



Facultad de Ciencias Económicas

Carrera: Licenciatura en Turismo



TRABAJO FINAL INTEGRADOR

PLAN DE MARKETING

“Centro de Kayak Y-HORY en la Ciudad de Corrientes”

Profesor: Walter Adrián De Poi.

Alumna: María Eugenia Godoy Sabaren.

Año: 2021.-

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN	4
2. RESUMEN EJECUTIVO	5
2.1. Fundamentación	5
2.2. Motivación	5
2.3. Localización de la Propuesta	6
3. DIAGNÓSTICO F.O.D.A.	22
3.1. Análisis F.O.D.A. del Destino vinculado al Turismo Náutico	22
3.2. Análisis F.O.D.A. del Centro de Kayak Y-Hory	25
4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS	27
4.1. Objetivos a corto plazo	28
4.2. Objetivos a mediano y largo plazo	28
5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	28
5.1. Producto Turístico: Centro de Kayak Y-HORY. Excursiones	28
5.2. Descripción Técnica	34
6. PERFIL DEL MERCADO	38
6.1. Segmentación geográfica	38
6.2. Segmentación demográfica y social	38
6.3. Segmentación comportamental	39
7. ESTRATEGIA DE MARKETING	39
7.1. Posicionamiento del Proyecto	39
7.2. Marca Turística	40
7.3. Fidelización	42
8. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN	42
8.1. Comunicaciones Internas	47
8.2. Comunicaciones Externas	47

9. POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN	48
9.1. Como se comercializará el proyecto	48
9.2. Quienes Intermediarán con el Cliente	49
9.3. Comercio Electrónico	50
10. POLÍTICA DE PRECIOS	51
10.1. Estructura de Costos	51
10.2. Precios Comparativos	52
10.3. Estacionalidad de la Demanda	52
10.4. Fijación de Precios	52
11. CALIDAD TURÍSTICA	53
11.1. Como medir la satisfacción del cliente	53
11.2. Formulario de Encuesta de Satisfacción	55
12. CONCLUSIÓN	56
13. BIBLIOGRAFÍA	57
14. ANEXO	59
14.1. Vocabulario de la Lengua Guaraní	59
14.2. Mapa Turístico de la Ciudad de Corrientes	59
14.3. Las 7 Puntas de Corrientes	60
14.4. Letras de Chamamé vinculadas al Agua como Patrimonio	63

1. INTRODUCCIÓN

El Proyecto Turístico “Centro de Kayak Y-HORY” posee como base el desarrollo de una de las variantes de actividades náuticas deportivas en el Río Paraná, más precisamente en la ciudad de Corrientes.

El origen de la idea se da por el alto potencial que tiene dicho recurso, al cual se busca dar forma de “Producto Turístico de Deportes Náuticos”, ya que se considera que la existencia del impulso turístico vinculado a esta modalidad tanto en dicha localidad como a nivel provincial se encuentra en vías de desarrollo.

En relación a ello en la zona proyectada se presenta al kayak como una práctica representativa, que en los últimos años adquirió un importante protagonismo, sin embargo, la misma no posee un espacio físico permanente a la vera del río para ofrecer sus servicios, por ello es que se decidió proponer un sitio propio abocado a dicha actividad brindando a su vez profesionalismo, seguridad, alto sentido de protección al medio ambiente, entretenimiento y recreación. Esto permitiría al mismo tiempo generar el suficiente impulso a la proyección turística del patrimonio cultural e histórico local compensando su limitada atracción mediante el kayak, produciendo el desarrollo de un nuevo producto basado en la combinación entre diversos tipos de turismo, como ser: turismo acuático-deportivo, de naturaleza y el histórico-cultural. El resultado será un producto genuino que tendrá capacidad de atracción turística diferenciándose de la oferta existente vinculada sólo a la práctica del deporte y contemplación de la naturaleza circundante. Ello provocaría un apuntalamiento de la importancia del patrimonio cultural, histórico y natural local, como así una contribución en la diversificación turística de productos vinculados directamente con el recurso hídrico.

Así pues, se desea ofertar dicha alternativa turística además del ya consolidado turismo de sol y playa, pudiendo satisfacer una demanda efectiva, que involucra tanto al turista como al residente que busquen conocer, descubrir y disfrutar una nueva opción basada en la transmisión de valores en el acercamiento del visitante y/o habitante local a la cultura y a la historia local.

Por ello, esta clase de experiencia está sujeta a un paisaje y a un medio acuático fluvial que se encuentre en un buen estado de conservación.

Así pues, en el presente trabajo se desarrolla un plan de marketing de un nuevo emprendimiento privado vinculado a la actividad náutica, más precisamente del kayak. En el mismo se evaluará la demanda del mercado, la localización física del proyecto, las características del producto, su posicionamiento, las formas de comercialización y comunicación, entre otros aspectos, así como los diversos y posibles impactos que pueden

incidir en el mismo. Todo ello enmarcado dentro del fin de adaptar y mejorar la oferta existente, conjugando el máximo aprovechamiento del río y el contexto físico que brinda la ciudad.

2. RESUMEN EJECUTIVO

2.1. Fundamentación

La razón por la cual se presentará este proyecto se debe a la observación y apreciación de una escasa oferta turística en la provincia, y en particular en la ciudad de Corrientes en relación a las actividades deportivas náuticas. Además, siendo una propuesta basada en un recorrido fluvial que se ligará directamente con la revalorización del patrimonio inmaterial autóctono.

La cercanía de dicho núcleo urbano al recurso fluvial “Río Paraná” requiere potenciarse aún más allá de los tradicionales usos turísticos que se dan lugar allí, como ser: turismo de sol y playa a través de la existencia de diversos balnearios que bordean la ribera; paseos náuticos que presentan ciertas empresas privadas como una alternativa tanto para la población local como para los turistas, y a su vez ciertos emprendedores que se abocan al kayakismo brindando sólo una experiencia vinculada a la navegación y al contacto con la naturaleza.

Asimismo, se considera que puede desarrollarse el recurso natural hídrico (río) bajo la variante turística presentada, ya que en determinadas épocas del año los habitantes de la capital hacen uso del mismo bajo la modalidad de deportes acuáticos. Por ello, el múltiple uso del río propiciaría la práctica del kayak durante todo el año en el destino.

2.2. Motivación

Primeramente en diversos y renombrados destinos de sol y playa a escala internacional, se puede observar un denominador común, las actividades náuticas deportivas, en algunos casos como un producto turístico en sí mismo y en otros como producto complementario.

En el plano local se debe tener en consideración la topografía que presenta la ribera de la ciudad de Corrientes, caracterizada por barrancos y grandes formaciones de bancos de arenas, donde se encuentran asentadas sus playas. Dicha zona está altamente erosionada por efecto de las crecidas y bajadas del Paraná, donde dejan secuelas de desmoronamientos periódicos, presentando así una extensión aproximada de 2 km y medio de balnearios públicos y privados.

Por ello, se advierte que la ciudad cuenta con los recursos necesarios para hacer factible la existencia de un sitio destinado a esta modalidad deportiva, manifestándose como una opción conveniente para optimizar la oferta turística de la localidad.

Esta nueva alternativa turística no sólo aprovechará el recurso hídrico desde un enfoque deportivo, sino que a través del guiado que se brindará, se podrá transmitir a los participantes el significado de la cultural y de la historia local, además de sensibilizarlos en la revalorización del patrimonio como seña de identidad.

Por otra parte, es importante tener presente para este producto turístico las tendencias de mercados, que a nivel mundial, resaltan según la OMT que el 51% de los turistas viajan por cuestiones de ocio, recreación o vacaciones de los cuales el 16% realiza sus viajes a América.

2.3. Localización de la Propuesta

El centro de kayak se localizará en la ciudad de Corrientes, específicamente a la vera del Río Paraná, zona correspondiente al Barrio Arazaty, con ingreso por la Av. Costanera Juan Pablo II (Costanera Sur).

Características del Destino

La ciudad de Corrientes se localiza en el noreste de la República Argentina, más precisamente en el extremo noroeste de la provincia homónima, cumpliendo con la función de ser capital de la misma. Turísticamente hablando se emplaza dentro de la Región Litoral, formando parte del Corredor Turístico Gran Paraná. Asimismo, se encuentra situada en la ribera del Río Paraná y a su vez sobre él se ubica el puente General Manuel Belgrano, este además de servir como nexo con la vecina ciudad de Barranqueras y con Resistencia, capital de la provincia del Chaco; es el final de la Ruta Nacional Nº 16, la cual fue prolongada en 1973 con la inauguración de este puente.

Al mismo tiempo esta urbe se localiza sobre la Ruta Nacional Nº 12 (vincula Zárate, Provincia de Buenos Aires con Iguazú, Provincia de Misiones) y la Provincial Nº 5 (vincula Ciudad de Corrientes con San Miguel, Provincia de Corrientes). Está ubicada a 322 km de la ciudad de Posadas, capital de la provincia de Misiones, a 346 km de Asunción, capital de la República del Paraguay, a 561 km de la Ciudad de Santa Fe y a 923 km de la provincia de Buenos Aires.

De acuerdo al Censo Poblacional de 2010 brindado por el DEyC, el Departamento Capital poseía hasta ese momento una población de 358.223 habitantes (186.762 mujeres y 171.461 varones).

La ciudad fue fundada el 3 de abril de 1588 por el Adelantado Juan Torres de Vera y Aragón, con el objetivo de que sea una estación de paso entre las ciudades de Asunción y Buenos Aires. Según el acta de fundación, el nombre oficial de la población fue Ciudad de

Vera. Luego de un tiempo, también comenzó a ser llamada San Juan de Vera, generalizándose durante el siglo XVII. A él se agregó, por costumbre, el del paraje donde se levantaba la ciudad, Las Siete Corrientes. Así pasando por completo a denominarse “San Juan de Vera de las Siete Corrientes”, haciendo alusión a las famosas siete puntas que bordean a la ciudad, rompientes que penetran sobre el Paraná dirigiendo las aguas hacia el centro, las mismas son: Aldana, Yatictá, Arazá, San Sebastián, Tacurú, Tacuara y Arazaty; y por su gran relevancia se hallan plasmadas en el escudo de la provincia.

En cuanto a la climatología, registra un clima cálido subtropical sin estación seca, sin embargo con precipitaciones significativamente menores durante la época invernal, aun así teniendo un promedio anual de 1600 mm. La temperatura anual promedio es de 20°C, con promedios máximos de 33 °C y mínimos de 10 °C respectivamente.

En relación al trazado urbano, se dispone en forma de damero, contando con una rica arquitectura y de diversos estilos en su casco histórico muy bien preservado. Su edificación incluye las representaciones de un suave barroquismo colonial y estructuras de dinámica actualidad, junto al colonial español, resolviéndose de manera armoniosa en calles y parques con la vegetación característica de la zona, como ser, ceibos, naranjos, jacarandáes, chivatos, entre otros.

Corrientes presenta un gran escenario paisajístico natural volcado hacia el Paraná, a través de la tradicional costanera, invitando al turista a ser explorada caminando por la ribera desde la Punta San Sebastián hasta más allá del famoso puente. Otro lugar por excelencia es la emblemática peatonal Junín y otras calles vecinas donde se concentra el sector comercial de la ciudad, convocando a realizar múltiples compras. Aparte de ello, una de las mejores alternativas que caracteriza a la ciudad es asistir a las playas para disfrutar y refrescarse durante los días de verano, sin olvidar que durante las noches, existen diversos bares y confiterías, dispuestos algunos de ellos sobre la costanera misma, sitios ideales para pasar un buen rato con familiares y/o amigos.

