



**NORDESTE**  
*Resistencia  
Chaco*  
**2 DE JUNIO**

**LA FORMA DE HACER  
NEGOCIOS EN TURISMO**

**CAPACITACIÓN TÉCNICA EN EL MARCO  
DE WORKSHOPS DE NEGOCIOS**





## Lugar seleccionado para Experiencia del evento

Casa de las Culturas, Resistencia, provincia de Chaco

### • Recepción

Cóctel de bienvenida. Acreditación de los participantes. Entrega de material de promoción del destino Chaco (con souvenirs, bolsas, anotadores y lapiceras)

### • Formación

Presentación a cargo de Constanza de la Cruz. Conferencia: “El valor de la cadena de comercialización”, ofrecida por Hernán de La Colina.

Charlas de representantes del sector turístico provincial. Entre ellas, Mercedes Alegre, responsable Área Desarrollo de la Oferta, Ministerio de Turismo de Corrientes; Hernán Ramírez, director de Desarrollos Turísticos del Instituto de Turismo de Chaco; y ....

### • Experiencia gastronómica

Almuerzo en Nanas de Cebollas

### • Ronda de negocios

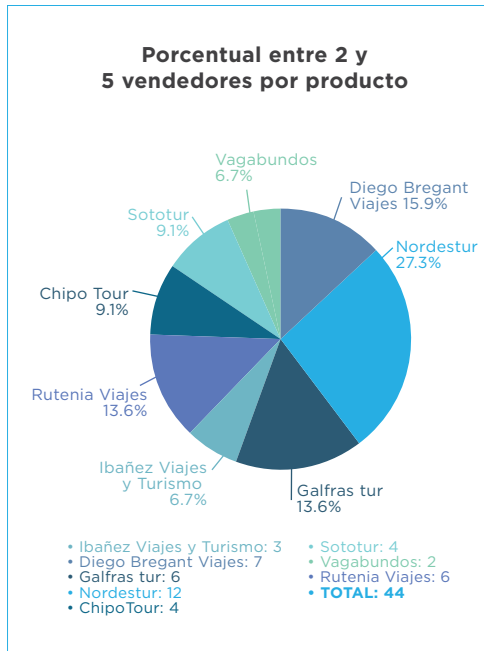
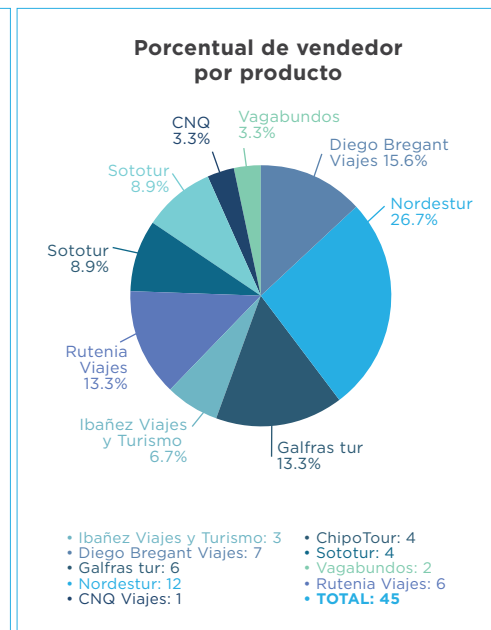
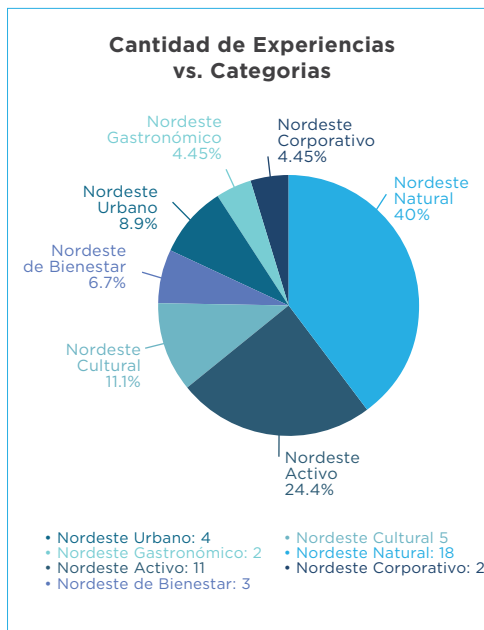
Las 10 empresas de viajes y turismo presentes se entrevistaron con los 12 agentes de viajes compradores llegados de todo el país, generando así unos 120 encuentros de negocios.

