



**Facultad de Ciencias Económicas**

**Licenciatura en Turismo**

## **PLAN DE MARKETING**



## **TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

**Alumna: Sagarzazú, Estefanía Belén**

**Profesora: Mendes, Analía Verónica**

**2024**

## **RESUMEN:**

El proyecto "EXPO-NETE" surge para darle una alternativa distinta a la ciudad de Villa María y a los residentes locales y regionales.

El proyecto se basa en realizar una feria cada fin de semana y feriados, en un salón con diferentes espacios donde se expongan artesanías, gastronomía típica, libros, indumentaria y calzado, juegos para niños, charlas informativas, obras de teatro. La idea es formar un lugar de paseo para todo público donde sea una alternativa a los días de lluvia en la ciudad.

Se considera que una alternativa diferente como es esta propuesta, va a atraer turistas de diferentes zonas cercanas a Villa María, lo que le permitirá a la ciudad crecer no solo a nivel económico, generando nuevos puestos de trabajo, aumentar la demanda en sectores gastronómicos como así también en sector de alojamientos, sino también a nivel cultural mostrándole a sus visitantes los patrimonios locales con los que cuenta, dando a conocer la historia de la ciudad.

Como resultado el proyecto busca mantener la estacionalidad durante todo el año, recibiendo visitantes y posicionando a la ciudad de Villa María como un punto turístico de relevancia.

**PALABRAS CLAVES:** Feria – Expositores – Gastronomía – Espectáculos Culturales – Turismo

## INDICE DE CONTENIDOS

1.	Introducción .....	4
2.	Resumen ejecutivo .....	5
2. 1.	Descripción y justificación de la idea .....	5
2. 2.	Nombre del proyecto .....	5
2. 3.	Descripción del destino .....	5
3.	FODA de la ciudad de Villa María .....	11
4.	FODA del proyecto EXPO – NETE .....	14
5.	Objetivos del proyecto .....	15
6.	Estrategias de marketing .....	16
7.	Descripción detallada del producto .....	19
8.	Política de comunicación .....	22
9.	Política de comercialización .....	24
10.	Política de precios .....	24
11.	Calidad turística .....	27
12.	Conclusión .....	30
13.	Bibliografía.....	31



## **1. INTRODUCCION:**

El proyecto "EXPO-NETE" surge para darle una alternativa distinta a la ciudad de Villa María y a los residentes locales y regionales. Significa un espacio para toda la familia, con mayor concurrencia los fines de semana o feriados.

Si bien la ciudad tiene una costanera preciosa, resulta interesante la idea de crear un espacio diferente que se aproveche para el pasatiempo y disfrute de los ciudadanos. Además, al ser un lugar techado se puede disfrutar del mismo los días de lluvia, sin ningún tipo de inconveniente.

Para los residentes de la ciudad, los fines de semana no hay otras alternativas de este tipo donde se pueda salir a dar un paseo, más que espacios abiertos como dicha costanera, y en los fines de semana que son feriados, la ciudad (por su excelente ubicación en la provincia) queda sin movimiento turístico y no ofrece otras opciones para atraer turistas locales o de la zona como debería serlo por su dimensión y ubicación excepcional.

Se considera que una alternativa diferente como es esta propuesta, va a atraer turistas de diferentes zonas cercanas a Villa María, lo que le permitirá a la ciudad crecer no solo a nivel económico, generando nuevos puestos de trabajo, aumentar la demanda en sectores gastronómicos como así también en sector de alojamientos, sino también a nivel cultural mostrándole a sus visitantes los patrimonios locales con los que cuenta, dando a conocer la historia de la ciudad.

Para llevar adelante este trabajo, se desarrollará un plan de marketing del emprendimiento donde se evaluará la demanda del mercado, la localización que tendrá el proyecto, las características del mismo, el posicionamiento, las formas de comercializar y promocionarlo como así también se trabajará en un análisis de FODA sobre posibles impactos que puedan influir sobre el mismo.

## **2. RESUMEN EJECUTIVO**

### **2. 1. DESCRIPCION Y JUSTIFICACION DE LA IDEA:**

El proyecto se basa en realizar una feria cada fin de semana y feriados, en un salón con diferentes espacios donde se expongan artesanías, gastronomía típica, libros, indumentaria y calzado, juegos para niños, charlas informativas, obras de teatro. La idea es formar un lugar de paseo para todo público donde sea una alternativa a los días de lluvia en la ciudad. Se mostrarán videos y/o representaciones cortas con la historia de la ciudad, bailes típicos y bandas locales para quien le interese los espectáculos en vivo y disfruten así la cultura de la ciudad de Villa María, donde se realizará dicha propuesta con el fin de atraer a la ciudad turistas de toda la zona que generen un constante movimiento durante el año y fomentar la economía local.

### **2. 2. NOMBRE DEL PROYECTO: “EXPO-NETE” (Ideas hechas realidad).**

### **2. 3. DESCRIPCION DEL DESTINO**

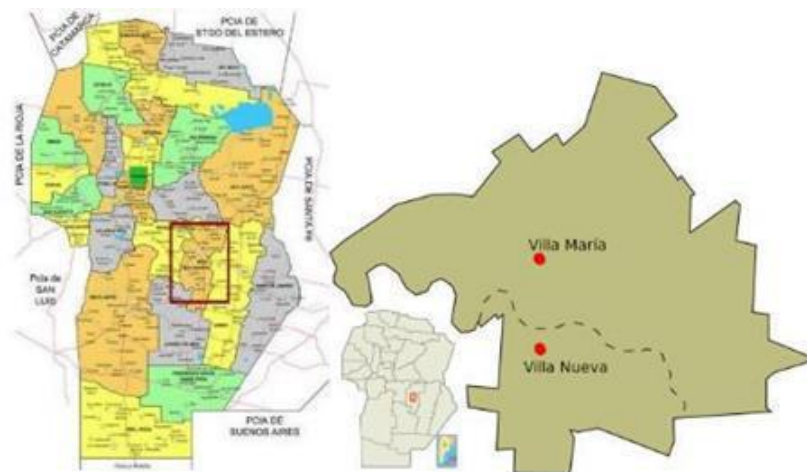


La ciudad de Villa María se encuentra en la provincia de Córdoba, siendo la ciudad cabecera del departamento Gral. San Martín. Al día de la fecha cuenta con aproximadamente 88.600 habitantes (según el último censo). Para el interior de la provincia, la ciudad es un punto neurálgico del desarrollo económico ya que la atraviesan las principales vías de comunicación: rutas nacionales como la 9 (Córdoba, Buenos Aires) y la 158 (Santa Fé, Mendoza y San Luis), además tiene acceso, como la Autopista 9 (150 Km.), que facilitan la conexión con Córdoba capital, el sudeste de Rosario (244 Km.) y Buenos Aires (571 km).

La movilidad de Villa María está totalmente relacionada al proceso de urbanización, allí se prioriza el transporte público y se promueve la movilidad saludable como la bicicleta y caminar. En la ciudad existe un nutrido flujo de transporte público y privado de pasajeros, y al ser el centro del país, llegan variadas empresas de micros de media

y larga distancia, a la terminal de ómnibus. También, ofrece la opción ferroviaria, cuya estación está ubicada en el centro de la ciudad y, la vía aérea, mediante el aeropuerto regional presidente Néstor Kirchner.