Accesos

Se puede acceder a la Provincia de Corrientes desde: el **sur**, por Ruta Nacional N° 12 y 14; el **este**, por los Puentes Internacionales: “Pte. Agustín P. Justo - Pte. Getulio Vargas” que une las localidades de Paso de los Libres y Uruguayana, y Puente de la Integración” que conecta a los departamentos de Santo Tomé y Sao Borja desde la República Federativa del Brasil; el **noreste**, por la Ruta Provincial N° 94, Ruta Nacional N° 14, y Ruta Nacional N° 12; el **noroeste**, por el “Puente Interprovincial General Manuel Belgrano”, que conecta a la Ciudad de Resistencia a través de la Ruta Nacional N° 16.

Paso de los Libres (Corrientes)	372 Km.
Posadas (Misiones)	309 Km.
Puerto Iguazú (Misiones)	615 Km.
Rawson (Chubut)	2206 Km.
Resistencia (Chaco)	20 Km.
Salta (Salta)	830 Km.
San Salvador de Jujuy (Jujuy)	853 Km.
Santa Rosa (La Pampa)	1388 Km.
Viedma (Río Negro)	1864 Km.

Fuente: www.ciudaddecorrientes.gov.ar/ciudad/distancias.html

Fecha de consulta: 28 de septiembre de 2020.

Atractivos Naturales

Costas

❖ Playas y Balnearios

En la ciudad existen diversas propuestas de playa para disfrutar con un clima ideal el verano a pleno, refrescándose en las aguas de sus ríos y lagunas. La oferta turística invita a sus playas Arazaty I y II, Molina Punta e Islas Malvinas; los clubes privados, Canotaje, Regatas, Yacaré y Puesta del Sol; y sus Complejos bañados por la Laguna Soto, Costa Paraíso, Santa Teresita y Buena Vista.

Recurso Hídrico

❖ Río Paraná

El río Paraná posee un alto grado de potencialidad turística que invita a disfrutarlo a partir de la navegación, pudiendo efectuar diversos circuitos náuticos a través del kayak, paseos en embarcaciones pequeñas o en su defecto en catamarán contemplando así la ciudad desde una perspectiva diferente.

Características

El Paraná es el sexto río de llanura más importante del mundo. Moviliza un caudal colosal de 16.000 metros cúbicos por segundo, es decir, un volumen equivalente a más de 6 piletas olímpicas cada segundo. Pero, además de su cauce principal, su llanura de inundación permite que se desarrolle toda la complejidad biológica del sistema.

Desde la vista aérea, el Paraná exhibe una geometría invadida por curvas, ensanchamientos y estrechamientos, con su gran planicie asociada que se inunda parcial o totalmente en las crecidas y le dan al Litoral su paisaje característico. Se trata de un sistema complejo, con una superficie de 1,5 millones de kilómetros cuadrados, desde su nacimiento, en Brasil, hasta su desembocadura en el Río de la Plata.

Al Paraná se lo clasifica como río aluvial, porque transporta en su caudal sedimentos, tanto por arrastre como suspendidos en el agua, que transforman constantemente su propia morfología, generando bancos e islas. Cada año, el río transporta unos 25 millones de toneladas de arena, una cantidad enorme, que equivale a 800.000 camiones al tope de su carga.

Pero la mayor cantidad de sedimentos, unos 130 millones de toneladas, corresponden a otro tipo de material, más no que la arena: el limo arcilloso. La mayor carga de limo ocurre entre los meses de diciembre y mayo, y provoca un cambio de color en el agua que se torna de un marrón rojizo, tan característico de los paisajes litoraleños.

Este sedimento no cambia la forma del río, pero sí es importante, porque al inundar las planicies forma una capa superficial que aporta materia orgánica y permite el desarrollo de una gran variedad de seres vivos.

El río Paraná, en su tramo argentino, tiene una ventaja frente a otros de su mismo tipo y es que se encuentra en estado “casi natural”. La poca intervención del hombre -aguas abajo de Yacyretá-, permite tener un paisaje tal como lo generó el propio río.

El río nace entre los Estados brasileños de São Paulo, Minas Gerais y Mato Grosso del Sur, de la confluencia del río Grande y el río Paranaíba, aproximadamente a 20° de latitud sur y 51° de longitud oeste.

Fluye hacia el Sudoeste, marcando el límite del Estado de Mato Grosso del Sur con los de São Paulo y Paraná, hasta la ciudad de Salto del Guairá, desde donde demarca la frontera entre Brasil y Paraguay, en una extensión de 190 kilómetros hasta la Triple Frontera entre Argentina, Paraguay y Brasil.

Desde ese punto, en la confluencia con el río Iguazú, pasa a ser límite entre Argentina y Paraguay. Aquí el río describe una amplia curva que lo desvía hacia el Oeste, hasta su confluencia con el río Paraguay, donde gira bruscamente hacia el Sur (frente a la ciudad de Corrientes), internándose completamente en territorio argentino, hasta su desembocadura en el Río de la Plata. En este trayecto final, el río sirve de límite natural entre varias provincias, ya que a su margen derecha (Oeste y Sudoeste) quedan las provincias de Chaco, Santa Fe y Buenos Aires, mientras que a la izquierda, se encuentran las de Misiones, Corrientes y Entre Ríos.



Fuente:

<http://descubrircorrientes.com.ar/2012/index.php/geografia/hidrologia/1546-agua-en-estado-liquido/hidrografia-de-corrientes/el-rio-parana/1117-el-rio-parana>

Fecha de Consulta: 04 de diciembre de 2020.

Desde su nacimiento hasta la desembocadura pueden diferenciarse tres tramos:

Alto Paraná: comprende los primeros 1550 km del río, desde su nacimiento hasta la confluencia con el río Paraguay. En este trayecto atraviesa el macizo de Brasilia, por lo que es un río de meseta, que discurre sobre un lecho rocoso, entre barrancas que se van distanciando progresivamente entre sí. En épocas pasadas presentaba gran cantidad de saltos de agua y rápidos que han sido aprovechados para construir embalses y represas, como las de Itaipú y Yacyretá. Tras la represa de Yacyretá, el río presenta una clara dirección hacia el oeste, para ensancharse progresivamente y ramificarse en varios canales que forman gran cantidad de islas fluviales hasta unirse frente a Paso de la Patria con el río Paraguay. Su ancho es variable. Luego de unirse con el Paraguay, el río desciende con leve pendiente hasta la desembocadura y disminuye su ancho.



Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/R%C3%ADo_Paran%C3%A1
Fecha de Consulta: 04 de diciembre de 2020.

Paraná Medio: comprende unos 722 km desde la confluencia con el río Paraguay por el norte hasta la ciudad de Diamante en el sur, donde comienza el predelta. Al unirse con el Paraguay, el curso del río vira bruscamente hacia el sur, a lo largo de una falla geológica ocupada por el ancho valle de inundación, convirtiéndose en un río de llanura con gran cantidad de meandros, islas fluviales y bancos de arena.

El río ahora es de curso lento, sobre un lecho limoso y sus aguas transportan gran cantidad de sedimentos provenientes de las estribaciones andinas fuertemente erosionadas por los ríos Bermejo, Pilcomayo y sus tributarios.

El valle de inundación está limitado por barrancas en la margen izquierda, mientras que en la margen derecha, sus costas son bajas y anegadizas con numerosos riachos y lagunas que se inundan en época de crecientes. A partir de la ciudad de Santa Fe, la margen barrancosa es la derecha y la baja y anegadiza, la izquierda, en territorio de la provincia de Entre Ríos.

Principales afluentes: por la margen izquierda, Santa Lucía, Corriente y Guayquiraró. Por la margen derecha, Paraguay, Negro y Salado.



Fuente: <https://www.radiodos.com.ar/29748-infografia-en-90-dias-el-rio-parana-bajo-mas-de-3-metros-en-corrientes>

Fecha de Consulta: 04 de diciembre de 2020.

Curso Inferior: se extiende desde la ciudad de Diamante hasta la confluencia con el río Uruguay. En este tramo la barranca se interna en la provincia de Entre Ríos constituyendo la «barranca muerta» que enmarca el norte del Delta. El río ha ensanchado su perfil transversal, siguiendo una dirección este – sudeste, y se abre paso entre las barrancas muertas, llamadas así porque el agua solo llega a ellas en las grandes crecientes y las barrancas activas de la Pampa ondulada, cortadas por una serie de pequeños cursos de aguas que se originan a pocos km de su desembocadura.

De la orilla entrerriana le llegan los ríos Victoria y Nogoyá, que unen sus aguas en un laberinto de islas formando una ribera baja y anegadiza. Frente a las islas Lechiguanas, que son las de mayor extensión, desemboca el río Gualeguay. Con el material que transporta va dando forma a numerosas islas que se presentan en este tramo, separadas por los brazos del mismo río. También sobre la margen izquierda recibe numerosos afluentes, entre ellos el arroyo de Las Conchas, el Ensenada, y formando el delta los brazos fluviales: Paraná Pavón, Paraná Ibicuy, Paraná Miní, Paraná Bravo, Paraná Guazú, apoyo del límite interprovincial y Paraná de Las Palmas en territorio bonaerense.



Fuente: <https://ar.pinterest.com/pin/542613455093634678/>
Fecha de Consulta: 04 de diciembre de 2020.

Régimen fluvial: las variaciones de caudal del río, dependen de las precipitaciones. El Paraná atraviesa zonas con distintos tipos y variedades climáticas. El curso superior presenta una creciente anual durante el verano, mientras que los cursos medio e inferior ven modificado su régimen por los aportes del río Paraguay, lo que provoca una segunda creciente durante el invierno.

El máximo caudal del río se registra hacia fines del verano (Febrero-Marzo) y el estiaje a fines del invierno (Agosto-Septiembre).

Deportes Acuáticos: el río Paraná es adecuado para dichas actividades en su tramo correspondiente a la ciudad de Corrientes debido a que ofrece dos kilómetros de hermosas playas, con cinco balnearios (Arazaty I, Arazaty II, Islas Malvinas I, Islas Malvinas II y Molina Punta). Ello se combina con un fenómeno natural que bordea a la ciudad, las 7 puntas, produciendo siete corrientes de agua, atractivo geográfico inigualable que se puede apreciar plenamente desde el río. Además, este tramo se presenta con un ancho caudal y con correntada moderada, siendo ideal para la práctica de esta modalidad de deporte.



Fuente:

<https://www.facebook.com/MaluKayaks/photos/a.2544717349101446/2544740819099099>

Fecha de Consulta: 04 de diciembre de 2020.

Atractivos y Paisajes Culturales

Murales

“Arte Ahora” fue un grupo de artistas visuales de la Provincia de Corrientes, que buscó romper con los privilegios elitistas del arte y generar un arte más generoso y popular, de mayor trascendencia cultural. Así, estos artistas dieron vida y color a la ciudad de Corrientes decorándola con más de 70 murales. Hoy, aunque el grupo se halla disuelto, los artistas que lo conformaron siguen haciendo del muralismo un arte para todos.

Entre los logros más importantes, concretaron el proyecto “Corrientes, Ciudad de los murales”.

Actividades Culturales

Entre los diversos eventos culturales que ofrece la Ciudad de Corrientes se destacan:

- Los festivales de danzas, como ser la Fiesta Nacional de la Danza Contemporánea, que se celebra anualmente durante el mes de septiembre. Los famosos “Carnavales Correntinos”, que durante los meses de enero y febrero, el Corsódromo se viste de gala para recibir el desfile de comparsas que coronan a la ciudad como Capital Nacional del Carnaval Argentino.
- Los festivales folclóricos y en particular el "Festival Nacional del Chamamé", que durante el mes de diciembre se realiza esta convocatoria, en el Anfiteatro Tránsito Cocomarola.