## CATÁLOGO DE PRODUCTOS INNOVADORES

**7**  
Total de categorías

**44**  
Total de experiencias

## ANÁLISIS DE PRODUCTO

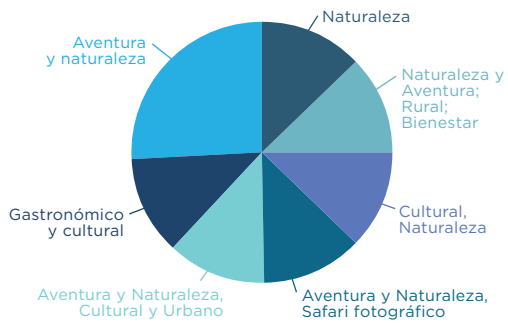




## ANÁLISIS DE VENDEDORES

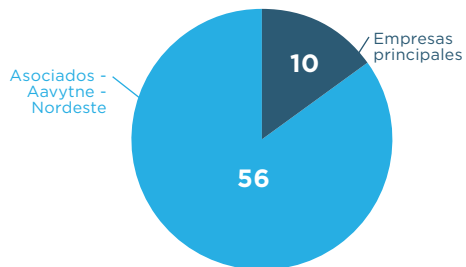
Ibañez Viajes y Turismo	Diego Bregant Viajes	Galfras tur	Nordestur	CNQ Viajes
ChipoTour	Sototur	Vagabundos	Rutenia Viajes	Turismo Diversidad

### Empresas vendedoras



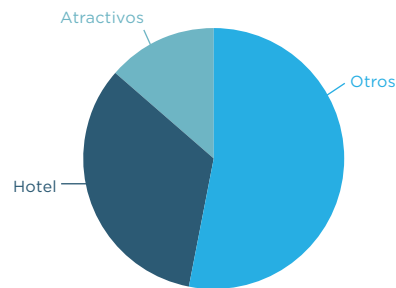
- Ibañez Viajes y Turismo
- Diego Bregant Viajes
- Galfras tur
- Nordestur
- CNQ Viajes
- ChipoTour
- Sototur
- Vagabundos
- Rutenia Viajes
- Turismo Diversidad

+ El 100% de las empresas vendedoras se clasificaron bajo la categoría Minorista General.

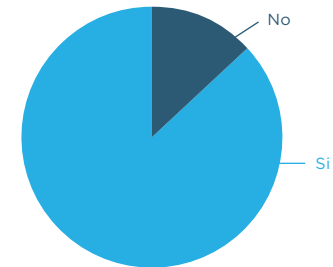


Porcentual de receptivas participantes sobre el total de socios de la regional

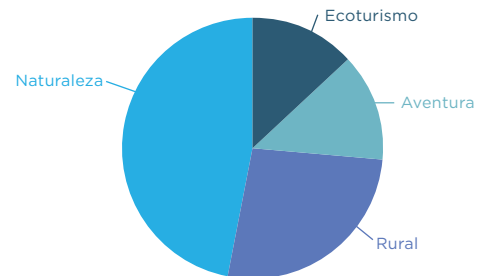
### Análisis de Prestadores: Porcentual por tipo de prestadores



### Porcentaje de empresas prestadoras integradas a la cadena de comercialización



### Segmentos



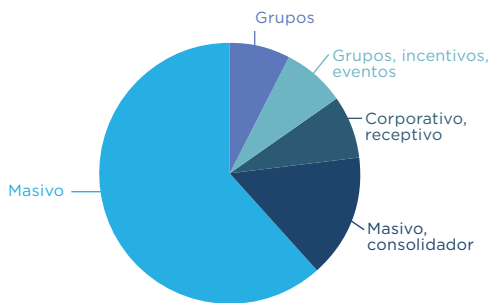
+Porcentaje de Compradores Nacionales sobre Receptivos: 74.9%



