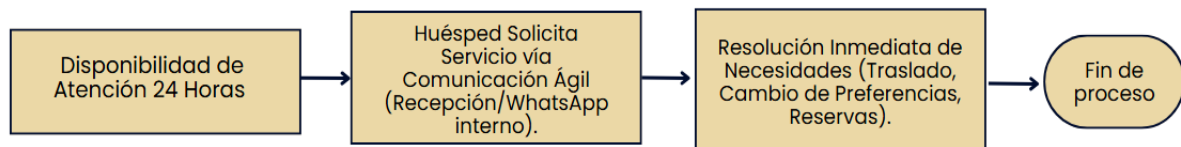
Front

Narrativas y Mitología Andina Bajo las Estrellas



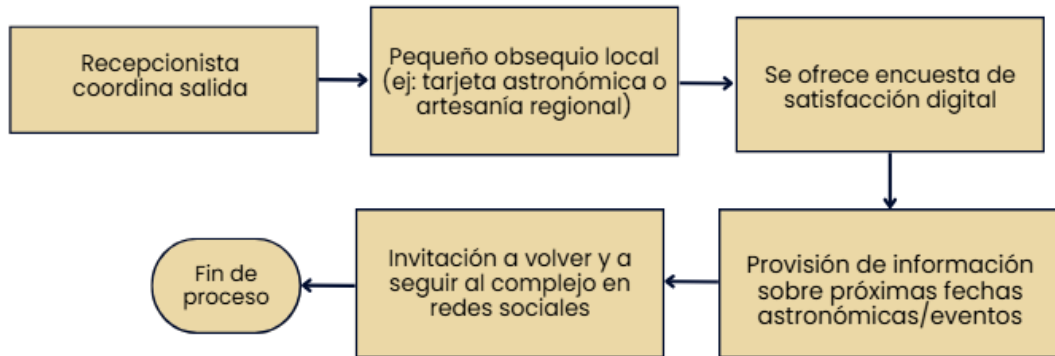
Front

Soporte durante la estadía



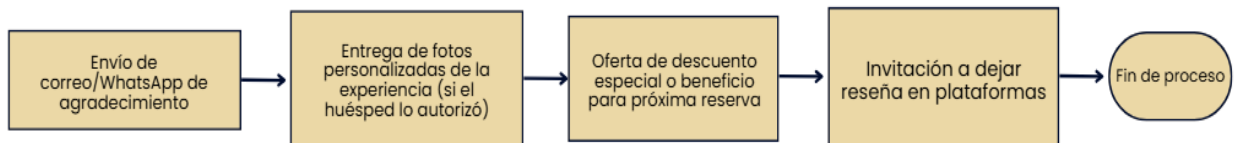