Lugares a visitar (ver Ilustración 1 - Anexo):

❖ Las Siete Puntas:

Es un fenómeno propio del río Paraná que, a esta latitud, genera 7 puntas; provocando una pronunciada rompiente desviando las aguas hacia el centro.

Entre ellas se encuentran:

1. *Punta Arazaty*: está determinada por el nombre del Arroyo Arazaty que allí desagua y sitio fundacional de la ciudad cuyos restos del Fuerte se encontraron en 1857. Se identifica el Sitio Histórico Nacional como sitio del Desembarco donde se encuentra el Monumento más antiguo de la ciudad: La columna de 1828 – Brigadier Pedro Ferre. (Ver Ilustración 2 - Anexo)

El 3 de abril de 1588 el Adelantado Juan de Torres de Vera y Aragón funda la “ciudad de Vera”, hoy Corrientes, en la zona llamada Arazaty (hoy bajada del Puente General Belgrano). La Cruz del Milagro es venerada allí hasta 1730, año de su traslado al Solar actual.

Desde 1806, por disposición del obispo de Buenos Aires, mons. Benito de Lue y Riega, puesto que algunas veces la fiesta de la Fundación de la Ciudad coincidía con la celebración de la Semana Santa, la fiesta en honor a la Cruz de los Milagros se celebra el 3 de mayo a, coincidiendo con la festividad cristiana de Exaltación de la Cruz, tomando como referencia el relato del milagro de la cruz sucedido al 6to día de fundada la ciudad.

2. *Punta Tacuara*: frente a Av. Costanera y Pago Largo, fue el lugar de desagüe de las primeras industrias de la ciudad. Recibió ese nombre por la abundancia de tacuaras en el lugar. Formada por más de un espigón que avanza sobre el Paraná, es muy amplia. Nombre popular del sitio. (Dentro de ella los vecinos llaman desde 1940 aproximadamente. Al más saliente como Punta Vidal, decía Gómez en (1944). Pero actualmente se encuentra el monumento Al Brigadier Pedro Ferre. Los Edificios que la circundan son Agua y Energía – donde se propone un Centro Cultural, el Colegio Pío XI y el Ex Regimiento IX de Infantería, todos sectores aptos para el potencial desarrollo turístico cultural. (Ver Ilustración 3 - Anexo)

3. *Punta Tacurú*: también fue conocida como “punta Isiry”, por el arroyo del mismo nombre (hoy entubado) que corría allí hacia el Río Paraná hoy convertido en colector de aguas pluviales al Río.

Y su nombre original es “ita curú” o piedra arrugada. Se halla en la Desembocadura del Arroyo Tacuru.

Está próxima al Barrio Camba Cuá (continuidad del actual Parque Camba Cuá, definido en la década del 70, antes del Hotel de Turismo – Ex Hospital de San Juan de Dios). Se ha colocado allí a fines de 1980 el Monumento a Juan Ramón Vidal erigido en 1940. Este sector posee una zona de paseo a igual nivel que la avenida y luego tiene un espigón o muelle unas gradas más abajo. Además, las mejores artesanías de la provincia están en el Paseo de Artesanos (mates, termeras, macramé, bijouterie urbana, llaveros, recuerdos de Corrientes, maderas, tejidos).

Los Edificios que la circundan son Residencias, el Hotel Provincial de Turismo, el Casino, Vialidad Nacional, entre otros. (*Ver Ilustración 4 - Anexo*)

4. *Punta San Sebastián o Ñaró:* frente a Av. Costanera y calle Tucumán, fue el lugar donde se levantó la primera ermita en honor a San Sebastián, cuarto patrono de la ciudad. Más tarde, en 1811, se instaló una pequeña batería de cañones, que se llamó Bella Vista, con el fin de resistir los ataques de la armada española.

Dicho enclave fue utilizado también por los jesuitas ubicados hasta su expulsión en el ex solar del Colegio Nacional. (*Ver Ilustración 5 - Anexo*)

5. *Punta La Batería, Punta Araza o Mitre:* ex Arazá es el arroyo formado por el Manantiales y el Poncho Verde, unido desde el puente La Batería o Punta de Batería. Divide a la sección del Parque o Paseo Mitre.

En 1825 Pedro Ferré dispuso el lugar como un centro militar donde colocó la batería de ofensiva que denominó San Pedro; años después se llamó Campo de Marte y para la época de la Guerra de la Triple Alianza se libró allí una de las batallas más decisivas que permitió el recupero del territorio. La denominación de Punta Mitre tiene su inicio desde 1901, luego de la formación del parque a fines del XIX.

A partir de la concreción del Monumento a Mitre también esta Punta se denomina así perdiendo bastante reconocimiento físico a la anterior denominación como Punta Araza o Punta de la Batería, desde 1936 cuando se llama a concurso desde una Comisión creada para impulsar los homenajes Mitre; la obra iniciada en 1937 culmina en 1944 con la consolidación del punto límite al Este del Parque y donde las instalaciones del Club Regatas – entre ambos sectores de la ribera – eran mínimas.

Hay un ejemplar de este árbol tan singular y único en su especie en la zona. Se trata de un *Ficus benghalensis*, llamado de manera vulgar como higuera o gomero de la India, o higuera de las pagodas. Es originario de la India, Sri Lanka y Paquistán, estimándose que podría tener unos 80 años de antigüedad.

Los Edificios próximos son: el Club de Regatas que se ha convertido en un sector privilegiado por su diversidad de Actividades Recreativo – Deportivo Náuticas dando

el marco de ribera de este Parque y luego se encuentran las Fuentes Potabilizadoras de Aguas. (*Ver Ilustración 6 - Anexo*)

6. *Punta Yatictá*: se encuentra próxima al Puerto Italia, allí mismo las aguas del Río Paraná los días ventosos se tiñen del limo Bermejo característico del Paraguay/Bermejo.

Su nombre se da por el nombre del árbol frutal que crece naturalmente hasta la misma orilla. La fruta es negra, ovalada, como un garbanzo. Coincide en el sector del denominado Puerto Italia. “Yatictá” también significa caracol de tierra a diferencia de “uruguá” que dice al caracol de agua. Se halla en forma inmediata al Puerto Italia, donde las actividades predominantes son de pescadores y areneras.

Los Edificios que lo circundan son la Sede del Campus Sargento Cabral, donde se hallan las Facultades de Agronomía y Veterinaria de la UNNE y la Escuela Regional. (*Ver Ilustración 7 - Anexo*)

7. *Punta Aldana o Punta Inga*: se ubica luego del Puerto Italia, al este de la Costanera. Es la Punta que caracteriza al norte de la ciudad de Corrientes. Su nombre refleja el apellido del propietario (picador de Ladrillos) que se había instalado en la zona que sucedió al nombre del fruto ingá que no permaneció. Por su característica frente a la Isla Talar y Meza ha sido utilizada para el aserradero y maderero porque allí llegaban las jangadas que circulaban por el canal interno formado entre la isla y la costa. Es el punto que forma las tres bocas en la unión con el Río Paraguay, Santiago del Estero y Vera al fondo. No posee equipamiento o defensas para su recorrido como paseo peatonal.

Los Edificios que lo circundan son el Hospital Psiquiátrico y el Seminario. (*Ver Ilustración 7 - Anexo*)

❖ Puente Interprovincial General Manuel Belgrano

Es una colosal obra de ingeniería en acero, que vincula las ciudades de Corrientes y Resistencia, salvando el río Paraná a gran altura, que fue inaugurado en mayo de 1973. Fue el primer puente construido sobre el río Paraná.

❖ Costanera General San Martín

Surgió a partir de las obras de contención del río, iniciadas en 1929. Se extiende 2,5 km a lo largo de la ribera urbana, entre las siete puntas rocosas que dieron el nombre a la ciudad por las fuertes corrientes que se generaban en torno a ellas. Se trata de una avenida de doble mano con un parterre central arbolado, convertido en un paseo peatonal y vehicular.

❖ Casa de los Nalda

Construcción de mediados del S XIX, pertenecía a Adriano Nalda e hijos, propietario del Ingenio Primer Correntino, ubicado a unos kilómetros de la localidad de Santa Ana. En el lugar funcionaban sus oficinas y un almacén de ramos generales. Actualmente está instalado allí el Pub El Mariscal.

❖ Casa Lagraña

Si bien su fundación data del año 1860, la casa comenzó a construirse por los esclavos de la familia a fines del Siglo XVIII, se utilizaron piedras, adobe y las varas de las rejas fueron traídas de Vizcaya, España. Durante la guerra con de la Triple Alianza, la casa fue ocupada por el ejército Paraguayo como cuartel general, más tarde se utilizó como sede de escuela y oficina de correos, actualmente funciona allí el Juzgado de Menores.

❖ Ministerio de Gobierno

Erigida como vivienda particular, de estilo Italiano, para Don Antonio Cabral, quien en su carácter de presidente de la Legislatura, ocupara la gobernación de la Provincia en 1874.

❖ Casa de Gobierno

En este solar, se hallaba la antigua iglesia Matriz, construida en la segunda mitad del siglo XVII, fue demolida y en su lugar se erigió, en 1887, la actual Casa de Gobierno de la provincia frente a la Plaza 25 de Mayo. Su estilo Italianizante le fue dado por su constructor Juan Buzzi, siguiendo los planos del Ingeniero Juan Col.

❖ Palacio Municipal

Ocupa el antiguo solar de la Orden Dominica, en cuyo interior aún se conserva la construcción original, en el límite oriental del terreno. Se utiliza como edificio Municipal desde fines del siglo XIX, fue construida sobre un proyecto del Ingeniero Col, se terminó en 1882, también se usó como Oficina del Correo.

❖ Jefatura de Policía

Emplazada en el solar donde funcionaba el antiguo Cabildo, frente a la Plaza 25 de Mayo, se levanta el imponente edificio realizado en 1905 por el arquitecto Nicolás Heyerdall, también autor del proyecto del edificio de la Legislatura.

❖ Casa Molina

Casa de piedra, del siglo XVIII, en su interior se puede observar el típico patio con piedras de la época. Actualmente funciona allí la Sala de la Cultura, donde se realizan cursos y exposiciones y se encuentra una vitrina con objetos que pertenecieron a la familia.

❖ Plaza 25 de Mayo

Es la plaza fundacional de la ciudad, la antigua plaza de Armas. Originalmente fue un lugar seco, sin árboles, vinculado a los accesos a la ciudad y al puerto. En su entorno se situaron los principales edificios cívicos y religiosos mientras que en su explanada se realizaban las actividades comerciales. Hoy muestra el trazado de 1904, con sendas peatonales diagonales, frondosa arborización y jardinería.

❖ Parque Mitre

Concentra mucha de la historia de Corrientes, la cual se refleja en los monumentos y murales que la decoran. Este bello lugar con un paisaje soberbio, constituyó el escenario de batallas durante la guerra de la Triple Alianza, desde aquí, el General Mitre, al comando de la Batería de San Pedro, defendió la ciudad de los ataques del ejército paraguayo, aquí se erige su Monumento y el de “Las Cautivas” representando a las mujeres correntinas raptadas por el ejército extranjero. Es un sitio ideal para la recreación de la familia.

Iglesias

❖ Nuestra Señora de la Merced

Esta obra monumental de Nicolás Grosso data de 1857. Está edificada sobre las ruinas de la Ermita de San Juan Bautista, que era el enterratorio de los conquistadores. Ex convento de los Mercedarios, en este solar funcionó además una escuela y una universidad.

❖ Santísima Cruz de los Milagros

El 3 de mayo de 1888, durante la celebración del III centenario de la ciudad de Corrientes, se coloca la piedra fundamental del templo actual. Es una obra del Ing. Juan Coll de estilo neogótico que data de 1888. Es aquí donde se encuentra el famoso leño milagroso que perteneció a la primera cruz que se instaló cuando se fundó la ciudad en 1588.