Desde el punto industrial, es una de las cuencas lecheras más importantes del país, también cuenta con una variedad de industrias agropecuarias, metalúrgicas, alimenticias y tecnológicas de la zona, las más nombradas son Noal S.A., Tonadita, Cormetal, entre otras. Es importante la Fábrica Militar, dedicada en gran medida a producir elementos de uso civil y pacífico.

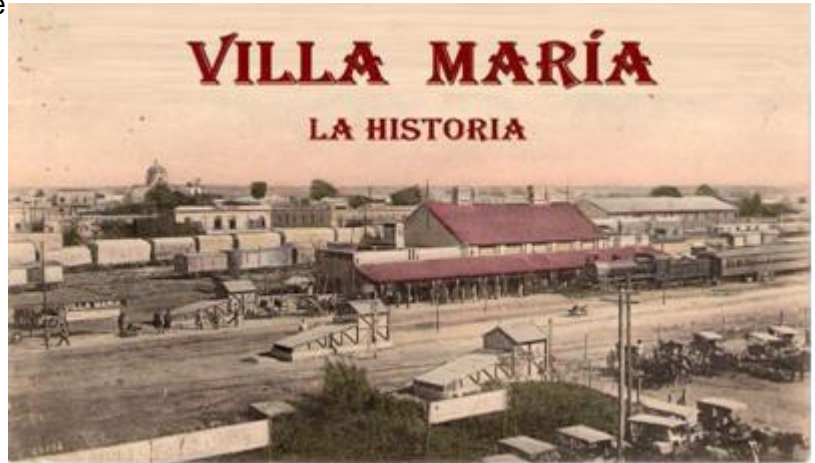


### 2. 3. 1. BREVE REFERENCIA HISTÓRICA

Los primeros habitantes en las tierras donde se encuentra la ciudad, fueron los aborígenes comechingones provenientes del valle de Calamuchita, el epicentro de esa cultura. Luego se agregarían otros grupos que eran provenientes del sur de la provincia.

El primer colonizador de estas tierras fue Juan López Fiusa, el cual se radicó en el año 1650 en la estancia de

Yucat (ubicada a unos 20 km de la ciudad), e inicia un proyecto productivo a partir de la cría de ganado mular. De esta Estancia; se desprendió la estancia del Paso de Ferreira, donde en 1826 surgirá la vecina ciudad de Villa Nueva.



El Paso de Ferreira era el lugar por donde las carretas cruzaban el río Calamuchita cuando aún no existían los puentes que hoy conectan ambas ciudades. En el Parque Hipólito Yrigoyen (Villa Nueva) se encontraba la Posta de Ferreira, desde los principios del siglo XIX y hasta la llegada del ferrocarril. En el año 1867, en las tierras que adquiriera de lo que quedaba de la estancia del Paso de Ferreira, el señor Manuel Anselmo Ocampo determina la fundación de la ciudad de Villa María.

El 1 de setiembre de 1867 llegó a la estación de Villa Nueva el primer tren, la ciudad surgió a partir del tendido de rieles del Ferrocarril Central Argentino, es por ello que Ocampo decide delinear un pueblo en este lugar.



Trece años después de la fundación de Villa María; Manuel Anselmo Ocampo vendió los terrenos donde se asentaron algunos pobladores estables y otros fueron adquiridos solamente como inversión inmobiliaria. Los señores Joaquín Pereira y Domínguez y Marcelino Arregui, vecinos de la ciudad decidieron comprarle a Ocampo el resto de las tierras donde estaba asentado el pueblo, y apostaron a su completo desarrollo urbano e institucional. Esta operación fue lo que significó el crecimiento y despegue de Villa María.

Los primeros habitantes fueron de origen vasco. Luego fueron llegando otros inmigrantes, en su mayoría de origen español, como el señor Pedro Viñas (el primer Intendente de la ciudad); como así también italianos, suizos, franceses; y en la segunda década del siglo XX (1914-1915) llegaron los árabes.

Cuando la ciudad comenzó a recibir a los extranjeros, fue creciendo cada día más, y llegó a contar con 10.000 habitantes aproximadamente. Existían sólo dos edificios de dos plantas: uno era el Hotel España, que se encontraba ubicado frente a la estación ferroviaria y el otro edificio era el Banco de la Nación, el cual desde siempre se encontró ubicado frente a la plaza Centenario. Dos salas de cine que convocaban a los vecinos, y una sala de teatro que era frecuentada por reconocidos elencos nacionales del momento.

Un templo católico y otro protestante que eran los que albergaban el sentimiento religioso de los vecinos.



### 2. 3. 2. BREVE SITUACION ACTUAL DE LA ACTIVIDAD TURISTICA

Sin duda, la mejor época del año para visitar Villa María, es durante el mes de febrero, donde es posible presenciar del emblemático Festival Nacional e Internacional de Peñas, único evento de su tipo que convoca a artistas nacionales e internacionales de varios ritmos, como folclore, rock, pop, cuarteto, etc. Este acontecimiento, no solo reúne a toda la población villamariense y villanovense, también forman parte de él los turistas que llegan de localidades cercanas (Oliva, Hernando, Bell Ville, Carlota), ciudades del país como Mendoza, Neuquén, Misiones y, países vecinos como Uruguay, Chile.



Ofrece diferentes opciones durante todo el año, en cuanto a esparcimiento y atractivos los cuales están dedicados a todo público como lo son los espectáculos de música, deportes acuáticos, actividades culturales, eventos de gastronomía como la degustación de productos elaborados en sus fábricas de primer nivel (quesos, dulce de leche, manteca), y un buen uso del tiempo de ocio, con circuitos turísticos para conocer a quienes les interese toda la historia villamariense.

El río Calamuchita (río Tercero) costea a la ciudad durante 16km de recorrido con grandes espacios verdes, varias zonas de playas con sus paradores en verano y por la mitad del recorrido de este río, se puede observar el impresionante Anfiteatro Municipal "Aldo Invernizzi", siendo este espacio la sede del "Festival Nacional e Internacional de Peñas de Villa María".



Otros puntos de interés son la peatonal en pleno centro comercial y, el “Parque de la Vida”, espacio de esparcimiento que comprende los antiguos galpones del Ferrocarril Central Argentino. Estos fueron restaurados para crear distintos espacios de interacción cultural y recreación, ellos son la Biblioteca Popular Mariano Moreno, la Tecnoteca y el Centro Cultural Leonardo Favio. Su mega pantalla del Tótem Digital, una fuente con aguas danzantes y el parque autóctono, finalizan este importante recorrido de la ciudad.

En referencia a la procedencia de turistas que visitan la ciudad de Villa María fuera de la época del Festival de Peñas, destacamos que, si bien no hay información concreta del tema, se puede confirmar que debido a la ubicación geográfica que tiene la ciudad, se recibe turismo de paso durante la semana, es decir gente que viaja por ejemplo desde Buenos Aires, Santa Fé o el norte argentino y frenan a descansar por una o dos noches, ya que es una ciudad de paso. La ciudad de Villa María cuenta con diferentes alternativas de alojamientos (ver en el anexo nº 1 el relevamiento donde se comprueba la cantidad de alojamientos de la ciudad y en el anexo nº 2 la información de primera mano de estos).

También durante los fines de semana hay muchos turistas que llegan a la ciudad provenientes de localidades cercanas como son: Ballesteros, Bell Ville, Arroyo Cabral, La Laguna, Ausonia, Pozo del Molle, La Playosa y vienen a pasar el día, a disfrutar de la costanera como así también hacer compras o disfrutar de algún espectáculo.