Front

Check-out y despedida



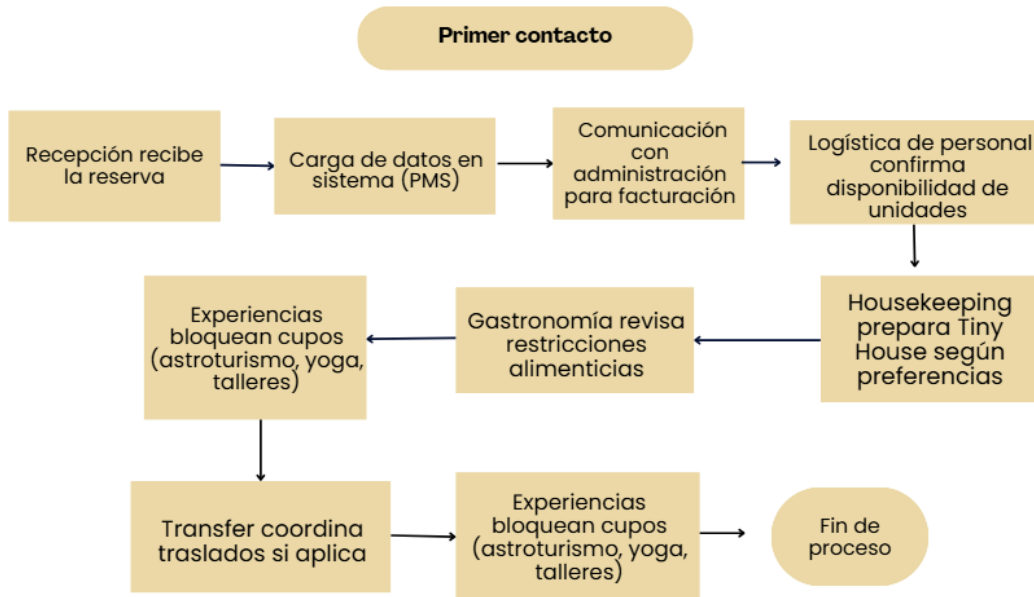
Front

Post-estadia

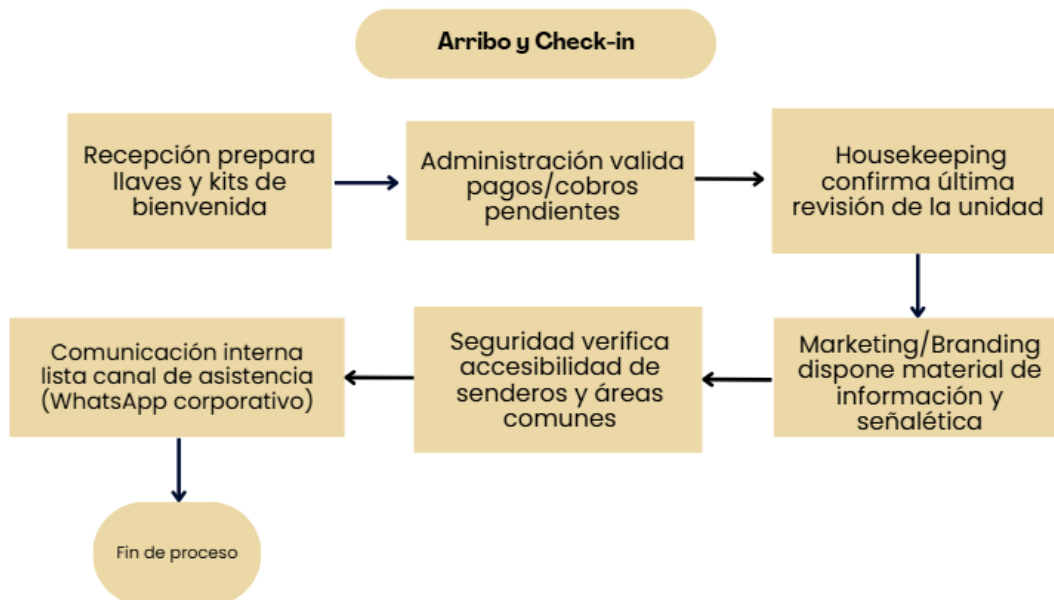


Anexo 7 - Flujogramas Back Office

Back