❖ San Francisco Solano

El perfil con sus dos torres actuales y las dos amplias columnatas al estilo de la Iglesia San Pedro en Roma forman hoy su entrada principal, que además se levantaron dos monumentos en homenaje a Fray José de la Quintana y otro a Fray Luis de Bolaños. La edificación antigua está formada por el convento, celdas y dependencias que usa la comunidad. La Iglesia actual data de 1861 y es una obra de Nicolás Grosso.

❖ Nuestra Señora del Rosario (Catedral)

Fue la primer Iglesia Parroquial de esta diócesis de Corrientes. Como la Iglesia Matriz bajo la advocación de Nuestra Señora del Santísimo Rosario, hoy elevada a la dignidad de Iglesia Catedral, desde 1910, sin haber perdido su condición de Parroquia. Levantada entre 1853 y 1873 por Nicolás Grosso. Una construcción denota rasgos italianizantes.

Museos

❖ Museo de Ciencias Naturales “Dr. Amado Bonpland”

Amantes de las ciencias naturales y la arqueología se encontrarán con insectos de todo el mundo y un panal de avispas de casi un metro cuadrado son los mayores atractivos del lugar. También podrá encontrar minerales, peces, reptiles y anfibios.

❖ Museo de Bellas Artes “Dr. Juan Ramón Vidal”

Antigua casa que en su interior contiene magníficas colecciones de arte y piezas antiguas, que deleitan al visitante.

❖ Museo de Artesanías Tradicionales Folclóricas

Estilo colonial y neocolonial caracterizan a este edificio encargado de exhibir vasijas de barro cocido, platería, imaginería popular y piezas realizadas en tiento. Además, el visitante se puede dar el placer de ver a los artesanos mientras trabajan en su taller.

❖ Museo Histórico de la Provincia de Corrientes “Teniente de Gobernador Manuel Cabral de Melo y Alpoin”

La historia de Corrientes es el deleite de muchos que encuentran en el pasado entretenimiento y admiración. Este museo atesora importantes piezas de siglos pasados que ansían contar sus relatos a los visitantes dispuestos a escucharlos.

❖ Museo Sanmartiniano

Homenaje al Libertador, aquí en Corrientes se conservan vivos testimonios de la vida del General San Martín. Órdenes militares firmadas de puño y letra por él, biografías, un morrión del Regimiento de Granaderos a Caballo y una Réplica del sable corvo de San Martín.

Gastronomía

En la ciudad se cuenta con una oferta culinaria variada, de buena presentación y constituye por sí misma una actividad que despierta el interés del turista. La oferta actual es muy diferenciada y va adquiriendo distintos niveles de sofisticación según las propias exigencias de sus usuarios. Entre los diversos establecimientos gastronómicos se hallan: restaurantes, parrillas, resto-bares, confiterías, pizzerías y cafés.

Alojamiento

De acuerdo a los datos obtenidos del “Área de Fiscalización” correspondiente a la “Subsecretaría de Turismo de la Provincia de Corrientes”, se puede establecer que en la Ciudad de Corrientes existen 30 establecimientos hoteleros y extra-hoteleros, contando con 1.030 habitaciones, y a su vez con 2.324 plazas para albergar a los turistas que visitan dicha ciudad. Entre los establecimientos se encuentran: hoteles, hoteles boutique, hostels, residencias, hospedajes, casas, departamentos, bungalows, cabañas y campings.

3. DIAGNÓSTICO F.O.D.A.

3.1. Análisis F.O.D.A. del Destino vinculado al Turismo Náutico

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ubicación estratégica de la ciudad, limitando con la Provincia del Chaco y a la vez por su cercanía con su respectiva capital, puede existir un importante flujo de consumidores potenciales. ➤ Recurso natural e hídrico “río” puesto en valor. ➤ Clima favorable durante todo el año, sin marcada estacionalidad. ➤ Presencia de recursos históricos y culturales a la vera del río. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Escaso desarrollo y promoción del Turismo Náutico a nivel nacional, provincial y municipal. ➤ Destino desconocido por la práctica del Turismo Náutico (kayak), comparado a otros destinos turísticos consolidados de nuestro extenso país. ➤ Ausencia de punto de información turística en zona de playas. ➤ Limitada oferta de programas de capacitación (atención al cliente, etc.)

<ul style="list-style-type: none"> ➤ Eficiente servicio de transporte público urbano e interurbano. ➤ Diversidad de modalidades turísticas, entre las que se destacan: turismo de sol y playa, turismo deportivo, turismo de eventos, turismo de negocios. ➤ Oferta de ocio: Chamamé, Carnavales, Semana Santa, entre otros. ➤ Amplia oferta complementaria, de restaurantes, cafeterías y bares. ➤ Amabilidad y hospitalidad de los residentes. 	<p>vinculada al sector turístico a nivel local.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Limitada cantidad de empresas o agencias de turismo receptivo. ➤ Normativa limitada referente a las actividades náuticas.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ La Pesca Deportiva y el Turismo de Sol y Playa como productos consolidados en la provincia y en la ciudad, permitirían la captación de turistas interesados en el Turismo Náutico. ➤ Nuevas Tecnologías. Posibilidad de dar visibilidad al destino en el mercado a través de la red. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Posibles crecientes del río, pudiendo provocar daños a la oferta turística complementaria. ➤ Inestabilidad económica debido a la inflación reinante a nivel país. ➤ Impacto económico local debido al COVID-19. ➤ Impactos ambientales y territoriales derivados del desarrollo residencial en la ribera (Plan Costero: Aguas Brillantes). ➤ Degradación ambiental en la ribera por la pérdida de arena de las playas. ➤ Escasa existencia a nivel provincial de políticas turísticas vinculadas a las actividades náuticas.

Fuente: Elaboración Propia.

La Propuesta como una respuesta Estratégica

El análisis FODA del destino turístico, en este caso la ciudad de Corrientes, permite considerar al proyecto como una alternativa adecuada en base a las fortalezas halladas, como

el favorable clima sin marcada estacionalidad, además de la disponibilidad de recursos históricos y culturales a orillas del río. A su vez, sin omitir la infraestructura y equipamiento turístico, y la aceptación de la comunidad local a los turistas.

Por ello se observa la necesidad de redescubrir el destino a través de la inserción del Centro de Kayak con un producto único y auténtico basado en crear una experiencia que permita al turista/residente sea participe en primera persona de lo vivido, y a la par que revalorice el patrimonio natural que lo rodea.

Respecto a las amenazas la presente propuesta puede visibilizar la necesidad de elaborar a nivel provincial políticas turísticas atinentes a las actividades de carácter náutico dentro del marco PFETS 2020. A su vez puede generar concienciación en las autoridades gubernamentales del riesgo que representa la posible implementación del plan de desarrollo costero residencial “Aguas Brillantes”, que se emplazaría en la costa ribereña de la ciudad. Y también podría fomentar el empleo en el mercado turístico local.

Respecto a la pandemia de COVID-19 sus consecuencias fueron calamitosas ya que afectó severamente a todos los sectores entre los cuales se encuentra la actividad turística, provocando una caída del 98% en el número de turistas internacionales en el segundo trimestre de 2020. Esto se traduce en una pérdida de 320.000 millones de dólares en ingresos por turismo internacional, más de tres veces la pérdida durante la crisis económica mundial de 2009, según lo que reporta la Organización Mundial del Turismo (OMT). Traspolando concretamente a la ciudad de Corrientes, como cualquier destino turístico tuvo un descenso abrupto en el arribo de turistas, traduciéndose en pérdidas económicas irreparables para el sector, con cierre de agencias de viajes y turismo, cese en la prestación de servicios turísticos, entre otros. Esta inestabilidad afectó a alrededor de 35.000 familias en toda la provincia, por lo cual, durante este tiempo desde el gobierno provincial se trabajó en diversos tipos de asistencias y programas de subsidios para los damnificados de este escenario complejo. En virtud de ello, las autoridades provinciales anunciaron en el mes de noviembre la apertura del turismo nacional, estableciendo el cumplimiento del trámite de permiso de ingreso, el distanciamiento social, el uso de tapabocas y el respeto de los protocolos vigentes. Tampoco se debe de dejar de lado la difícil situación económica que a nivel nacional se atraviesa por la inflación que venimos padeciendo desde hace tiempo.

3.2. Análisis F.O.D.A. del Centro de Kayak Y-Hory

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ubicación privilegiada del terreno, por encontrarse sobre el Río Paraná. ➤ Diversidad en su línea de productos. ➤ Actividad apta para practicar en toda época del año. ➤ Personal altamente cualificado. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dependencia respecto del segmento de sol y playa.
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Creciente interés de la demanda turística por el deporte y el medio ambiente. ➤ Gestión de promoción y publicidad del municipio, generando un alto arribo de turistas. ➤ Desarrollo de nuevos productos turísticos vinculados al Turismo Náutico que podrían resultar sinérgicos al emprendimiento. ➤ Clima favorable durante todo el año, para la práctica de las actividades náuticas deportivas (kayak). ➤ Crecimiento del mercado de turismo náutico a nivel nacional. ➤ Uso generalizado de las redes sociales y nuevas tecnologías, lo que posibilitará alcanzar a un gran número de clientes potenciales. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Posee competencia directa (Malú Kayak, Experiencia Corrientes). ➤ Posibles crecientes del río, pudiendo provocar daños a la infraestructura edilicia y al equipamiento náutico. ➤ Probable reducción de las playas por el proceso natural de erosión del río, causando la merma de turistas de sol y playa. ➤ Normativa limitada referente a las actividades náuticas. ➤ Destino desconocido por la práctica del Turismo Náutico (kayak), comparado a otros destinos turísticos consolidados de nuestro extenso país. ➤ Inexistencia de cursos de formación técnica para guías de kayak en el destino. ➤ Las tarifas de los productos son vistas por los individuos como de elevado costo.

	<ul style="list-style-type: none">➤ Inestabilidad económica debido a la inflación reinante a nivel país.➤ Impacto económico local debido al COVID-19.
--	--

Fuente: Elaboración Propia.

Este diagnóstico arroja que es propicio el desarrollo del presente proyecto de acuerdo a los puntos fuertes que se presentan, entre los mismos se destacan, la localización estratégica del emprendimiento ya que se encuentra a la vera del río con una adecuada accesibilidad terrestre, a su vez, los productos ofrecidos se centran no solo en la actividad deportiva sino también en la revalorización del patrimonio natural, cultural e histórico que manifiesta la ciudad. Considerando esta última fortaleza, se creó una diversa línea de productos fundados en el kayak, como ser: Hermanando Puntas, Empresas Saludables y cursos de iniciación en el deporte acuático. Otro aspecto que contribuye, es la tarifa establecida, siendo accesible para el público en general. Por ello, los puntos que fueron descriptos precedentemente pueden aprovecharse para alcanzar una ventaja competitiva en el mercado.

En relación a los puntos débiles, existe una marcada dependencia del consolidado segmento de sol y playa, ya que la oferta turística del destino continuamente se fundó en ello, sin embargo, se puede superar fehacientemente esta debilidad ampliando la oferta con los productos de kayak.

En cuanto a los factores externos, entre ellos se encuentran las oportunidades que son características del entorno que pueden dar lugar a una posición de ventaja. En este caso particular, se halla un creciente interés de la demanda turística por el deporte y el medio ambiente, también se establece una gestión de promoción y publicidad del municipio generando un alto arribo de turistas. Asimismo, se produce el desarrollo de nuevos productos turísticos vinculados al Turismo Náutico que podrían resultar sinérgicos al emprendimiento. Además, se debe considerar no sólo el clima favorable durante todo el año para la práctica de las actividades náuticas deportivas (kayak), sino que también no se debe perder de vista que se está produciendo un crecimiento del mercado de turismo náutico a nivel nacional. Igualmente se puede valer del uso generalizado de las redes sociales y nuevas tecnologías, lo que posibilitará alcanzar a un gran número de clientes potenciales. Todo esto puede aprovecharse mediante las fortalezas del territorio y del producto turístico.