### 3. FODA DE LA CIUDAD DE VILLA MARIA

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<p>Abanico de infraestructura hotelera atendidos por profesionales capacitados para hospedar y brindar un servicio excelente a los turistas que visiten la ciudad: hoteles, hostel, cabañas, camping.</p>	<p>Costo de vida elevado, por ello la gente elige vivir en la vecina ciudad de Villa Nueva o en pueblos cercanos.</p>	<p>Medios de comunicación a nivel nacional, envían corresponsales de diferentes provincias del país para cubrir el Festival de Peñas.</p>	<p>Aumento de costos en el combustible y alojamientos.</p>
<p>Variedad de eventos recreativos: recitales, shows, museos, cine, teatros.</p>	<p>Falta de promoción de los eventos de la ciudad que son protagonizados por los ciudadanos.</p>	<p>Paseo de compras "La Coope", este no solo ofrece productos de supermercado, sino que también, electrodomésticos, decoración para el hogar, ferretería, cafetería, locales comerciales de indumentaria, zapatería, cine, agencia de viajes, sala de juegos para niños, patio de comidas y varios servicios más.</p> <p>Es muy visitado los fines de semana por residentes de la ciudad y localidades cercanas.</p>	<p>Existen varios destinos que compiten con la ciudad debido a su cercanía y por sus atractivos turísticos, por ejemplo: Carlos Paz, Córdoba Capital. Los Villamarienses en sus escapadas de fin de semana largo optan por ellos.</p>

<p>Gran evento destacado en la ciudad, sus localidades cercanas y el país: Festival Nacional e internacional de Peñas.</p>	<p>No existen iniciativas / planificaciones en el ente de turismo de la ciudad que se encargue de atraer turistas durante todo el año, como en feriados u épocas de vacaciones.</p>	<p>Agencias de viajes de localidades cercanas que trasladen a turistas de sus ciudades a Villa María.</p>	<p>La inflación que sufre el país hoy pone en riesgo el desarrollo del Festival de Peñas para el mes de febrero. Si bien ya está confirmada la fecha a realizarse el mismo, se sacaron recientemente las entradas a la venta, muy próximos a la fecha de realización del mismo y con costos elevados.</p>
<p>En 2017, se obtuvo el reconocimiento como “Ciudad del Aprendizaje” por la UNESCO, basándose en su enfoque al desarrollo social, económico y ambiental sostenible. Además, porque cuenta con dos universidades nacionales públicas y tres privadas. Muchos estudiantes llegan a la ciudad en busca de nuevas posibilidades de estudio y laboral.</p>	<p>Falta de recursos financieros en la realización del Festival de Peñas 2024</p>	<p>Programa Previaje el cual es aceptado en restaurantes reconocidos de la ciudad, alojamientos como así también en diversos eventos turísticos de la ciudad.</p>	<p>Se creó en Córdoba capital el llamado Festival “Bum Bum”, por el propio cantante e icono cordobés: Carlos “La Mona” Giménez, en honor a su cumpleaños, el cual atrae turistas de toda la provincia y se realiza en enero durante dos noches consecutivas. Donde se convocan diferentes artistas de diferentes estilos.</p>

Medios de transporte (aéreo, terrestre, ferroviario) que conectan la ciudad con grandes centros turísticos por tener una ubicación estratégica.	Debido al reciente cambio electoral, hay una falta de planificación estratégica o definición de estrategias para la realización del Festival 2024.	Acceso a las principales autopistas del país como autopista 9 Córdoba – Rosario – Buenos Aires.	El Festival fue cambiando su grilla, ya no se convocan los artistas que estaban en sus comienzos, hoy muchos de ellos son para generaciones actuales.
Oferta gastronómica: restaurantes, bares, peñas, cafeterías, pizzerías.			

#### 4. FODA: PROYECTO EXPO – NETE

FORTALEZAS	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Ubicación privilegiada del proyecto ya que se encuentra en un sitio de fácil acceso y estacionamiento.	Capacidad reducida del lugar, la cual lleva a que los expositores deban anotarse con anticipación para participar de ella.	Fácil acceso a la ciudad y la cercanía de muchas localidades vecinas.	Destinos turísticos como Córdoba capital, Villa Carlos Paz pueden provocar que los ciudadanos elijan viajar cuando esta se realice.
Variedad de servicios y eventos a desarrollarse dentro de la feria aptos para todo público.	Fuertes ruidos que se producen por los shows y la gente que visita la feria.	Incremento de la actividad turística en la ciudad, con el respaldo del Ente de Deporte y Turismo.	Posibles competencias con otros eventos realizados en la ciudad.
Abierto al público todos los fines de semana del mes y fines de semana largo, durante todo el año.		Espacio cubierto que permite que no se suspenda por mal clima.	Continua inflación que sufre el país, provocan aumentos de costos de mantenimientos de la feria, pero también los productos de los expositores pueden padecerlos.
Coordinadores que atiendan las necesidades que se le presente a cualquier participante de la feria.		Medios de comunicación local que promuevan el proyecto en sus redes sociales y sitios de difusión.	

## **5. OBJETIVOS DEL PROYECTO:**

Construir un espacio cerrado para realizar una feria en la Ciudad de Villa María, como alternativa de esparcimiento y recreación en la ciudad para los residentes locales. Este nuevo espacio será un lugar de exposición para los artesanos locales.

### **I.OBJETIVOS DE CORTO PLAZO: (de 1 a 2 años)**

- \* Contar con un mínimo de 70% de puestos ocupados por diferentes expositores.
  - \* Recuperar la inversión inicial en el mes de octubre 2025.
  - \* Alcanzar en las redes sociales los seguidores a 5.000
  - \* Conseguir auspiciantes que ayuden a solventar los gastos de publicidades en radio y televisión.
  - \* Lograr que en el transcurso de este periodo la cantidad de visitantes a la feria llegue a los 1.000 visitantes para los fines de semana y 2.000 en fechas de feriados.

### **II. OBJETIVO A MEDIANO Y LARGO PLAZO: (de 3 a 5 años)**

- \* Abarcar todas las redes sociales: Facebook, Instagram, tik tok con mas de 10.000 seguidores, teniendo la colaboración de algún influencer de la ciudad.
- \* Crear un canal de YouTobe donde se muestren reportajes a los visitantes, los stands, los diferentes shows en vivo y nos haga llegar a mas visitantes de los alrededores de Villa María.
- \* Posicionar a Expo-Nete en Villa María y zona como un sector de esparcimiento único, el cual sea elegido para visitarnos cada día de sus exposiciones.

EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO DEL PROYECTO, con los objetivos propuestos se busca aplicar la calidad del producto, investigar y desarrollar mejores formas; tanto de producción como de comercialización. Las expectativas de crecimiento se irán fortaleciendo dependiendo de cada objetivo, pero en un plazo de 1 a 5 años o en más de 5 años.

ALCANCE DEL MISMO, está programado para que tenga alcance del 100% tanto sea local como regional, ya que se promociona de manera total en ciudades y regiones cercanas con folletería, programas televisivos, radiales y redes sociales y a través de eventos e invitaciones publicados.