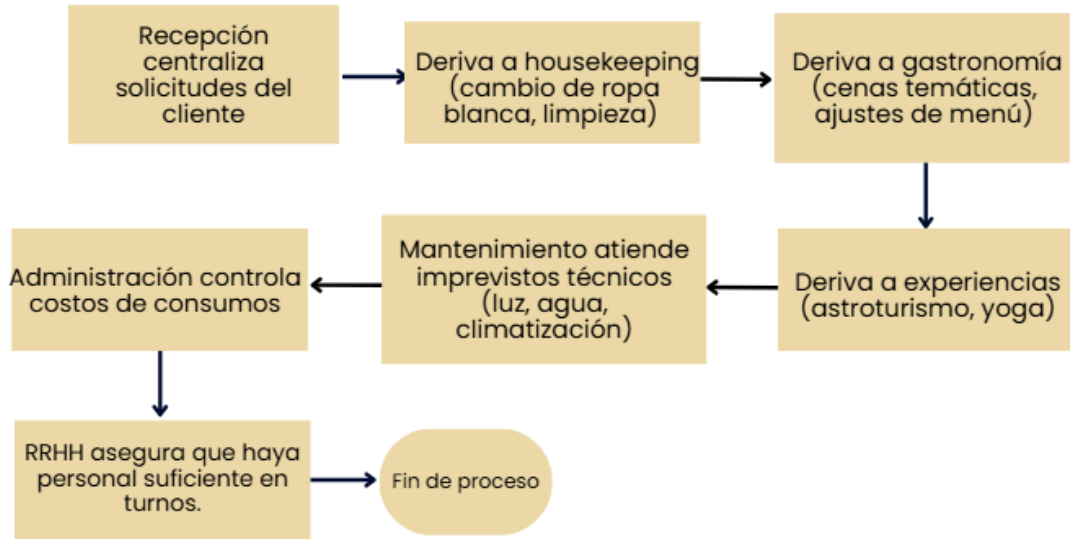


Back



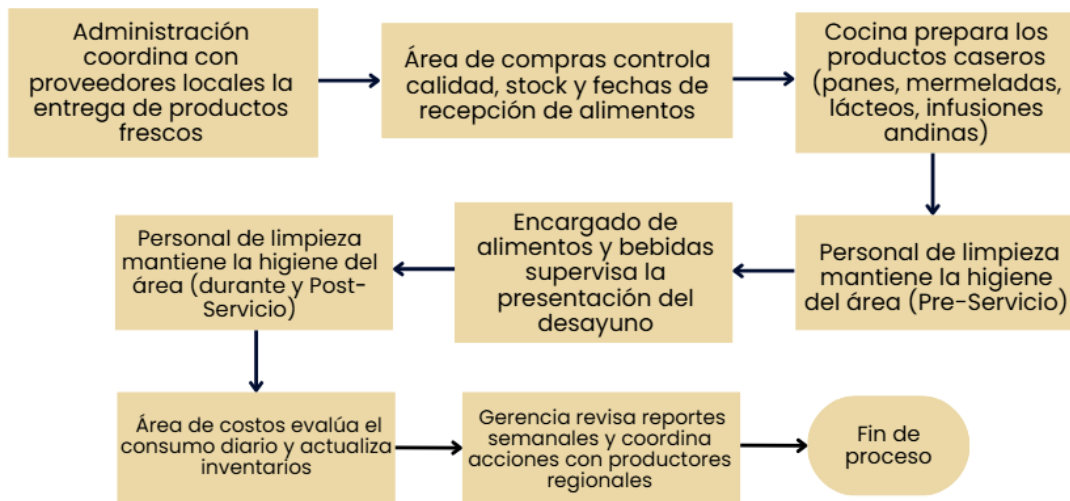
Back

Estancia del huésped



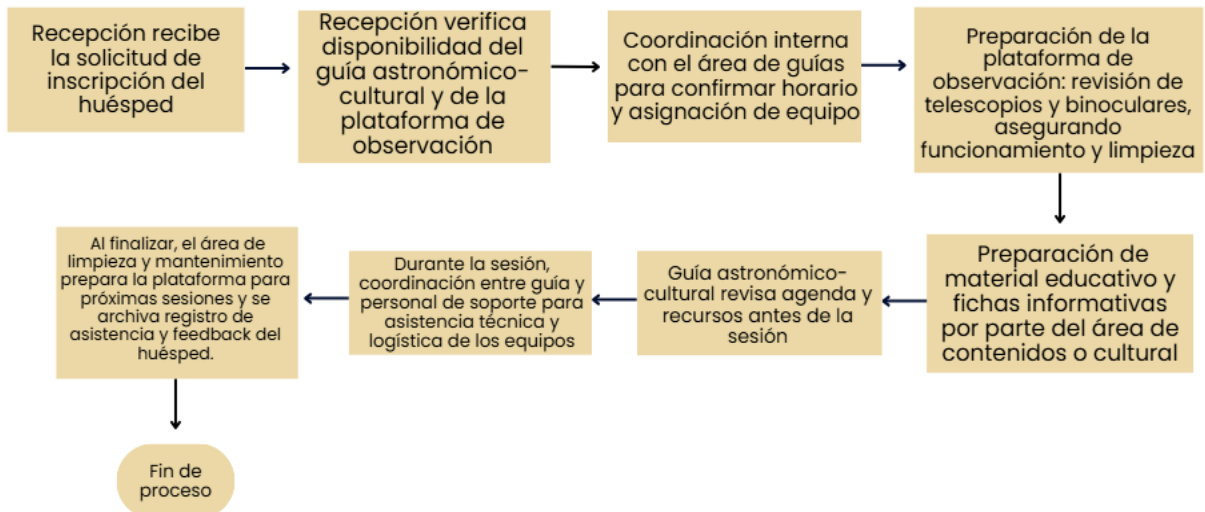
Back

Desayuno regional