Otros de los factores externos, son las amenazas, que son aspectos negativos o peligrosos para el proyecto. Entre las mismas se ubican, una competencia directa (Malú Kayak, Experiencia Corrientes); posibles crecientes del río, pudiendo provocar daños a la

infraestructura edilicia y al equipamiento náutico; probable reducción de las playas por el proceso natural de erosión del río, causando la merma de turistas de sol y playa; normativa limitada referente a las actividades náuticas; destino desconocido por la práctica del Turismo Náutico (kayak) comparado a otros destinos turísticos consolidados; inexistencia de cursos de formación técnica para guías de kayak en el destino; y las tarifas de los productos son vistas por los individuos como de elevado costo. Asimismo, estas variables no afectan de forma relevante al proyecto ya que las fortalezas expresadas anteriormente lo impiden. A su vez, se presentan también dos aspectos a considerar y que deben prestarse una especial atención. El primero, la inestabilidad económica a nivel país y luego el segundo, la inesperada aparición de la pandemia, que causa estragos en el sector turístico, y que, a pesar de ello, existe una reactivación paulatina de los actores privados que conforman esta esfera de la economía.

4. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

4.1. Objetivos a corto plazo (a 1 año):

- Lograr posicionar al Centro de Kayak Y-HORY en el mercado local en los próximos 6 meses por medio de la concreción de 500 contrataciones.
- Captar y mantener una ocupación del 60% de la capacidad disponible, que permita al menos cubrir los costos fijos.
- Concretar un convenio con la agencia de viaje de turismo receptivo Correntur, actuando como intermediaria. A su vez acordar con los alojamientos una compensación por la difusión.
- Lograr una alta satisfacción (85%) de los clientes del Centro de Kayak Y-HORY, medida mediante encuestas de satisfacción entregada a los clientes, y por la valoración obtenida en la fanpage de Facebook y en el sitio web TripAdvisor.
- Lograr la recomendación del 85% de los clientes captados mediante las redes sociales (Facebook, Instagram).
- Publicitar y promocionar el centro en ferias y eventos turísticos regionales y nacionales durante el presente año, incluyendo la participación en: FE.TU.R. (Feria de Turismo Regional NEA) y WORKSHOP Turístico del Litoral.

4.2. Objetivos a mediano y largo plazo (de 1 a 5 años):

- Durante el segundo año incrementar a un 70% el número de reservas y ventas del servicio.
- Diversificar nuestra oferta turística incorporando otras actividades: skysurf, moto de agua, slalom. En el plazo de 2 años se anexará el skysurf, a los 3 años el slalom y al quinto año la actividad de moto de agua.
- Se considera la implementación de un sistema de aseguramiento de la calidad y/o gestión ambiental mediante el cumplimiento de las normas ISO 9.000 y la ISO 14.001.
- Lograr un flujo turístico durante todo el año quebrando con la estacionalidad marcada (estival), estableciendo como mínimo un 60% de ocupación de promedio anual.
- En el plazo de 5 años, ser líderes en la región, concretamente en el mercado de actividades náuticas deportivas ofreciendo calidad, diversión, seguridad y confianza, además de haber logrado la recuperación total del capital invertido. Dicho objetivo se medirá a través de las recomendaciones y/o valoraciones de los clientes en las diversas páginas (Facebook, Instagram y TripAdvisor).

5. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

5.1. Producto Turístico: Centro de Kayak Y-Hory. Excursiones.

Según la clasificación de Roberto Boullón sobre Proyectos Turísticos, se considera que dicho proyecto “*Centro de Kayak en la Ciudad de Corrientes*” pertenece tanto a un **Proyecto de Acondicionamiento del espacio Turístico**, como a un **Proyecto de Apoyo a la práctica de Actividades Turísticas**.

- En el primer caso se trata de un reacondicionamiento de la planta turística, es decir del equipamiento e instalaciones que servirán de base a la prestación de un servicio acuático a los turistas y/o residentes. Concretamente se trata de un acondicionamiento asumido por el propio emprendimiento privado, con colaboración del gobierno provincial a través de una línea de crédito a una tasa de interés diferenciada.

- En el segundo caso, el proyecto busca primordialmente, la promoción, difusión y fomento de las actividades deportivo-náuticas, aprovechando al máximo el inmenso potencial que ostenta el río como recurso hídrico, ofertando una variante al tan desarrollado turismo de sol y playa, fundada en una experiencia turística auténtica destinada tanto a turistas y/o excursionistas como a los residentes. Dicha autenticidad

se alcanzará mediante un guiado que pretende transmitir el significado de la cultura y la historia local a los participantes, y que permanezca en sus memorias indisolublemente.

Producto ofrecido

Kayak

➤ *Paseo en Kayak por el Río Paraná: “Hermanando Îbîapîra”*

Descripción de la Oferta:

El kayak cada día cuenta con más adeptos, es normal si tenemos en cuenta que es un deporte fácil de practicar. Este producto se basa en vivenciar una realidad distinta que va más allá de un paseo típico, centrándose en generar sensaciones y emociones positivas en quienes lo efectúan. Contemplar la ribera desde el río, acompañados de relatos históricos-culturales y de buena música como el chamamé, son placeres al alcance de todos.

Este recorrido denominado “Hermanando Îbîapîra” es una salida grupal con el servicio de guía profesional que comprende una remada por diversos puntos estratégicos que bordean la ribera de la ciudad de Corrientes, más precisamente las Siete Puntas que caracterizan a la localidad. A partir de ello, los participantes obtendrán una experiencia genuina fundada en un guiado interpretativo, transportándose en el tiempo a épocas anteriores. Captarán visualmente escenarios de los acontecimientos del pasado, oirán melodías que le harán vibrar sus emociones, acompañado de la degustación de alimentos que forman parte de la gastronomía autóctona.

Esta propuesta consiste en primer lugar, en recibir las instrucciones técnicas básicas de remada y seguridad. Luego se procederá a embarcar los kayaks individuales y dobles para efectuar el recorrido de cuatro horas aproximadamente al ritmo del grupo.

Durante el trayecto, se hará un alto en cada punta a la cual se arribe, con el fin de que el guía cualificado efectúe un breve relato histórico-cultural. Seguidamente al paseo habrá un momento de descanso en la playa adyacente a la Punta Aldana. Allí todos los partícipes se deleitarán con un popurrí de canciones de chamamé, manifestación cultural autóctona, además de saborear el exquisito chipá mbocá, chipá de almidón, o chipá cuerito, acompañados por un mate o tereré a orillas del río. Finalmente se procederá a retornar al punto de inicio de la actividad.

Datos de la Actividad:

Horarios: desde las 10:00 hs. hasta las 17:00 hs. (sujeto a condiciones climáticas adversas del día).

Salidas: diarias, en todas las épocas del año. Con previa reserva.

Recorrido: Punta Arazaty – Punta Tacuara – Punta Tacurú – Punta San Sebastián – Punta Aza – Punta Yatictá – Punta Aldana

Dificultad: iniciación / principiante.

Edad Mínima: 14 años.

Edad Máxima: 65 años.

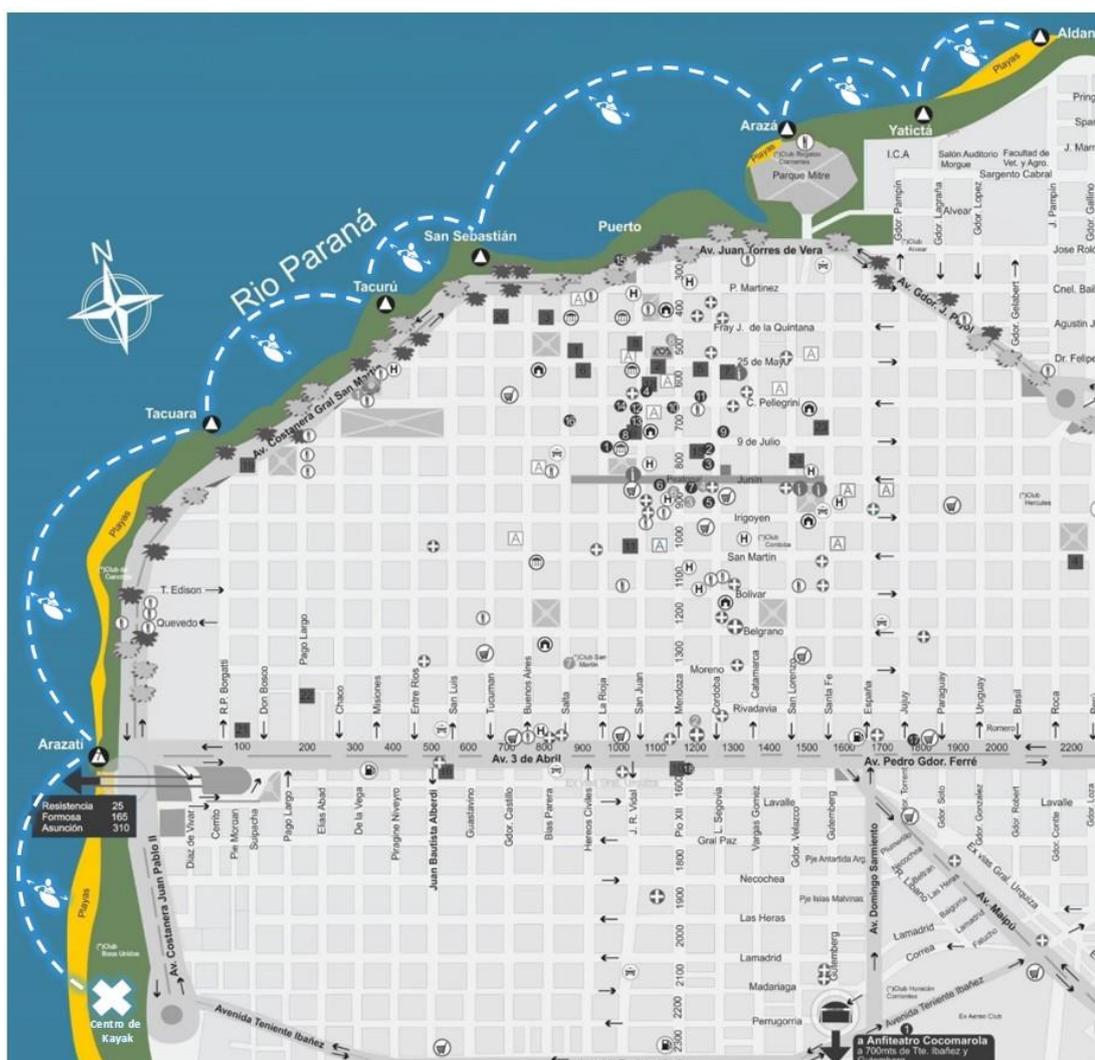
Seguros: incluido.

Mínima Operativa: 5 personas.

Grupo Máximo: 14 personas.

Duración del Paseo: 4 horas aproximadamente.

Otros Datos: llevar ropa cómoda y de recambio, bañador, calzado de agua, gorra, anteojos de sol (en lo posible con sujetador), crema solar (en lo posible FPS 50 o más), repelente para mosquitos, bolsa impermeable para proteger los objetos del agua.



Las actividades no requieren experiencia previa.

Por causa de fuerza mayor las actividades pueden anularse sin previo aviso.

Servicios:

La tarifa incluye: kayak, chaleco, guía profesional, refrigerio (mate, tereré, agua mineral, chipá mbocá, chipá almidón, chipá cuerito o torta frita, frutas), música, seguro de accidentes.