## ANÁLISIS DE COMPRADORES

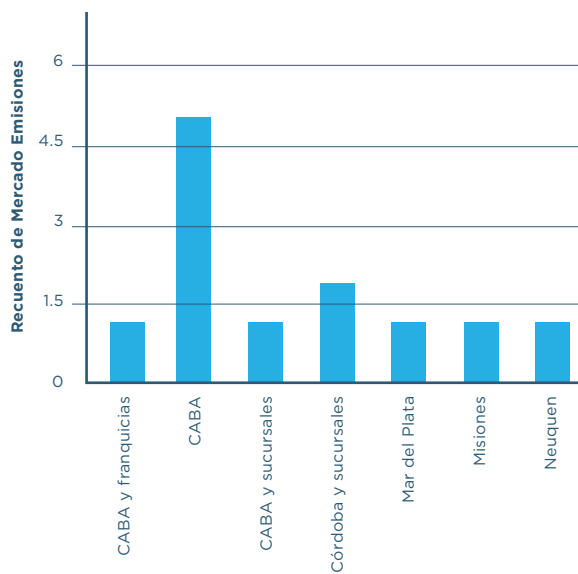
Buquebus	Rossani Turismo	Amichi	Tip Travel	Aero	Les Amis
Trip Top	Máximo Destino	Delfos	Toselli	Pezzati Viajes	Cuenca del Plata
Airquen					

### Porcentual de segmentos de empresas compradoras



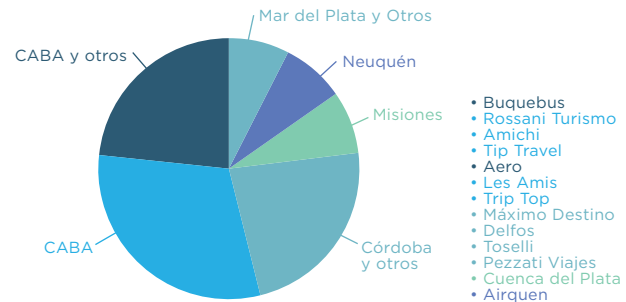
- Buquebus
  - Rossani Turismo
  - Amichi
  - Tip Travel
  - Aero
  - Les Amis
  - Trip Top
- Máximo Destino
  - Delfost
  - Toselli
  - Pezzati Viajes
  - Cuenca del Plata
  - Airquen

### Mercado de emisión de pasajeros Cantidad de Mercado Emisores



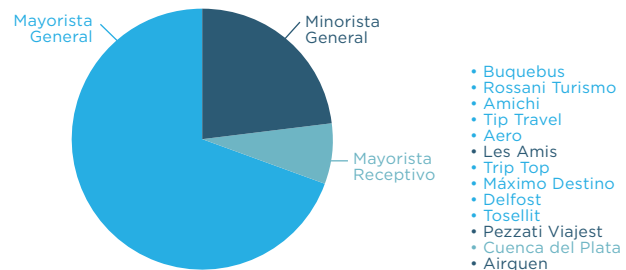
Mercado Emisiones

### Recuento de Mercado Emisores



- Buquebus
- Rossani Turismo
- Amichi
- Tip Travel
- Aero
- Les Amis
- Trip Top
- Máximo Destino
- Delfos
- Toselli
- Pezzati Viajes
- Cuenca del Plata
- Airquen

### Recuento de Clasificación



- Buquebus
- Rossani Turismo
- Amichi
- Tip Travel
- Aero
- Les Amis
- Trip Top
- Máximo Destino
- Delfost
- Toselli
- Pezzati Viajes
- Cuenca del Plata
- Airquen