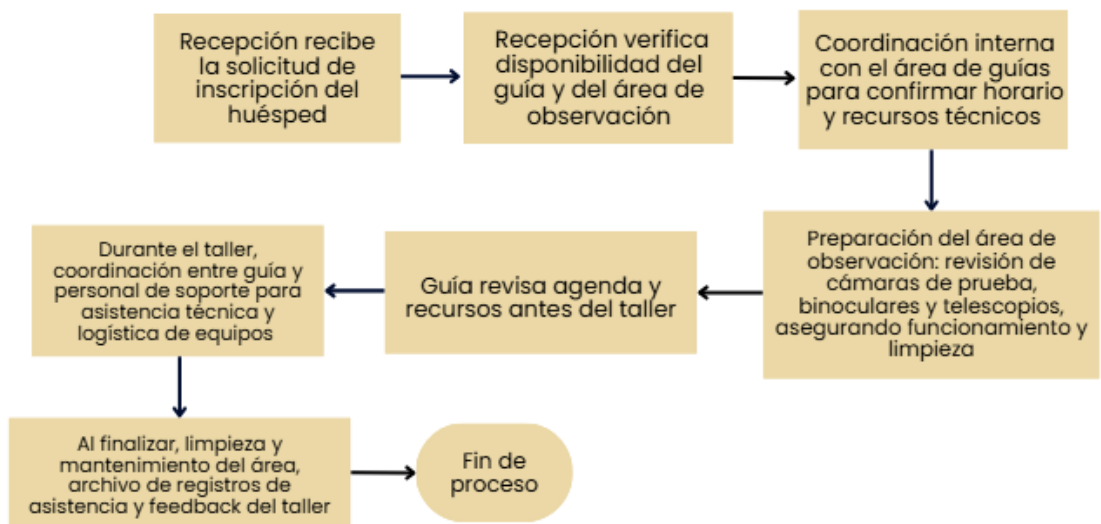
Back

Experiencias Astronómicas Guiadas



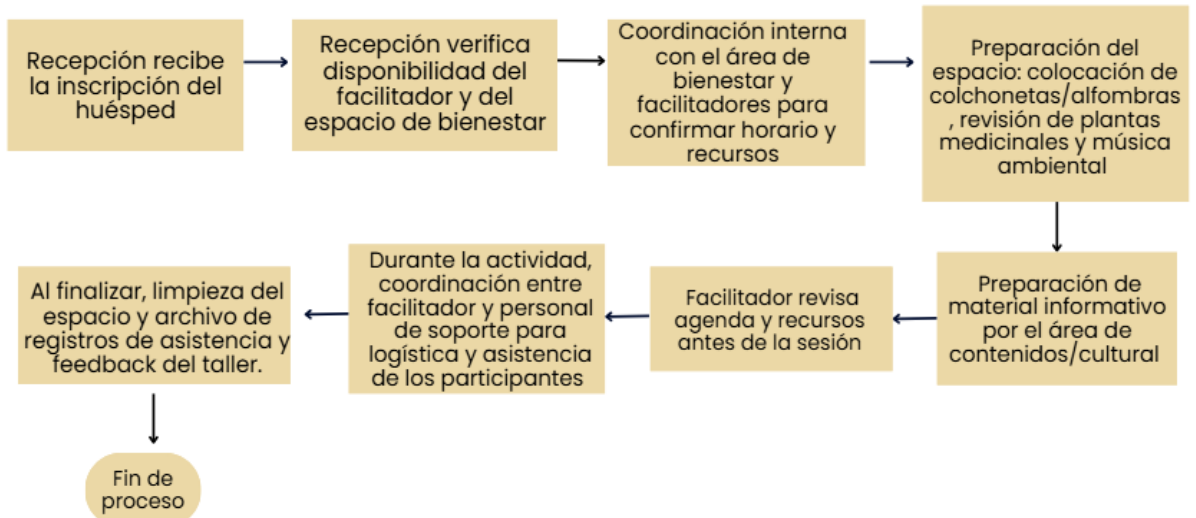
Back

Taller de Astrofotografía



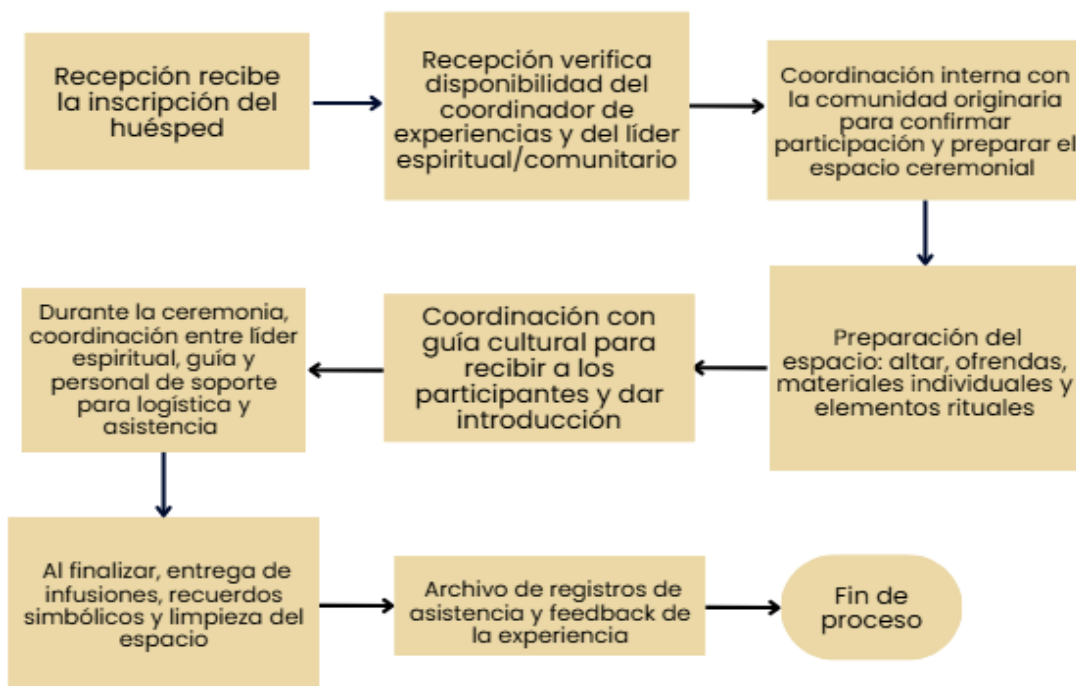
Back