Gastos de Cancelación:

Procedimiento de Cancelación: las cancelaciones sólo se podrán hacer por vía mail, o teléfono. 24 horas antes / No Show: 50%.

Protocolo Covid-19:

- Se propiciará el registro de todos los visitantes antes del inicio de la actividad, con sus datos personales según fase y legislación vigente (nombre, apellido, n° de documento y un contacto telefónico).
- El personal empleará Equipo de Protección Personal (barbijo, mascaró facial y alcohol en gel).
- Disponibilidad de alcohol en gel y barbijo para los excursionistas.
- Medición de temperatura a los participantes antes de iniciar el paseo, se realizará empleando termómetros infrarrojos que no impliquen contacto físico directo.
- Se les solicitará a los participantes el uso de barbijo, con o sin máscara facial, dichos elementos de protección personal deben cubrir por completo la nariz, boca y mentón, según fases y normativa vigente.
- Respetar distanciamiento social (mínimo 2 mts.) entre personas que no pertenecen a una misma burbuja (familia, amigos, etc.) en tierra firme.
- Desinfección de equipos (kayak y elementos) antes y después de cada excursión.

(*) Al momento de la reserva se les informará a los excursionistas el protocolo vigente.

➤ *Paseo en Kayak por el Río Paraná: “Abá”*

Esta práctica también puede estar avocada a las empresas, con el fin de brindar primordialmente bienestar físico y psicológico a sus empleados. La implementación de este tipo de actividad dentro de la compañía es altamente beneficiosa entre los trabajadores debido a que genera socialización e integración entre los pares, libera estrés y tensiones laborales, y produce un desarrollo físico y psicológico. A su vez, también es importante tener en cuenta que el guiado en kayak invitará a los destinatarios a ser promotores naturales de la valorización del patrimonio histórico-cultural local.

Recorrido: A convenir con los usuarios de acuerdo a sus necesidades.

Salidas: todo el año. Con reserva previa, el día anterior.

Dificultad: iniciación / principiante.

Seguros: incluido.

Mínima Operativa: 5.

Grupo Máximo: 14 personas.

Otros Datos: llevar ropa cómoda y de recambio, bañador, calzado de agua, gorra, anteojos de sol (en lo posible con sujetador), crema solar (en lo posible FPS 50 o más), repelente para mosquitos, bolsa impermeable para proteger los objetos del agua.

Las actividades no requieren experiencia previa.

Por causa de fuerza mayor las actividades pueden anularse sin previo aviso.

Servicios:

La tarifa incluye: kayak, remos, chaleco, guía profesional, refrigerio (frutas, agua mineral).

Gastos de Cancelación:

Procedimiento de Cancelación: las cancelaciones sólo se podrán hacer por vía mail, o teléfono. 24 horas antes / No Show: 50%.

Protocolo Covid-19 (expresado en el apartado anterior).

➤ *Curso Nivel Inicial de Kayak:*

Descripción de la Oferta:

Consiste en aprender el manejo de los kayaks con clases teóricas y prácticas, a través de la iniciación a las técnicas de paleo.

Datos de la Actividad:

Horarios: de 08:00 hs. a 12:00 hs.; de 16:00 hs. a 18:00 hs. (sujeto a condiciones climáticas adversas del día).

Dictado del curso: todo el año. Con reserva previa.

Dificultad: iniciación / principiante.

Edad Mínima: 14 años.

Seguros: incluido.

Mínima Operativa: 5.

Grupo máximo: 14 personas.

Duración del Curso: 4 clases.

Duración de Clase: 2 horas.

Otros Datos: llevar ropa cómoda, de repuesto, bañador, calzado de agua, gorra, crema solar. No es necesario saber nadar. Por causa de fuerza mayor las actividades pueden anularse sin previo aviso.

Servicios:

El Precio incluye: kayak, equipamiento deportivo y de seguridad, aula-taller para clases teóricas, vestuario.

Gastos de Cancelación:

Procedimiento de Cancelación: las cancelaciones sólo se podrán hacer por vía mail, o teléfono. 24 horas antes / No Show: 50%.

Protocolo Covid-19 (expresado en los apartados anteriores).

➤ *Curso Nivel Intermedio a Avanzado de Kayak:*

Descripción de la Oferta:

Consiste en una salida pensada para aquellos que ya cuentan con experiencia en el kayakismo o que corren carreras de aventuras.

Datos de la Actividad:

Horarios: de 08:00 hs. a 12:00 hs.; de 16:00 hs. a 18:00 hs. (sujeto a condiciones climáticas adversas del día).

Dictado del curso: todo el año. Con reserva previa.

Dificultad: media a alta.

Edad Mínima: 14 años.

Seguros: incluido.

Mínima Operativa: 5.

Grupo máximo: 14 personas.

Duración del Curso: 3 clases.

Duración de Clase: 2 horas.

Otros Datos: llevar ropa cómoda, de repuesto, bañador, calzado de agua, gorra, crema solar. No es necesario saber nadar. Por causa de fuerza mayor las actividades pueden anularse sin previo aviso.

Servicios:

El Precio incluye: kayak, equipamiento deportivo y de seguridad, aula-taller para clases teóricas, vestuario.

Gastos de Cancelación:

Procedimiento de Cancelación: las cancelaciones sólo se podrán hacer por vía mail, o teléfono. 24 horas antes / No Show: 50%.

Protocolo Covid-19 (expresado en los apartados anteriores).

5.2. Descripción Técnica

La localización estratégica del proyecto será en la ciudad de Corrientes, Barrio Arazaty, al finalizar la Avenida Costanera “Juan Pablo II”, denominada comúnmente Costanera Sur; Lamadrid y Río Paraná; MZ. 1/2, la cual es de dominio privado, perteneciente a “Bienes Raíces S. A.”, cuyo presidente es Pedro Fernando Vara.



Fuente: maps.google.com.ar
Fecha de Consulta: 20 de junio de 2020.

Áreas del Centro Y-Hory

- Estacionamiento
- Recepción
- Depósito de artículos para uso diario de actividades náuticas
- Oficina de Administración
- Office
- Vestuario
- Baños para Hombres
- Baños para Mujeres
- Hangar de Embarcaciones

Diseño arquitectónico del Centro



Equipamientos e instalaciones con las que contará cada área:

El servicio ofrecido a los clientes debe ser seguro, eficiente y de alta calidad, ya que uno de los objetivos principales del presente proyecto es brindar un producto de excelencia a los consumidores de las actividades náuticas deportivas.

Asimismo, cabe aclarar que todos los espacios cubiertos contarán con ambiente climatizado y con servicio de wi-fi.

El complejo estará decorado con vegetación, como ser: palmeras, arbustos y flores; guardando relación con el entorno circundante.

Para el diseño exterior del edificio se utilizará ladrillo a la vista combinado con vidrios opacos, con la intención de guardar relación con el entorno circundante y a la vez no dejar de contemplarlo, y en relación a la cubierta, será de chapa de zinc.

El **Estacionamiento para vehículos**, se situará en ambos laterales del ingreso al centro, será una superficie libre, y contará con una capacidad para albergar diez vehículos simultáneamente y será de dominio privado.

La **Recepción**, ubicada en el sector de entrada, se estableció con el objetivo de contratar las actividades náuticas deportivas ofrecidas por el complejo, por ello se sitúa en la parte frontal del edificio, sobre la Av. Juan Pablo II (Costanera Sur), ya que existirá una conexión directa con el ingreso principal al complejo.

El **Depósito de artículos para uso diario**, se diseñó con el fin de guardar todos aquellos materiales técnicos imprescindibles para la práctica de las actividades náuticas deportivas dentro del complejo. Se localizará delante del hangar de embarcaciones.

La **Oficina de Administración**, estará detrás de la cafetería y de la recepción. La misma se encargará de las tareas administrativas pertinentes de acuerdo a la actividad comercial a desarrollar.

El **Office** (cocina), se dispondrá detrás de la “oficina de administración”, y cumplirá con la función de ser un espacio de descanso y comedor para el personal del centro.

El **Vestuario**, se encontrará próximo a la recepción. Será destinado para el cambio de vestimenta de los clientes, y para el resguardo de la misma y de los objetos personales.

El **Baño de Hombres con duchas**, se ubicará próximo al vestuario, su función será satisfacer las necesidades físicas y de aseo.

El **Baño de Mujeres con duchas**, se localizará próximo al baño de hombres y al vestuario, su función será satisfacer las necesidades físicas y de aseo.

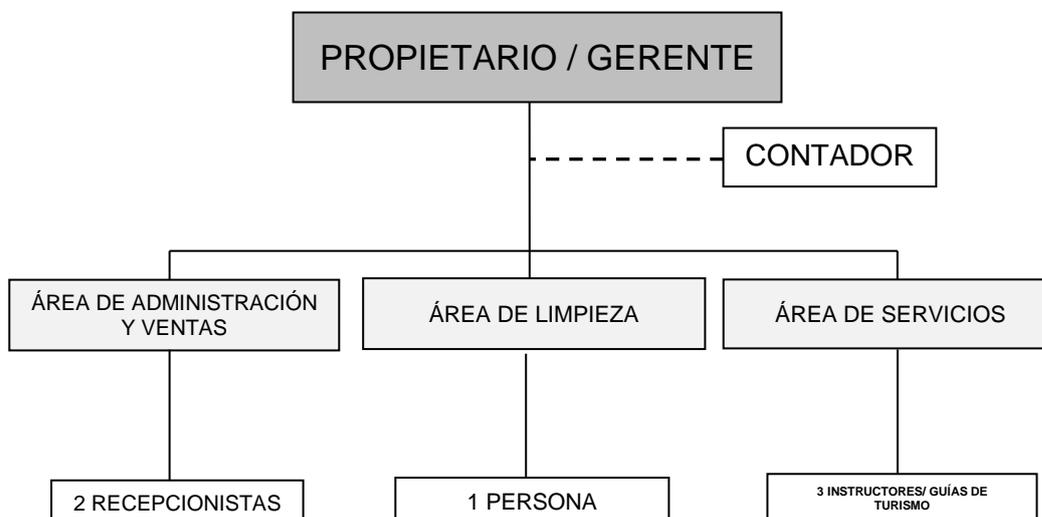
El **Hangar de Embarcaciones** (guardería), se situará en la parte posterior del edificio, hacia el Río Paraná. En este espacio se localizarán los botes de kayak, remos, chalecos salvavidas, lancha, estos elementos son necesarios para la práctica de la actividad propuesta.

Estructura Organizacional

RR.HH.: Propietario / Gerente, titular y responsable legal del Centro de Kayak, además de efectuar tareas administrativas y ventas. Contador, profesional externo que conforma el staff de apoyo del centro, es el encargado de la contabilidad fiscal, además de preparar y presentar las declaraciones de impuestos mensuales y anuales. Recepcionistas, encargadas/os de reservas, ventas y marketing de los servicios. Instructores, idóneos en kayak y guías de turismo. Personal de limpieza y mantenimiento del centro. Total de empleados: 8 (ocho).

Nivel de especialización

Mano de obra cualificada: profesionales, idóneos de la actividad náutica deportiva (kayak) y guías de turismo. Trabajo en equipo, habilidad comunicativa y de negociación, competencia técnica, vasta experiencia laboral y trato cordial.



Fuente: Elaboración Propia.

Descripción de funciones:

Propietario / Gerente:

Planifica los objetivos generales y específicos a corto y largo plazo. Toma decisiones y supervisa. Controla las actividades planificadas. Analiza los problemas del centro en el aspecto financiero, administrativo, mantenimiento, personal y contable. Elaboración y aplicación de estrategias de marketing y publicidad. Atención al público, y venta del servicio y reservas. Información al cliente previa a la contratación.