COSTOS Y ACTORES INVOLUCRADOS: en la feria, los costos son muy diversos y van a dependerán de varios factores, como, por ejemplo: el tamaño de la feria, la ubicación, la duración del evento y la infraestructura necesaria. Algunos de los costos que van a estar involucrados en la feria son:

1. Espacio: Costos asociados con el alquiler del espacio donde se llevará a cabo la feria.
2. Publicidad y promoción: Gastos de la publicidad, marketing y promoción del evento para atraer expositores y visitantes.
3. Infraestructura: Costos de montaje y desmontaje de la infraestructura necesaria, como son los stands, carpas, escenarios, iluminación, sonido, mobiliario, etc.
4. Logística: Gastos relacionados con el transporte, almacenamiento, seguridad, limpieza y otros servicios logísticos.
5. Personal: Costos de contratación de personal, como seguridad, atención al cliente, personal de limpieza, entre otros.
6. Expositores: Costos para los participantes que presentan sus productos o servicios en la feria, que pueden incluir el alquiler del espacio, decoración del stand, materiales promocionales.

Los actores involucrados en la feria son muy variados e incluyen: organizadores del evento, expositores, proveedores de servicios, autoridades locales, patrocinadores, medios de comunicación, visitantes. Además, en esta feria van a estar involucrados otros actores específicos, como son los artistas, expertos en el tema de la feria, y organizaciones relacionadas con la industria o el tema central del evento.

## **6. ESTRATEGIA DE MARKETING**

### **PERFIL DE MERCADO**

El proyecto está orientado a aquellos artesanos de Villa María que nos muestren sus trabajos y productos elaborados.

## **IDENTIFICAR EL PERFIL DE MERCADO META DEL PROYECTO**

**SEGMENTACION GEOGRAFICA:** que la feria tenga alcance local, como así también en ciudades y pueblos cercanos a Villa María.

**SEGMENTACION DEMOGRAFICA Y SOCIAL:** se realizará la segmentación ya que se ofrecen diferentes espacios para cada público, la feria tendrá un espacio para niños y espacio para adultos.

## **POSICIONAMIENTO DEL PROYECTO:**

**IDEA VENDEDORA:** El proyecto se basa en realizar una feria cada fin de semana y feriados, en un salón con diferentes espacios donde se expongan artesanías, gastronomía típica, libros, indumentaria y calzado, juegos para niños, charlas informativas, obras de teatro. La idea es formar un lugar de paseo para todo público donde sea una alternativa a los días de lluvia en la ciudad. Se mostrarán videos y/o representaciones cortas con la historia de la ciudad, bailes típicos y bandas locales para quien le interese los espectáculos en vivo y disfruten así la cultura de la ciudad de Villa María, donde se realizará dicha propuesta con el fin de atraer a la ciudad turistas de toda la zona que generen un constante movimiento durante el año y fomentar la economía local.

**TIPO DE POSICIONAMIENTO:** El posicionamiento de una feria de emprendedores es fundamental para destacarse y atraer a participantes y visitantes. Estas son algunas estrategias claves que se tienen en cuenta para posicionar la feria de emprendedores:

1. Identificar el público objetivo: tener claro a quién se dirige la feria ¿Son emprendedores en etapas iniciales, emprendedores consolidados, jóvenes talentos o personas interesadas en el emprendimiento?
2. Definir la propuesta de valor: La feria debe ofrecer un valor único y atractivo para los participantes y visitantes. Puede ser acceso a networking, oportunidades de inversión, capacitación, mentoría, entre otros.
3. Crear una identidad visual atractiva: El diseño del logo, colores, materiales de promoción y sitio web deben reflejar la imagen y el espíritu emprendedor de la feria.
4. Colaborar con aliados estratégicos: Establecer alianzas con organizaciones, instituciones, empresas u otros eventos relacionados con el emprendimiento puede aumentar la visibilidad y credibilidad de la feria.
5. Utilizar las redes sociales y medios digitales: Una sólida estrategia de marketing

digital es fundamental para llegar a la audiencia objetivo. Publicar contenido relevante, utilizar anuncios pagados y colaborar con influencers pueden ayudar a potenciar la difusión.

6. Ofrecer actividades y contenidos interesantes: Paneles de discusión, conferencias, talleres y concursos son excelentes formas de atraer a emprendedores y visitantes interesados en aprender, conectarse y crecer.

7. Recopilar testimonios y casos de éxito: Compartir historias inspiradoras de emprendedores que han participado en ediciones anteriores de la feria puede generar confianza y motivar a otros a unirse.

Al implementar estas estrategias y enfocarse en destacar la propuesta de valor única de la feria, se puede lograr un sólido posicionamiento y atraer a una audiencia comprometida y entusiasta.

#### **MARCA:**



**SLOGAN:** Ideas hechas realidad. Este lema transmite la esencia de la creatividad, innovación y el espíritu emprendedor que caracterizan a los participantes de la feria.

El logotipo como representación gráfica de la marca está formado por diferentes elementos visuales que se combinan para transmitir la identidad y los valores de la feria. Incluye símbolos, formas y/o tipografía que trabajan en conjunto para crear una identidad visual única y memorable.

Además, la tipografía utilizada también es un componente importante del logotipo, ya que se transmite la personalidad de la marca, su estilo y su enfoque. La combinación de todos estos elementos en el diseño del logotipo ayuda a crear una imagen distintiva que refleje la esencia y el propósito de la empresa de ferias.

Para crear el logo y elegir los colores se toma de referencia la guía de colores en marketing:

El color rojo es un color que evoca pasión, energía y emoción, por lo que se cree que es una elección excelente para el logo de la feria, ya que transmite entusiasmo

y vitalidad. El naranja es un color que representa la creatividad, la diversión y el entusiasmo, por lo que también se cree que es una buena elección para un evento como la feria. El blanco, por su parte, simboliza la pureza, la claridad y la frescura, y puede ayudar a equilibrar la energía de los otros dos colores.

En conjunto, estos colores representan una combinación de emoción, diversión y frescura, lo que es adecuado para un evento como la feria.

## **7. DESCRIPCION DETALLADA DEL PRODUCTO:**

### **CARACTERISTICA DEL PRODUCTO INNOVADOR:**

El lugar del proyecto se llama "Fin de la Costa" se encuentra localizado en Elpidio González al 700 ubicado sobre la costanera de la ciudad, a metros del rio Calamuchita y muy cerca del Anfiteatro Municipal, una ubicación estratégica ya que el lugar cuenta con mucho espacio para estacionamiento y además de encontrarse ubicado en la costanera en la cual días de lluvia o feriados mucha gente realiza un paseo por esta zona de la ciudad. El espacio donde se desarrollará la feria cuenta con 30 m2.

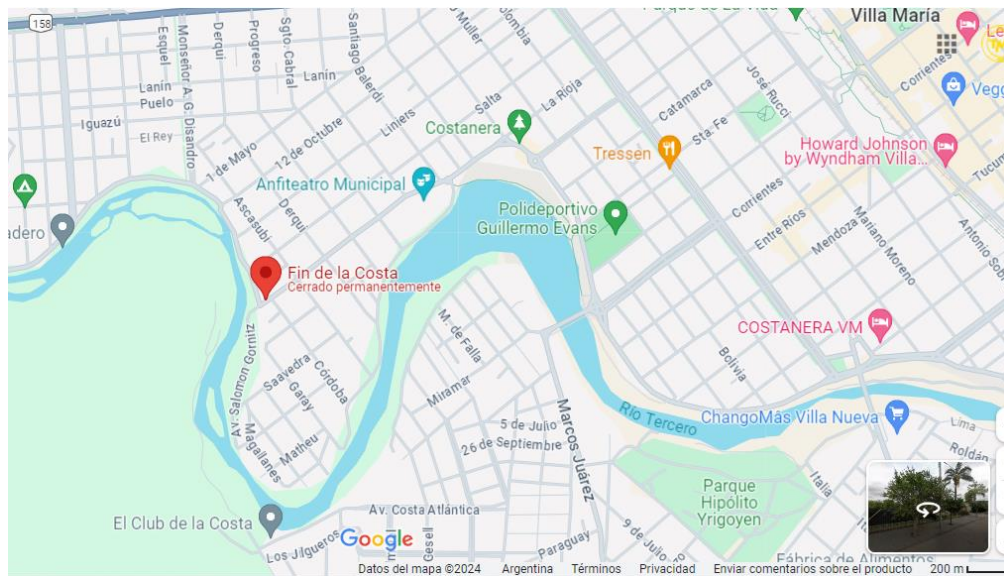
La Feria Expo-nete, abre al público cada fin de semana y los días feriados, en la cual los horarios para visitarla son de 15 a 22 hs.