Actividades de bienestar



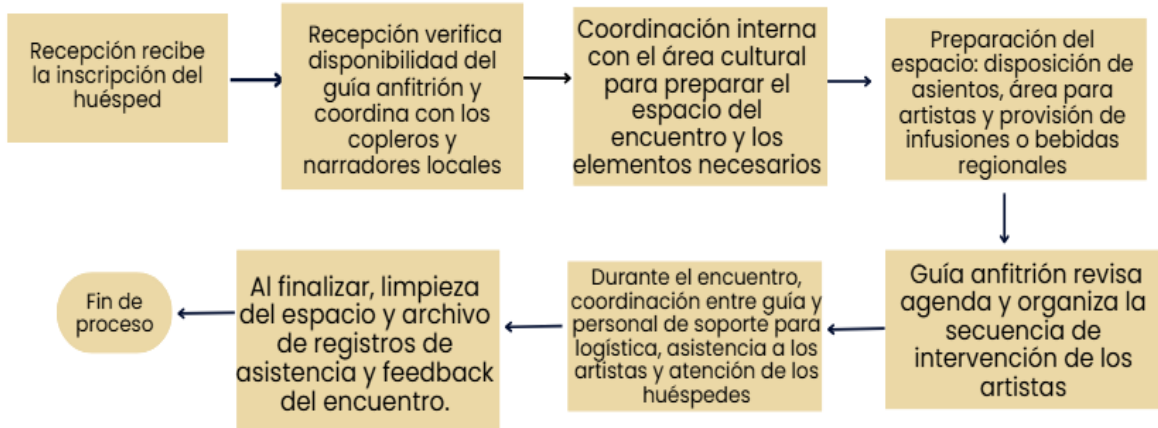
Back

Ceremonias y Rituales Ancestrales



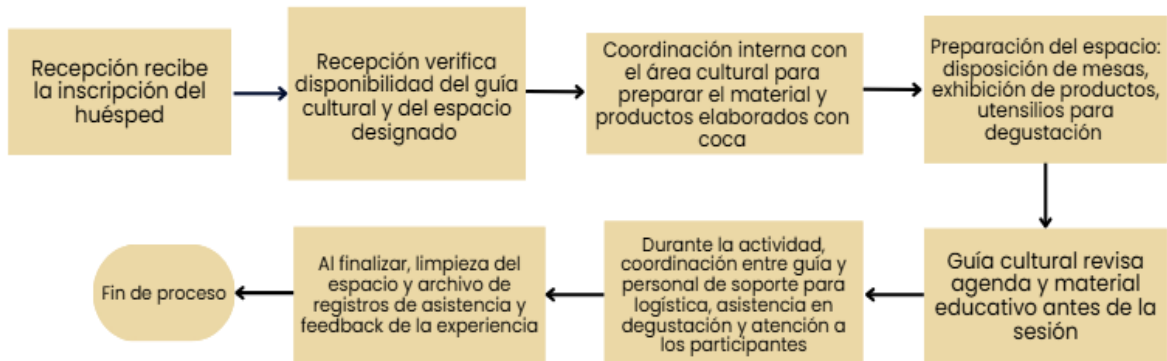
Back

Encuentro con Copleros y Narradores