Contador:

Inscripciones, impuestos, contabilidad mensual, presentaciones de balances, liquidaciones de sueldos y asesoramiento en relación a la inversión en el emprendimiento.

Régimen de trabajo: externo.

Recepcionistas:

Atención al cliente. Comercialización de los diferentes tipos de servicios ofrecidos. Reservas. Información al cliente previa a la contratación. Publicidad a través de diferentes medios de comunicación (diarios, web, redes sociales, entre otros).

Instructores / Guías de Turismo:

Conducción del grupo o de las personas y/o alumnos a su cargo. Capacitador y supervisor de la actividad. Charla de seguridad a los clientes. Verificación y mantenimiento del equipo. Los mismos deben de contar con título oficial de Guía de Turismo y con el Curso de Formación Técnica para Guías de Kayak de Travesía de Nivel 1, dictado por la Asociación Argentina de Ecoturismo y Turismo Aventura (AAETAV). Bilingüe (español-inglés).

Maestranza:

Tareas de limpieza, desinfección y mantenimiento de los espacios físicos del centro.

Descansos y remuneraciones:

Horarios de prestación de servicios: de Martes a Domingo desde las 10:00 hs. hasta las 17:00 hs. (sujeto a condiciones climáticas adversas del día). 4 descansos programados al mes.

Salarios de acuerdo al CCT de comercio 130/75 (jornada laboral 48 hs. semanales), los feriados y fines de semana pago doble. Horas extras pagas. Presentismo. Vacaciones pagas. Descansos pagos. Aportes jubilatorios (11%), Obra Social (3%), PAMI (3%), Sindicato (2%).

Horario de limpieza: se efectuarán las tareas de limpieza en un turno, en horas de la tarde de 18:00hs a 21:00hs.

6. PERFIL DEL MERCADO

Para definir el perfil del turista primeramente es importante que se detalle a continuación datos estadísticos del sector turístico con respecto a la Ciudad de Corrientes:

En relación al **número de turistas** en el 2019 se registró un total de 160.994 turistas que visitaron la ciudad, lo que representa un crecimiento en relación al año 2018 que sólo presentó la visita de 148.470 turistas a la capital.

En cuanto a la **duración de estadía** promedio de los turistas es de 2 días. El año 2019 registró un crecimiento con 294.980 pernoctaciones respecto al año 2018 que solamente dispuso 272.765 pernoctaciones.

Respecto al **motivo del viaje** más de la mitad de los turistas con destino a la ciudad de Corrientes viajan por vacaciones, ocio o esparcimiento (51,6%), mientras que más dos de cada cinco turistas (42,3%) viajan para visitar familiares o amigos.

Partiendo de dicha estadística se puede establecer que este producto turístico se orienta tanto a residentes como a turistas apasionados por la naturaleza y el deporte, que deseen tener una experiencia de relax, auténtica e irrepetible. A su vez se dirige a familias con niños igual a 14 años o mayores, grupo de amigos, y público en general. La intención del proyecto es la interacción social, por ello se fomenta la participación activa de todas aquellas personas que conforman los diversos grupos de clientes potenciales.

6.1. Segmentación geográfica

Por lo que corresponde a **la procedencia de turistas** es en su mayoría de Buenos Aires, Córdoba, Región Norte y Región Litoral. Con respecto a los turistas extranjeros, se mantiene la tendencia anual en Corrientes, como Destino Turístico Internacional, de recibir turistas provenientes de los países vecinos de Brasil y Paraguay.

6.2. Segmentación demográfica y social

La modalidad de turismo náutico es relativamente poco estacional, se orienta al mercado receptor de una determinada franja etaria comprendida entre los 14 y 50 años, con diverso nivel de ingreso económico, a su vez está destinada a personas sin experiencia alguna y sólo se requiere de un mínimo estado físico (y la mejor predisposición para vivir una aventura extraordinaria). Saber nadar no es un requisito excluyente debido al uso de salvavidas, además de que el guía/instructor cuenta con un curso de salvamento acuático. Se considera esto último debido a que en este tramo del río “Alto Paraná” la profundidad supera los 20 metros, sumado a que el espacio no se encuentra delimitado.

6.3. Segmentación comportamental

Por su parte en la actualidad la principal tendencia en turismo es el interés de los turistas por los recursos locales, los mismos están mucho más concienciados sobre la necesidad de preservar los recursos naturales y las culturas autóctonas de los destinos turísticos que visitan. De hecho, estos elementos son nuevas motivaciones, que llevan a muchos turistas a buscar destinos y proveedores cada vez más verdes y sostenibles.

Por ello se ha incrementado la demanda de experiencias que ponen al turista en contacto directo con la naturaleza, como una forma de desconectar del stress y la tensión, propios del trabajo y la rutina.

7. ESTRATEGIA DE MARKETING

7.1. Posicionamiento del proyecto

El Centro de Kayak Y-HORY es un emprendimiento que brinda una experiencia turística auténtica e inolvidable basada en una aventura acuática de alta calidad, que combina atractivos de gran jerarquía y personal altamente cualificado que guía el recorrido.

En virtud de lo cual, buscará una posición por atributos fundándose en dos aspectos trascendentales que lo caracterizarán para diferenciarse de la competencia, además de permanecer en la mente de los clientes:

– Producto: es una propuesta original y única desde el enfoque turístico, debido a que es creada a partir de la fusión entre la práctica de la actividad acuática, la visita a diversos atractivos que se presentan en el destino, la visibilización de las manifestaciones culturales materiales e inmateriales, la armonía con el medio ambiente y el contacto directo con la naturaleza. Por lo tanto, provocará en los que se atrevan a efectuarlo una vivencia en primera persona descubriendo sensaciones y emociones, que quedarán grabadas en sus retinas.

– Personal: se seleccionará mano de obra con alto nivel de especialización. Los mismos deberán ser profesionales, idóneos de la actividad náutica deportiva (kayak), bilingües y guías

de turismo. A su vez, deberán contar con ciertas cualidades como, amabilidad, tacto, equilibrio emocional, dominio de sí mismo, compostura en los modos, ánimo jovial y alegre, paciencia; además de habilidad comunicativa; y capacidad de transmitir sensaciones y emociones durante el paseo.

Estas acciones estarán sustentadas por la marca turística que representa a la ciudad de Corrientes y de su slogan “es vida todo el año”.



Isologotipo del Centro de Kayak

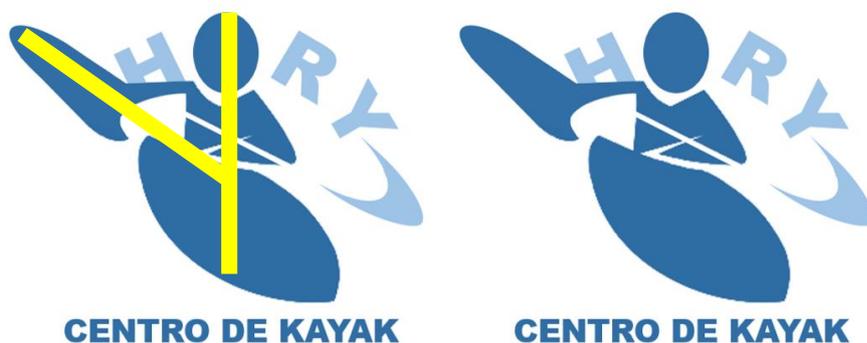
Marca Turística de la Ciudad de Corrientes

7.2. Marca Turística

Para Blain et al. (2005:337) la marca turística es el conjunto de actividades de marketing encaminadas a apoyar la creación de un nombre, símbolo o cualquier otro gráfico que identifica y diferencia un destino, que transmite de forma continua la expectativa de una experiencia asociada únicamente a ese lugar, que sirven para consolidar y reforzar la conexión emocional entre el visitante y el destino, y que reduce costes y riesgos para el consumidor.

Conforme a ello se optó por una marca nominal ilustrada, que represente la actividad que se ofrecerá a la comunidad en general presentándolo como símbolo de lealtad y fidelidad, que se traducirá en mayores ingresos económicos y rentabilidad tanto para la empresa como para el destino.

Isologotipo del Centro de Kayak Y-HORY



Isologotipo Monocromático



Descripción del logotipo

El logotipo como representación gráfica de la marca está formado por un logosímbolo acompañado por la construcción tipográfica de los caracteres que componen la palabra “YHORY” armonizándose con el vector de la silueta de una persona en kayak.

Debajo aparece la palabra “CENTRO DE KAYAK”, como parte integral del logotipo, para dar identidad al emprendimiento en un entorno competitivo.

El color escogido para el Centro de Kayak Y-HORY es un azul pálido, la intención es propiciar e inducir a vincularlo con el agua, ya que la actividad que se brinda está directamente relacionada con este recurso natural. Este color se visualiza en la mayor parte del vector, y en la palabra “Centro de Kayak”. Por otro lado, se seleccionó el tono azul claro para acompañar al color anterior, el mismo se dispuso para los caracteres H, R, Y, y para una pequeña porción del vector. Ello genera que resalte la letra Y, con la que comienza la palabra

Y-Hory, encontrándose implícitamente en el vector, como se observa y se señala con líneas de color amarillo en el isologotipo anterior.

7.3. Fidelización

La fidelización tiene como fin obtener por medio de ciertas estrategias que el consumidor más allá que haya adquirido con anterioridad un producto de la empresa, el mismo siga eligiéndolo debido a que superó sus expectativas.

En este propósito de fidelización se focaliza Y-HORY, en la búsqueda de que el cliente aunque haya partido satisfecho regrese nuevamente.

Y-HORY se basará en tres estrategias, las cuales se mencionarán a continuación:

- Programa de fidelización: se nombrarán clientes VIP de acuerdo a los puntos obtenidos por efectuar la actividad habitualmente, aparte de hacerles regalos especiales, como por ejemplo merchandising: gorra, chomba, birrome, anotador, pendrive, llavero, marcador.

- Crear una comunidad de clientes en las redes sociales: como complemento a una buena comunicación y feedback, en la cual pueden intercambiar experiencias, comentarios e información sobre las actividades brindadas.

- Buscar la excelencia en el servicio al cliente: especialmente en el periodo de postventa, este aspecto es fundamental para lograr la satisfacción completa del cliente, y para ello se establecerá un contacto con el mismo mediante e-mails, para conocer su satisfacción o insatisfacción, o cuales son los puntos a mejorar.



8. POLÍTICA DE COMUNICACIÓN

Por su parte la comunicación cumple un rol fundamental para el Centro de Kayak Y-HORY, convirtiéndose en una necesidad para volverse conocido, y a su vez para llegar a lograr una imagen propia que lo identifique y diferencie, como así también para recordar y afianzar el vínculo con el cliente y/o consumidor.

Se establecerá dicha política a través de ciertas clases de herramientas que conforman el mix comunicacional.

Una de ellas es la **publicidad**, que se diseñará para crear una impresión mental favorable al consumidor potencial y así inducirá el desplazamiento de su mente hacia la compra (Rossiter y Percy, 1997).

Se tratará de incidir sobre las actitudes de los potenciales clientes, informando, persuadiendo y recordando por medio de la campaña publicitaria, que conllevará a emplear así:

–publicidad online (banners publicados tanto en la página web como en las redes sociales del Centro de Kayak: Facebook e Instagram),

–anuncios en diversos medios locales de comunicación:

- jingles publicitarios en programas de radio (Radio Mañana, en Radio Sudamericana; Cristina 12 p.m., en Radio LT7);

- spots publicitarios en diferentes programas de televisión (Agenda, Club Social, en el canal 5tv)

–anuncios en medios gráficos locales: periódicos (Diario Época, El Litoral);

–distribución de panfletos en diversos eventos locales (Fiesta Nacional del Chamamé, Carnavales Barriales, Carnaval Correntino);

–folletería ilustrativa en hoteles (Turismo Hotel Casino, Gran Hotel Guaraní, Hotel Plaza) y organismos públicos (Ministerio de la Provincia de Corrientes, Subsecretaria de Turismo de la Provincia de Corrientes, Subsecretaria de Turismo de la Ciudad de Corrientes);

–envío de mails a clientes fidelizados y potenciales informando novedades y promociones.