### INFORMACIÓN ENVIADA

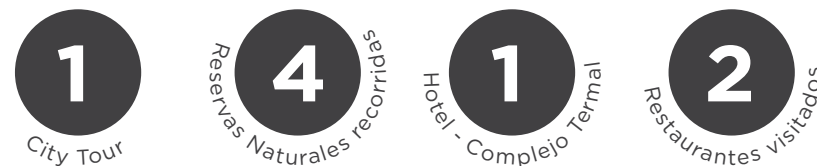
- **Jueves 2 de junio**  
City Tour por Resistencia.
- **Viernes 3 de junio**  
Fam Tour al Impenetrable chaqueño: con la ciudad de Castelli como base, el grupo tuvo la oportunidad de adentrarse y recorrer parte del Impenetrable, como también de visitar comunidades indígenas. Fam Tour a los Esteros del Iberá: desde el Portal San Nicolás, la visita incluyó el avistaje de flora y fauna, y también senderismo y navegación en canoa.
- **Sábado 4 de junio**  
Fam Tour Visita a Gancedo, en la Reserva Natural Cultural Campo del Cielo. En este espacio ubicado en la localidad de Gancedo, el Parque de los Meteoritos es la gran estrella. - Ciudad de Sáenz Peña: visita a Hotel Gualok y Complejo Termal. - Experiencia "Pacú arrocero" en hotel boutique Del Pomar
- **Domingo 5 de junio**  
Visita, en las afueras de Resistencia, al pintoresco pueblo de Colonia Benítez y a la Reserva Natural Chaguare.

### FAM TOUR

- 📁 Catálogo de Productos Innovadores - Formato PDF
- 🗨️ Presentación Experiencias - Formato PDF
- 📄 Catálogo de Productos Innovadores formato Word e imágenes
- ⬇️ Base de datos de participantes
- 👤 Listado de referencia de nombres de experiencias luego del proceso del CPI.

### CANTIDAD DE EXPERIENCIAS RELEVADAS EN EL FAM INCLUIDAS EN EL CPI. 5 EXPERIENCIA RELEVADAS

### FAM TOUR EN NÚMEROS





TESTIMONIOS

“ El evento resultó muy productivo y han surgido oportunidades comerciales sumamente interesantes. La cartera de productos que han presentado los receptivos ha superado nuestras expectativas. La región tiene una potencialidad enorme, y se evidencia el gran esfuerzo que tanto el sector privado como el estatal están realizando para superar todo tipo de adversidades en pos del desarrollo turístico. ”

**Marcela Calvo - Pezzati Viajes (Compradores)**

“ Muy bueno NeoWorkshop, si bien nos hubiera gustado mayor cantidad de receptivos, las empresas que se presentaron fueron muy amables y cordiales. En cuanto a los fam tours fueron muy satisfactorio. ”

**Eduardo Eberhardt - Delfos (Compradores)**

“ El tiempo asignado a las rondas de negocios fue poco. El destino es amplio y nuevo para los mayoristas. En cuanto al FAM Tour que ofrecimos considero que se aprovechó completamente el tiempo. En general la utilidad del evento fue muy buena. ”

**Marilina Galfrascoli - Galfras Tours (Vendedores)**

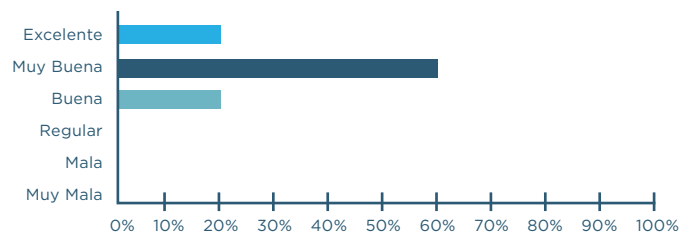
“ La experiencia del viaje para mi fue muy positiva, Chaco y Corrientes tienen mucho para poder desarrollarlo turísticamente. Creo que falta que los receptivos se pongan en contacto con los operadores y que no dejen que nos olvidemos del destino. ”