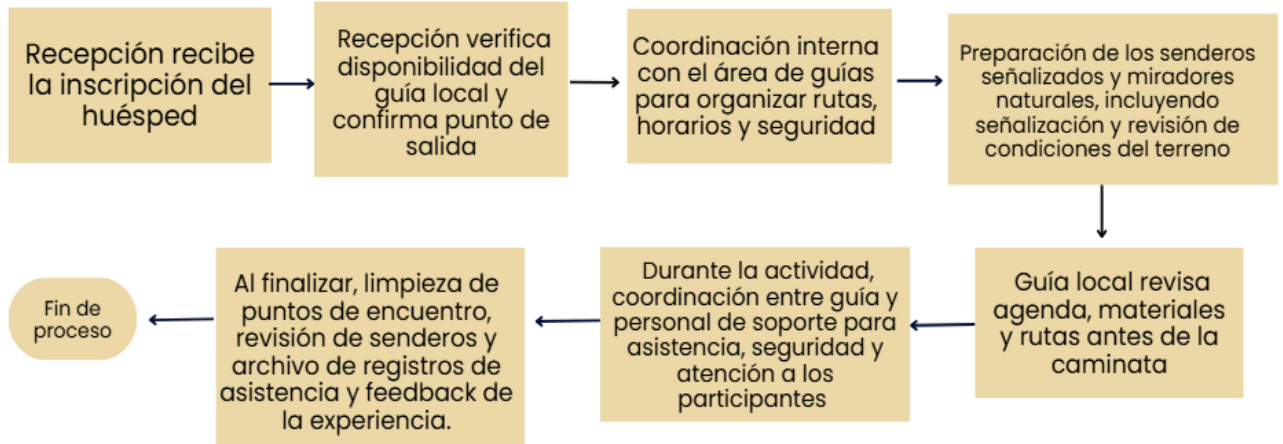
Back

Productos y tradiciones vinculadas a la hoja de coca



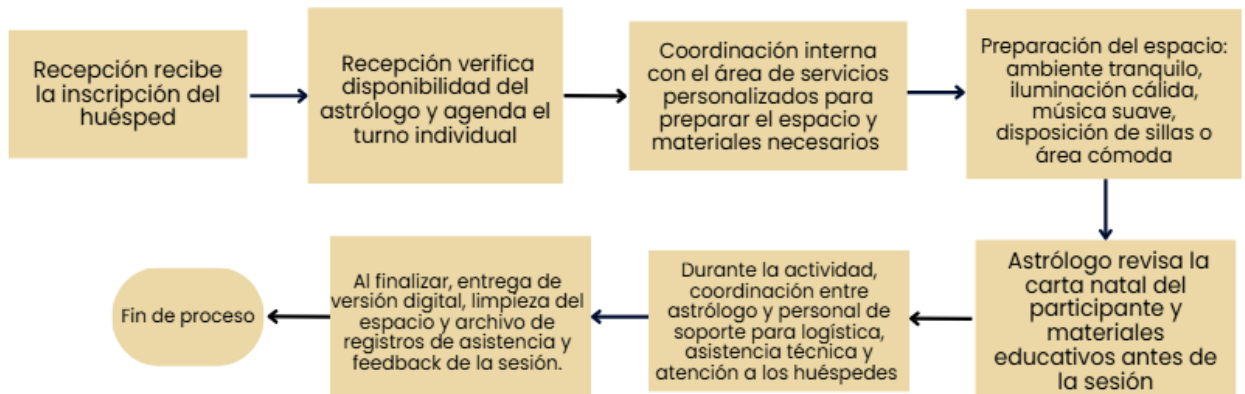
Back

Caminatas y contemplación de amaneceres y atardeceres