El espacio es brindado por la Municipalidad de Villa María, mediante un acuerdo entre las partes (Municipalidad y yo como creadora del proyecto) se abona un alquiler mensual; el monto del mismo tiene una bonificación por parte del municipio y se debe abonar por mes un alquiler mínimo.

El lugar es techado, ya que el proyecto se crea también como alternativa a los días de lluvia en la ciudad, pero también cuenta con espacios al aire libre para disfrutar de diferentes actividades en los días de sol.

Por otro lado, el espacio ya cuenta con baños propios por lo cual no será necesario construirlos ni alquilar baños químicos.

Con respecto a la seguridad de la Feria, cuenta con personal encargado al respecto.



\* Feria:

- 15 expositores de artesanías: los cuales son: ropa de mujer tejida a crochet, artesanías en macramé, aromas: como difusores, aceites, sahumerios y accesorios para su uso, trabajos realizados en madera, decoración para el hogar como almohadones, ropa de hombre y mujer: moda circular, ropa para niños, bisutería, libros, productos de belleza como cremas naturales, trabajos en cerámica para el hogar, carteras y billeteras de yute hechas a mano, agendas y calendarios ecológicos, canastos y cestos de mimbre, antigüedades.

\* Gastronomía:

- 4 foodtruck: comida vegetariana, sándwich y hamburguesas, helados, café y dulces.  
- Stand de comidas típicas.

\* Sector niños: con obras de teatro, juegos, recreación

\* Sector adultos: charlas informativas de diversos temas, música en vivo de bandas locales, bailes típicos, espectáculos en vivo

**NIVELES DE PRESTACION:** la feria se encontrará abierta cada fin de semana y cada feriado del año, ya que estos son días donde los comercios céntricos no tienen actividad. No se quiere generar una competencia con ellos. Además, en la época de vacaciones de invierno y verano, la feria también estará abierta todos los días.

**MODALIDADES:** esta feria tendrá un horario de visita para los feriados y fines de semana, abierta al público sábado y domingo a partir de las 15:00 hs hasta las 22:00 hs de cada día, la excepción será los días feriados o fin de semana largo, allí se encontrará abierta a partir de las 10:00 hs hasta las 22.00 hs.

**OTROS TEMAS RELEVANTES DEL PRODUCTO:** cada comerciante deberá responder correctamente a las reglas pactadas para evitar posibles sanciones del stand y sus productos.

Para llevar a cabo esta feria es importante seguir ciertas reglas para garantizar que todos los participantes disfruten de una experiencia segura y agradable. Estas son las reglas que deben seguir los participantes:

1. Respeto mutuo: Se espera que todos los asistentes se traten con respeto y cortesía. Esto incluye ser considerados con el espacio personal y las pertenencias de los demás.
2. Seguridad: Es importante seguir las indicaciones del personal de seguridad y respetar las normas de seguridad establecidas. Esto puede incluir reglas sobre el uso de atracciones, la manipulación de productos o la circulación en áreas concurridas.
3. Cumplimiento de normativas: en cuanto a la venta de productos, la exhibición de sus artesanías, la manipulación de alimentos, entre otros aspectos. Es importante cumplir con estas normativas para garantizar el bienestar de todos los participantes.
4. Limpieza y cuidado del entorno: Se espera que todos los asistentes contribuyan a mantener un entorno limpio y ordenado. Esto incluye desechar adecuadamente los residuos y respetar las instalaciones y decoraciones presentes en la feria.

## 8. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN:

El proyecto se difundirá en las principales radiodifusoras y programas televisivos en Villa María y en localidades cercanas a la ciudad, con una frecuencia semanal. Los principales medios serán: programas televisivos locales como Canal 20 o UniTV y regionales, radiodifusoras de la ciudad como Radio Tecnoteca, Radio Villa María, y de localidades cercana.

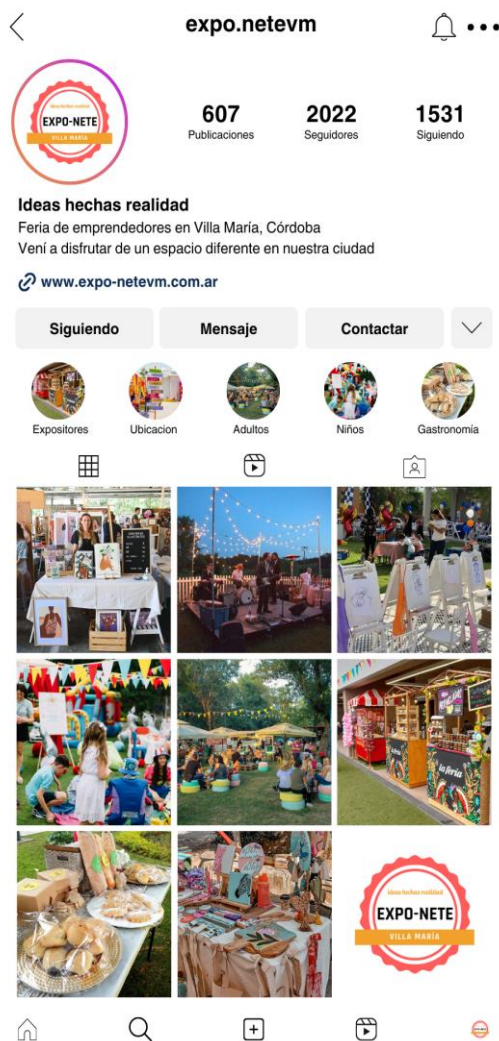
Sin lugar a duda uno de los principales medios a utilizar será el internet, no sólo por lo económico que resulta; sino también por la facilidad y rapidez con la cual se puede acceder a la información de este tipo hoy en día.

- **PUBLICIDAD - HERRAMIENTAS CREATIVAS - COMUNICACIONES MASIVAS:** para publicitar el proyecto y obtener un conocimiento masivo del producto, en especial los medios que se van a utilizar son los audiovisuales como la televisión, internet que son estos los de mayor relevancia y estimulan los sentidos auditivos – audiovisuales del cliente.
- **PROMOCIONES - HERRAMIENTAS CREATIVAS - FOLLETOS - BENEFICIOS:** en este caso, los medios que se van a usar para informar, persuadir y recordar al público sobre la existencia de la feria serán los folletos, los cuales van a ser repartidos en la costanera y centro de la ciudad, donde se pretende influir en las actitudes y comportamientos de los clientes; además se pegaran afiches en las calles y locales comerciales de la ciudad. De todas maneras, también se entregará folletería en la feria informando sobre novedades.