**Daniela Quiroz- Tip Travel (Vendedores)**

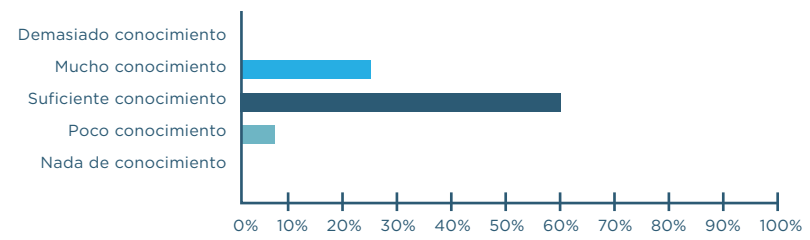


**ENCUESTA DE SATISFACCIÓN EN GRÁFICOS**

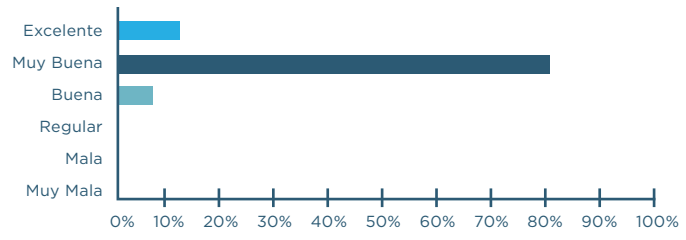
**En general, ¿cómo calificaría la información recibida en el Neoworkshop Nordeste?**



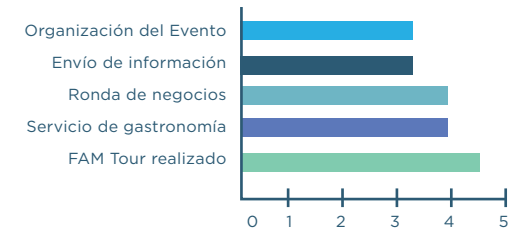
**En cuanto a la capacitación, ¿cuánto conocimiento demostró el instructor sobre el tema?**



**En general, ¿cómo calificaría la utilidad del evento?**



**Si tuviera que calificar los siguientes ítems del 1 al 5, cómo sería su calificación si 1 representa muy malo y 5 excelente.**





## ANÁLISIS FODA DE LA SITUACIÓN COMERCIAL DEL DESTINO

### FORTALEZAS

- Trabajo mancomunado entre Operadores receptores Locales
- Desarrollo de nuevos productos innovadores
- Inclusión de actores dentro de la cadena de valor del turismo en la región
- Testimonios positivos por parte de los compradores quienes se mostraron en general interesados en el destino y en las nuevas alternativas a partir de la visita y el contacto con vendedores.
- Apoyo del sector público a las propuestas de los operadores receptivos locales.

### DEBILIDADES

- Moderada sinergia entre operadores receptivos locales y prestadores.
- Falta de mejora en infraestructura y accesibilidad para el disfrute de los atractivos de la región en los casos de la Reserva Natural del Iberá (Corrientes) e Impenetrable (Impenetrable).
- Mayor porcentaje de compradores nacionales sobre receptivos.
- Escasa infraestructura hotelera con gran diferencial de servicios ofertados en categorías similares.
- Falta de asociativismo entre el sector público provincial y municipal.
- Inexistencia de una estrategia comercial estructurada por parte del destino
- Escenario oligopólico en la oferta del destino impide escenarios asociativos y diversificación de producto.

### OPORTUNIDADES

- Nuevos segmentos de mercado potenciales en la región.
- Diversificación de la oferta local
- El éxito de cada encuentro genera que los compradores quieran participar de nuevos eventos.

### AMENAZAS

- Debido a la falta de infraestructura y accesibilidad vial acorde para el disfrute de los atractivos, peligra la demanda potencial y la oferta actual.
- Escasa conectividad aérea disminuye cantidad de arribos.
- Gran potencial de crecimiento de destinos próximos.





## FOTOS DEL EVENTO



Tiempo de Capacitación.



Constanza de la Cruz y  
Hernán de la Colina.



Rondas de negocios.



Selfie de grupo de compradores.  
Miraflores.



Fam Tour a los Esteros del Iberá.  
Portal San Nicolás



Visita a los Chaguales  
Reserva Natural.



Museo de las Esculturas.  
Resistencia, Chaco.