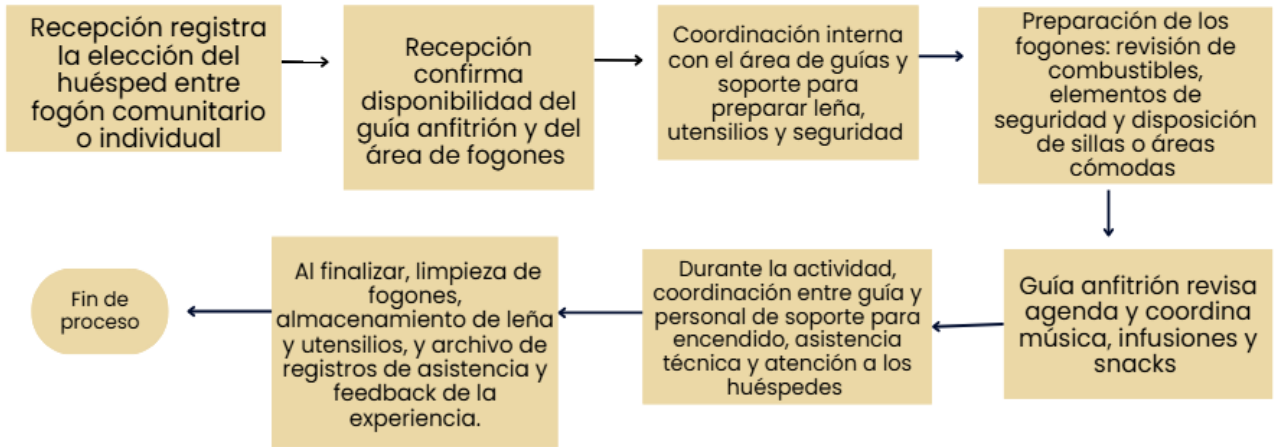
Back

Sesiones de astrología personalizadas



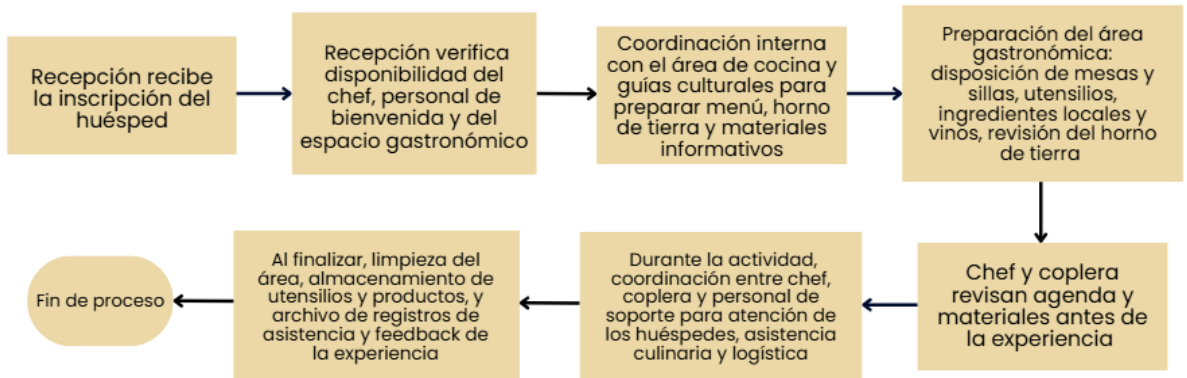
Back

Fogones comunitarios e individuales



Back