- **COMUNICACIONES DIRECTAS - MARKETING DIRECTO:** es aquí donde los vendedores de la feria interactúan con los clientes dentro del salón, como así también los van a hacer los promotores que anden promocionando el evento en las calles de la ciudad, estos interactúan cara a cara, sin intermediarios.

- MEDIOS DIGITALES: SITIO WEB: se brindará por este medio, datos actualizados sobre la feria, horarios, promociones, eventos especiales, musicales en vivo y demás datos de interés general. El sitio a utilizar será: [www.expo-netevm.com.ar](http://www.expo-netevm.com.ar).  
REDES SOCIALES: fan page en Facebook e Instagram: Expo-Nete Villa María.



# EXPO-NETE

IDEAS HECHAS REALIDAD



## 9. POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN:

**COMO SE COMERCIALIZARÁ EL PROYECTO:** se pondrá en la Plaza Centenario un pequeño stand con información importante de la feria allí se entregarán folletos, detalles de visitas, horarios, costos de entrada, etc. Este pequeño stand estará con tres meses de anticipación a la apertura de la feria, como así también se tendrá promotores recorriendo las calles de la ciudad.

El proyecto se presentará a los expositores mediante una reunión informativa donde se van a informar los espacios, requisitos para participar, costos, beneficios, y todos detalles que conforman el proyecto. Los expositores que les interese participar del proyecto “Expo-Nete” completaran un formulario de inscripción para reservar su espacio.

**QUIENES INTERMEDIAN CON EL CLIENTE:** los promotores que recorran las calles en la ciudad, los coordinadores o informantes que estén en la feria, y sobre todo los comerciantes de cada stand.

**PROPUESTAS DE COMERCIO ELECTRONICO O DIRECTO:** enviaremos desde el departamento de comercialización correos electrónicos con invitaciones personalizadas.

## 10. POLÍTICA DE PRECIOS:

Se establece una política de precios para los emprendedores de la feria para que de esta forma se pueda equilibrar la rentabilidad de los participantes con precios atractivos para los visitantes. Estas son algunas de las consideraciones para establecer una política de precios justa y equitativa:

1. Equidad: Es importante asegurarse de que todos los emprendedores tengan la oportunidad de participar en la feria a precios razonables. Esto implica ofrecer diferentes opciones de espacio o stands a precios variados para adaptarse a las necesidades y presupuestos de los emprendedores.

2. Rentabilidad: Los precios deben estar diseñados para que los emprendedores tengan la oportunidad de cubrir sus costos y obtener ganancias razonables por su participación en la feria. Esto implica realizar cálculos para determinar los costos de producción, los gastos operativos y los márgenes de ganancia esperados.

3. Atracción de público: Los precios también deben ser lo suficientemente atractivos para atraer a un público amplio y diverso. Si los precios de los productos y servicios ofrecidos por los emprendedores son excesivamente altos, podría disuadir a potenciales compradores, por lo que es importante encontrar un equilibrio entre rentabilidad y accesibilidad.

4. Flexibilidad: Considerar la posibilidad de ofrecer descuentos o tarifas especiales para emprendedores locales, nuevos negocios o aquellos que presenten propuestas innovadoras. Esto puede fomentar la participación diversa y promover el espíritu emprendedor en la feria.

Para establecer una política de precios para emprendedores en una feria, se tiene en cuenta las necesidades y circunstancias específicas de cada negocio, así como el impacto que los precios tendrán en la experiencia general de la feria para los visitantes. Flexibilidad, equidad y rentabilidad son elementos clave a considerar al tomar decisiones sobre políticas de precios.

#### **ESTRUCTURA DE COSTOS:**

A fin de calcular la inversión inicial y los costos operativos; teniendo en cuenta los requisitos exigidos por la subsecretaría de ingresos públicos para la inscripción en la actividad comercial, industrial y de servicios que exige la Municipalidad de Villa María, como así también tener en cuenta las inscripciones en AFIP y Rentas de la provincia.

<b>INVERSION INICIAL: Activos Intangibles</b>		
DETALLE:	VALOR:	FRECUENCIA DE PAGO:
Importe de sellados: inscripción, bromatología	\$2.670	Por única vez
Inscripción como prestador de servicios	\$150.000	Por única vez
Libro de actas	\$1.500	Por única vez
Equipamiento: mesas y sillas	\$50.000	Por única vez

<b>INVERSION INICIAL: Costos Fijos</b>		
DETALLE:	VALOR:	FRECUENCIA DE PAGO:
Alquiler de salón	\$300.000	Por mes
Empleados de limpieza	\$30.000	Por mes
Seguridad de estacionamiento	\$20.000	Por mes
Cobrador de entradas	\$20.000	Por mes
Promotores / Coordinadores	\$30.000	Por mes
Impuestos y gastos municipales	\$15.000	Por mes
Póliza de responsabilidad civil y accidentes personales	\$7.000	Por mes
Publicidad y promoción	\$20.000	Por mes
Póliza de asistencia medica	10.000	Por mes
<b>TOTAL, COSTOS POR MES:</b>	<b>\$ 452.000</b>	

<b>COSTOS VARIABLES:</b>		
DETALLE:	VALOR:	FRECUENCIA DE PAGO:
Reparación y mantenimiento del espacio	\$ 50.000	Por mes
Servicios varios: internet, agua, luz	\$35.000	Por mes
Folletería	\$3.334	Por mes
Show de bandas en vivo	\$150.000	Por mes
<b>TOTAL, COSTOS POR MES:</b>	<b>\$238.334</b>	

<b>COSTO TOTALES MENSUALES:</b>	<b>\$690.334</b>
---------------------------------	------------------

**PRECIOS COMPARATIVOS:** para fijar el precio de la entrada a la feria se va a realizar un análisis de los gastos invertidos para acondicionar el salón que dará lugar a

la feria, teniendo en cuenta los gastos mensuales por pago de servicios a nuestros trabajadores.

**ESTACIONALIDAD DE LA DEMANDA:** se determinará según el interés que demuestren los visitantes, según el consumo de los productos expuestos por nuestros comerciantes. Los fines de semana la entrada tendrá un precio, y los feriados o fin de semana largo como así también en época de vacaciones esta misma sufrirá un incremento de precio, el cual será un poco más alto que de un fin de semana normal.

En base a lo estudiado y analizado con el proyecto, como residente de Villa María puedo determinar que en la ciudad se da la estacionalidad de la demanda ya que ésta recibe la mayor parte de turistas durante el mes de febrero donde se realiza el Festival de Peñas.

**FIJACION DE PRECIOS:** esta tarea llevará tiempo para poder evaluar los costos de los servicios en la feria y compararlos con el mercado exterior de la misma, así se podrá buscar las diferencias entre cada uno. Es por ello que se va a ofrecer un servicio de calidad, que se diferencie del resto de los comercios de la ciudad.

A continuación, se muestran los precios de los dos principales servicios generadores de ingresos, los mismos están determinados por el análisis de costos.

<b>FERIA EXPO - NETE</b>	<b>EXPOSITORES</b>	Valor alquiler mensual: \$ 50.000	Total, ingreso mensual \$50.000 x 19 expositores = \$ 950.000
	<b>VALOR DE ENTRADA</b>	\$500	Total, de visitas mensuales: 1.200 x \$500 = \$ 600.000

<b>TOTAL DE INGRESOS MENSUALES:</b> \$1.550.000	<b>GANANCIA:</b> \$ 1.550.000 - \$690.334 = \$ 859.666
----------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------

## 11. CALIDAD TURISTICA:

**COMO SE MEDIRA LA SATISFACCION DEL CLIENTE:** a través de encuestas, que serán entregadas al finalizar el recorrido en la feria, un buzón de sugerencias que estará ubicado a la salida de la feria para que el cliente deje sugerencias, comentarios, quejas, etc.

**FORMATO Y MANERA EN QUE SE RELEVARÁ LA INFORMACION:** en cada evento que se realice de la feria, los visitantes deberán completar un cupón con los datos personales de cada uno, donde también consignaran las diferentes vías de

comunicación, para participar al final del día de diferentes premios. De esta manera se obtuvo las direcciones de email, como así también Facebook, Instagram, WhatsApp de cada turista; para luego una vez finalizado el acontecimiento poder enviarles la encuesta de satisfacción. La misma ayudara a medir la satisfacción de los turistas, saber que se debe mejorar o que se puede añadir para mantener a los visitantes más entretenidos, cumplir con sus expectativas y mejorar su fidelización.

#### **FORMULARIO DE ENCUESTA DE SATISFACCION:**

- Nombre y apellido
  
- Tel contacto
  
- Email
  
- Fecha de visita
  
- Stand que visito
  
- Que productos le interesan?
  
- Nos volvería a visitar?
  
- Recibió buena atención?
  
- Precios económicos o elevados?
  
- ¿Le gustaría recibir promociones de nuestros productos?
  
- ¿Qué nos recomendaría agregar a la feria?
  
- ¿Por cuales medios se enteró de la existencia de la feria?

## **CONCLUSIÓN FINAL:**

Con el Plan de Marketing presentado de la Feria "EXPO-NETE" en Villa María se busca posicionar a la ciudad como referente turístico de la provincia de Córdoba, para que de esta forma los turistas lleguen cada fin de semana y feriado del año y no solo en la época del festival para cada mes de febrero.

Con la creación de este proyecto se ofrecerán actividades de disfrute para toda la familia; en donde se podrá disfrutar de un recorrido por la feria con espacios al aire libre y espacios cerrados para que de esta forma los días de lluvia se pueda disfrutar de un lugar de ocio para todas las edades. Además, también como el lugar se encuentra en zonas de la costanera todo visitante podrá disfrutar de un paisaje precioso de Villa María.

Este proyecto es algo único en la ciudad y en nuestra zona, ya que además de la feria de emprendedores se ofrecen espacios con música en vivo, actividades para niños y espacios donde se cuenta la historia de la ciudad en donde se permite tanto a los turistas como residentes disfrutar y conocer la tradición, historia y cultura de Villa María.

## 12. BIBLIOGRAFIA

- Universidad FASTA. “Esquema de plan de marketing-Trabajo de graduación”. Material de cátedra.
- Municipalidad de Villa María: Municipalidad: <https://www.villamaria.gob.ar/la-ciudad-villa-maria>
- Wikipedia: [https://es.wikipedia.org/wiki/Villa\\_Mar%C3%ADa\\_\(C%C3%B3rdoba\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Villa_Mar%C3%ADa_(C%C3%B3rdoba))
- Córdoba Turismo: <https://www.cordobaturismo.gov.ar/localidad/villa-maria/>
- Artículos periodísticos:
  - La Vos: <https://www.lavoz.com.ar/ciudadanos/fin-de-semana-largo-villa-maria-registro-una-ocupacion-hotelera-superior-al-80/>
  - El Diario: [https://www.eldiariocba.com.ar/locales/2020/12/29/turismo-rural-una-alternativa-que-crece-en-nuestra-ciudad-34937.html#google\\_vignette](https://www.eldiariocba.com.ar/locales/2020/12/29/turismo-rural-una-alternativa-que-crece-en-nuestra-ciudad-34937.html#google_vignette)
  - El Diario: <https://www.eldiariocba.com.ar/locales/2020/1/18/alientan-la-idea-de-que-villa-maria-sea-la-puerta-de-entrada-del-turismo-cordoba-16078.html>
  - Voy de viaje: <https://www.voydeviaje.com.ar/cordoba/villa-maria-un-paseo-urbano-natural-y-cultural/>
  - Argentina Viajera: <https://www.argentinaviajera.com.ar/cordoba/villamaria.html>
  - El Diario: <https://www.eldiariocba.com.ar/locales/2023/8/22/la-oferta-hotelera-de-nuestra-ciudad-101690.html>
  - Villa María Vivo: <https://villamariavivo.com/villa-maria-y-un-finde-a-pleno-con-eventos-y-atractivos-turisticos-locales/>
- Redes Sociales:
  - Instagram: <https://www.instagram.com/villamariaturismo/?hl=es/> -
  - Facebook: <https://www.facebook.com/villamariaturismo/>

## ANEXO 1

### OFERTA DE ALOJAMIENTO TURISTIO HOTELERO

La ciudad de Villa María cuenta con diferentes alternativas de alojamientos; más de 20 hoteles de diferentes categorías, entre los más reconocidos se encuentran: Hotel Howard Johnson, Hotel Amerian, Hotel Leparc, Hotel República; en ellos se hospedan grandes figuras del espectáculo como son el caso de Ricky Martin, Maná, Abel Pintos, Luciano Pereyra, entre otros. Como así también podemos encontrar alojamientos de menor categoría como son los hostel, posadas, hosterías y otros.

Este es un relevamiento se realizó para demostrar la cifra de cada alojamiento:

HOTELES: 20

RESIDENCIALES Y HOSTELS: 4

HOSTERIAS: 2

POSADAS Y CABAÑAS: 3

CAMPINGS: 2

ALBERGUES TRANSITORIOS: 7

ALQUILERES TEMPORARIOS: 25

- Información y detalles sobre los mismos:

□ HOTEL HOWARD JHONSON: excelente ubicación, en pleno centro de la ciudad. Cuenta con acceso al casino, sala de reuniones, eventos, restaurante propio y servicios de spa. Dirección: Av. Hipólito Irigoyen 351. Tel: (0353) 4618000.

□ AMERIAN VILLA MARIA PARK HOTEL: se encuentra en unos de los accesos a Villa María sobre ruta 158. Cuenta con restaurante propio, sala de reuniones, salones para fiestas y eventos, servicios de spa. Es conocido en la ciudad por ser el hotel donde se hospedan muchos artistas nacionales e internacionales que visitan la ciudad para el Festival Nacional de Peñas durante el mes de febrero. Tel: (0353) 4524705/ 4534790.

□ HOTEL REPUBLICA: en pleno centro de la ciudad, fue uno de los primeros hoteles de categoría de la ciudad, tradicional, donde se hospedaron durante muchos años, diversos artistas que visitaron la ciudad para el Festival. Dirección: 9 de julio 58. Tel: (0353) 45335500.

- LE PARC HOTEL Y SUITES: se encuentra en pleno centro. Hermoso hotel que cuenta con bar, restaurante, servicios de spa, sala de reuniones, cochera propia. Dirección: Corrientes 1236. Tel: (0353) 4548030.
  
- GRAN HOTEL COLÓN: un clásico de la ciudad, tiene habitaciones con baño privado, dobles, triples, cuádruples y también departamentos para 6 y 8 personas. También, cuenta con cochera propia y ofrecen servicio de desayuno, servicio de bar. Dirección: calle San Martín 141 (0353) 4521206.
  
- SAMARAN SUITES: el hotel ofrece restaurante propio, bar, business center, habitaciones con jacuzzi, estacionamiento propio, desayuno incluido y room service. Dirección: Bv Sarmiento 1632. Tel: (0353) 4532846 / 4613399.
  