Gastronomía local y experiencias culinarias



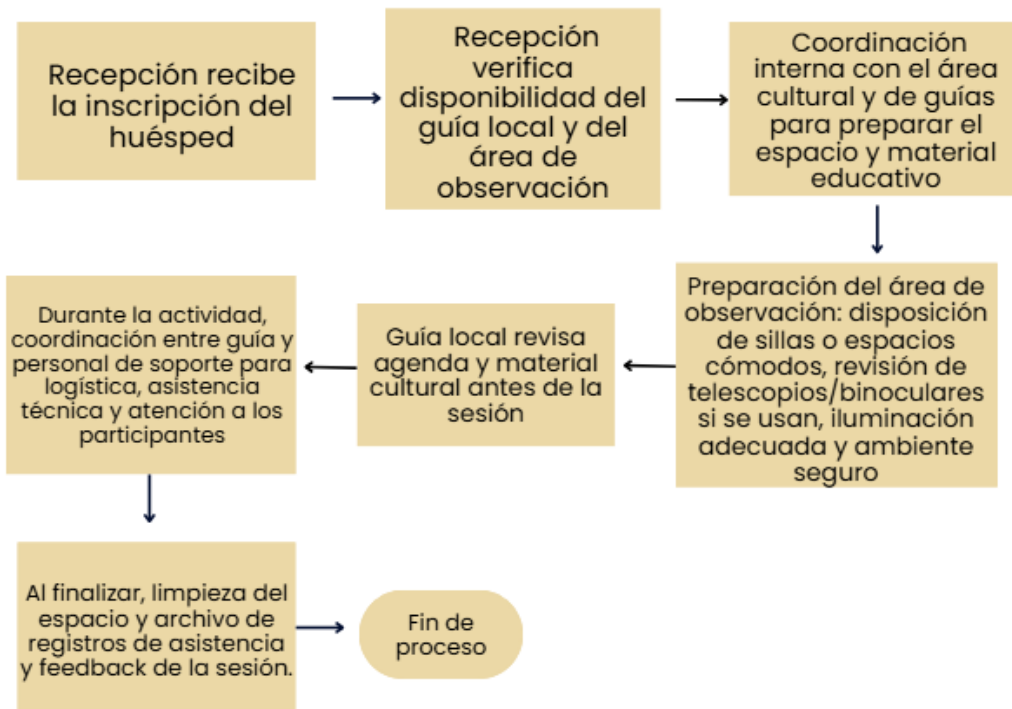
Back

Talleres de cocina tradicional



Back

Narrativas y mitología andina bajo las estrellas



Back

Soporte durante estadía