- APART HOTEL SARMIENTO: son departamentos de 2 y 3 dormitorios con vajilla, ropa de blanco, heladera, cocina; totalmente equipados, además cuentan con cocheras incluidas. Dirección: Bv. Sarmiento. 1951.
  
- HOTEL PRESIDENTE: tradicional en la ciudad, ubicado en pleno centro. Dirección: San Martín 165. Tel: (0353) 4533670.
- CENTER HOTEL: San Luis 1516. Tel: (0353) 4611654.
- HOTEL ALCAZAR: Bv. Alvear 787. Tel (0353) 4525948/154221906.
- HOTEL ALEM: Av. Leandro N. Alem 900 Esq. Teniente Ibañez. Tel: (0353) 4521096.
- HOTEL ANTARES: Bv Alvear 191. Tel: (0353) 4524444.
- HOTEL CONTINENTAL: Corrientes 1150. Tel: (0353)4533257.
- HOTEL GRAN ORION: Chile 222. Tel: (0353) 4535335.
- HOTEL MILENIUM: Bv argentino 1641. Tel: (0353)4524133.
- HOTEL SAN CARLOS: Bv España 552. Tel: (0353)4534684.
- HOTEL SAN MARTIN: Av. Hipólito Irigoyen 427. Tel: (0353) 4532306.
- HOTEL SAN REMO: Bv. Alvear 593. Tel: (0353) 4521750
- POSADA DEL RIO CASONA Y APART: José Riesco 742. Tel: (0353)154128091 / 4524643.
- RESIDENCIAL ALVEAR: Av. Alvear 578. Tel: (0353) 4535139.
- VITO HOTEL: José ingenieros 571. Tel: (0353)4523872 / 154231068.
- CABAÑA PARA 6 PERSONAS: José Riesco 750. Tel: (0353) 154128091/4524643.
- COMPLEJO DE CAMPO Y RIO: ALQUILER DE CABAÑAS: Tel: (0353) 4530541.
- GIRANDO HOSTEL COFFE Y BEER: alojamiento para jóvenes, grupos de amigos, tienen juegos de mesa, música, bandas en vivo. Dirección: Entre ríos 631. Tel: (0353) 154766513.
- HOSPEDAJE RESIDENCIAL CATEDRAL FAMILIAR: Buenos Aires 646. Tel: (0353) 4520637.
- HOSTERIA BOULEVARD: BV. Vélez Sarsfield 1465. Tel: (0353) 4548678/4548700.
- HOSTERIA RUTA 9: ubicada en uno de los accesos a la ciudad, sobre ruta 9 km 562. □Tel: (0353) 4533715.
- HOSTEL BOULEVARD: Bv. Vélez Sarsfield 1041. Tel:( 0353) 154119926.

- ATILRA: predio recreativo, cuenta con más de 3 salones de fiestas y eventos, cancha de tenis, futbol, vóley, bochas, sector para carpas, asadores, bajada al río ctalamuchita, pileta con bar para adultos y pileta para niños. Ubicado sobre Ruta Nac. 158 km 164. Tel: (0353) 154201535.
- CENTRO EMPLEADO DE COMERCIO: predio recreativo, con 2 piletas, kiosco, salones de eventos y fiestas, canchas de futbol y lugar de asadores, baños y sector para carpas. Dirección: José Riesco y laguna blanca. Tel: (0353) 4531784.

## **ANEXO 2**

### **INFORMACION DE PRIMERA MANO SOBRE LOS DISTINTOS ALOJAMIENTOS TURISTICOS EN LA CIUDAD**

A continuación, compartimos una nota realizada por Mundo Empresas: Plataforma de Noticias en el año 2022, la cual se entrevista a diferentes hoteleros de la ciudad en referencia a la temporada:

***Autor: Redacción Mundo Empresas Año: 2022, 13 de enero***

***Título del artículo: Turismo en Villa María: La temporada según los hoteleros***

***Título de la revista: Mundo Empresas: Plataforma de noticias***

***Turismo en Villa María: La temporada según los hoteleros***

***El turismo es una de las actividades económicas “sin chimenea” más importantes del mundo. Desde hace tiempo, Villa María viene trabajando para convertirse en una opción para aquellos que pueden tomarse algunos días de descanso.***

***El sector privado -por ejemplo- mejorando la oferta en servicios, gastronomía, entre otras cosas; y desde el estado municipal, con algunas decisiones que son dinamizadoras para este rubro y que repercuten directamente en las reservas, como pueden ser los diferentes eventos deportivos, culturales, etc***

***En ese sentido, los primeros días del año arrancaron de forma dispar para algunas plazas hoteleras de la ciudad. Babel Hostal era un hostel, pero, en plena pandemia, decidieron reconvertirse atendiendo a lo que veían como demanda en el rubro. “Consideramos que era lo mejor para seguir trabajando. La gente ya no quiere compartir baños y esas cosas”, explicó Mariana, propietaria junto a su esposo del espacio ubicado en Lisandro de la Torre 252.***

***Para ellos, el año en materia comercial comenzó “excelente” y con “muchas consultas para hospedarse”. “Está mejor que otros años, al menos mejor que el año pasado”, afirmó Mariana.***

*En Babel, aseguró, reciben a turistas que “vienen a quedarse a la ciudad, ya sea una semana o dos o tres días”, como también “al que está de paso”. Aquí, en promedio, se consigue habitación por 1800 pesos por persona.*

*Consultada sobre qué aspecto se podría mejorar para potenciar el turismo, ofreció dos consideraciones. Por un lado, “el tema de los horarios comerciales, porque por ahí los domingos está todo cerrado y se podría hacer algo con ese tema porque la gente quiere salir a comprar y no encuentra nada abierto”.*

*Por otro lado, opinó que “los cierres que se hacen de la costanera complican mucho las indicaciones que uno puede darle a un turista sobre cómo llegar a determinado lugar”.*

### **Otras realidades**

*La realidad en el Hotel LeParc tiene otro color. Gonzalo, desde la recepción, contó que: “por ahora se ve una temporada quizás más floja que otros años”.*

*Opinó, a su vez, que “en Villa María todo lo que es hotelería es muy corporativo, mucha gente de paso, y eso en la temporada baja también”. Observó que “si bien se observa que muy de a poquito la gente elige Villa María para pasar unos días, estamos lejos de ser un destino turístico de varios días”.*

*Consultado sobre cómo potenciar el movimiento turístico en la ciudad, resaltó que “se podrían explotar un poco más espacios culturales, el teatro, espacios verdes, potenciar diferentes festivales y eventos, podría ser un buen atractivo para que vengan a la ciudad”.*

*En Hotel LeParc, donde una habitación doble ronde los \$9000 por noche, los clientes más frecuentes llegan desde Buenos Aires, Santa Fe “o gente del norte que para acá y sigue”.*

*Por su parte, en el Hotel Alcazar el movimiento “es bueno”. Carla, conserje del alojamiento cercano a la terminal de ómnibus, destacó que “hay eventos puntuales en la ciudad que levantan la actividad, por ejemplo, ahora, un torneo de vóley”.*

*Igualmente, reconoció que “hay más gente de paso que turistas que se quedan” pero aseguró que “cuando esa gente de paso conoce la ciudad, hace un recorrido, les gusta y algunos luego vuelven por más días”. Aquí, la habitación doble, en promedio ronda los \$3500.*