En relación a la **promoción de ventas**, estará orientada al consumidor final, con el objeto de impulsar las reservas de las actividades.

Se procurará estimular al cliente potencial a la compra del producto a través de: mayor cantidad de pases del producto por un menor precio, la clásica promoción 2 x 1, comprar dos pases del producto seleccionado y pagar solo 1, descuentos en los productos adquiridos (para grupos especiales, clientes habituales), cupones o vales de descuentos distribuidos en periódicos y revistas de la región.



The graphic features a blue background with a white diagonal stripe. On the left, a black circle contains the text '2x1' in yellow. To the right, the text 'summer VOUCHER' is displayed in large, bold, black letters. In the top right corner, there is a logo for 'CENTRO DE KAYAK' featuring a stylized blue figure in a kayak. Below the logo, the text '3794 - 255204', 'centrokayaky-hory@gmail.com', and 'Costanera Sur - Corrientes Capital' is listed. At the bottom left, a small note reads: '(*) válido sólo para temporada '20.'



The graphic has a blue background with a geometric, low-poly pattern. The text 'GIFT VOUCHER' is written in large, white, bold letters. To the right of this text, the phrase '¡Que el calor no te frene!' is written in yellow. On the right side, a black square contains the text '15%' in large, yellow, bold letters. At the bottom left, there is a logo for 'CENTRO DE KAYAK' with a stylized blue figure in a kayak. To the right of the logo, the text '3794 - 255204', 'centrokayaky-hory@gmail.com', and 'Costanera Sur - Corrientes Capital' is listed.

Marketing directo – E-mail

Respecto al marketing directo que tiene como propósito fidelizar al cliente se plantea la utilización del e-mail. Se trata de una técnica poderosa y eficaz que permite un vínculo estrecho con el cliente basado en el valor y la confianza.

Se enviarán los mails a través de la base de datos genuina que poseerá el centro, la misma estará conformada por información obtenida de los propios clientes por medio de las encuestas efectuadas, solicitud de tarifas, y acciones promocionales.

La intención de implementar esta técnica es establecer una relación directa con el cliente, con mails totalmente personalizados, llamándole por su nombre de pila, y que contengan contenido vinculado a las actividades de kayak, como las diferentes travesías o los cursos dictados, o en su defecto algún tipo de promoción vigente.

También se incluirá el acceso a los medios de comunicación más directo con el Centro de kayak, como la website, al Facebook e Instagram, y al whatsapp.

Redes sociales

Son espacios compuestos por comunidades de individuos que les permite interactuar o vincularse entre sí de forma asincrónica o sincrónica.

Dentro de este contexto se escogió crear un perfil que represente al negocio en redes genéricas como Facebook e Instagram.

La incorporación de estas nuevas herramientas de comunicación permitirá establecer relaciones más estrechas e interactivas con los clientes, derivando así en la participación activa de los mismos alrededor de la marca de los productos náuticos ofrecidos compartiendo sus experiencias en texto o en imágenes recomendando dichas actividades. Por esa razón, se enfatizará en compartir información relevante de las actividades que se presentan, al igual que imágenes y videos de alta calidad para captar a los potenciales clientes.

Sitio web

Se creará y se lanzará el sitio web del Centro de Kayak Y-HORY (www.centroyhory.com.ar), con la intención de tener una presencia formal en la web 3.0, como asimismo existirá una aparición de las actividades de kayak propuestas en la web oficial de turismo de la ciudad (visitcorrientes.tur.ar/).

La página web se montará mediante el sistema de gestión de contenidos WordPress, la cual ofrece planillas fáciles de usar para diseñar el sitio deseado, y a su vez uno puede obtener un dominio propio, lo cual es beneficioso para el Centro de Kayak. Asimismo se contratará el hosting Hostinger por el rendimiento y la máxima velocidad de navegación que ofrece. La

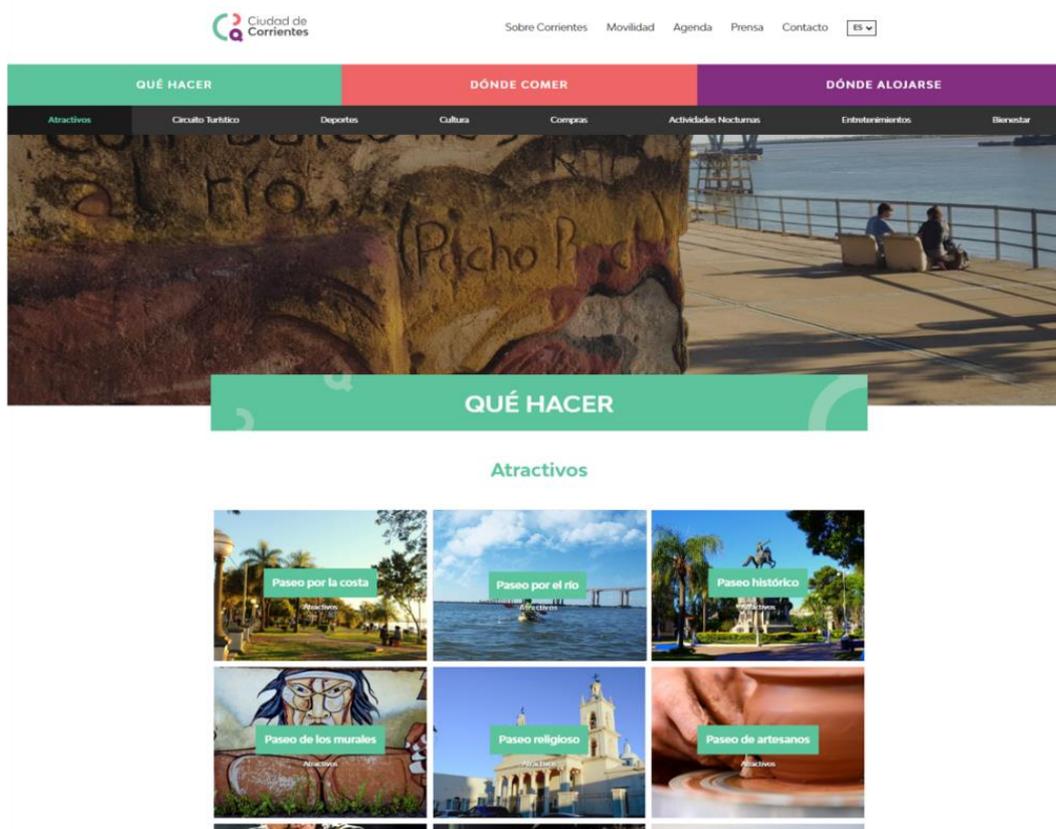
principal intención de establecer de este modo es facilitar a que la página sea amigable para el usuario, facilitando su ingreso y permanencia.

La web será el instrumento de marketing digital destinada a ser un canal de información y promoción de las actividades de kayak, atrayendo usuarios mediante la generación de este tipo de contenido que les aporte valor, y así convertirlos en clientes del centro.

También se consideró el posicionamiento web, que es una estrategia fundamental para conseguir más vistos, ser conocidos y ser comprados. Es importante ocupar los primeros lugares en la búsqueda de productos turísticos, para ello debe de existir una selección óptima de palabras clave, teniendo en cuenta la popularidad de las keyword, competencia por las keyword y relación de las keyword con el contenido del site. En base a lo expuesto se pensó en el siguiente conjunto de palabras: paseo náutico en Corrientes, kayak en Corrientes, que hacer en Corrientes.



Sitio web: www.centroyhory.com.ar



8.1. Comunicaciones Internas

La comunicación entre el propietario y los empleados del centro se efectuará a través de diversos medios, como ser: en forma presencial a través de reuniones, las cuales se desarrollarán una vez al mes para informar sobre novedades o en su caso para el planteamiento de algún problema y su respectiva solución; luego por vía mail y/o de forma telefónica.

8.2. Comunicaciones Externas

En este tipo de comunicación cabe destacar al conjunto de organizaciones y de individuos al cual está destinada la acción por parte de este centro de kayak Y-HORY, de acuerdo a ello se debe resaltar estos destinatarios específicos para así establecer a quienes se encontrará dirigida esta herramienta.

Para ello se clasificará como público externo de la siguiente forma:

1. *Cientes o consumidores actuales y potenciales:* estará compuesto por aquellas personas que deseen realizar la actividad deportiva acuática “kayak” que presenta el centro.

2. *Entes gubernamentales:* forman parte los organismos de gobierno relacionados al turismo.

A nivel local: Secretaria de Turismo, Cultura y Deportes de la ciudad de Corrientes

A nivel provincial: Ministerio de Turismo de la Provincia de Corrientes

A nivel nacional: Ministerio de Turismo de la Nación e Instituto Nacional de Promoción Turística (INPROTUR).

3. *Cámaras y asociaciones de turismo:* son organismos que tratan los temas concernientes a la industria turística.

A nivel local: no se halla un organismo con tales características.

A nivel nacional: Cámara Argentina de Turismo (CAT). Federación Argentina de canoas y kayaks. Asociación Argentina de Ecoturismo y Turismo Aventura (AAETAV).

4. *Periodismo especializado:* se refiere a aquellos medios locales, nacionales, internacionales, digitales o impresos que poseen gran incidencia en transmitir la información.

A nivel nacional: Revista Aire Libre.

9. POLÍTICA DE COMERCIALIZACIÓN

9.1. Como se comercializará el proyecto

Para competir en el mercado se ha planteado el empleo de diversos canales de comercialización, que permitirán la inserción de esta línea de productos náuticos logrando alcanzar el mayor número de potenciales consumidores.

Canales Directos

Es aquella que efectuará el propio Centro de Kayak Y-Hory, contactándose directamente con el potencial cliente final. La implementación de este tipo de canal beneficia a la empresa ya que posee el control total del canal, logrando así el cien por ciento de la ganancia por venta concretada.

Los tipos de distribución escogidos bajo esta modalidad son los siguientes:

–Contratación in-situ, en el punto de venta de las actividades (Centro de Kayak Y-HORY).

–Reserva on-line (mercadopago y paypal) a través de la página web del Centro de Kayak Y-HORY (www.centroyhory.com.ar).

–Reserva por redes sociales, como ser: Facebook e Instagram. Además de la vía telefónica, whatsapp, e-mail.

Canales Indirectos

Es la venta efectuada por lo intermediarios entre la empresa y el consumidor final.

Este canal puede ser corto o largo dependiendo del número de intermediarios existentes. Se adoptó este tipo de canal bajo la modalidad corta con intención de atraer turistas nacionales e internacionales, obteniendo un posicionamiento superior frente a los competidores.

A continuación, se presentan el canal seleccionado:

–Corto: *Agencia de Viajes Minorista de Turismo Receptivo (Correntur)*. En este caso Correntur será la intermediaria de efectuar las reservas de las actividades de kayak, pudiendo así atraer potenciales turistas que tratan mediante agencias. La gestión de reserva se efectuará mediante una comisión fija por actividad contratada.

Metabuscadore TripAdvisor. Se abonará por los clics que redirijan a los usuarios al perfil de la agencia de viajes que intermediará por las actividades. Es una plataforma turística que se encuentra disponible en 49 mercados y en 28 idiomas. Viajeros de todo el mundo usan el sitio y la aplicación para consultar, existen más de 859 millones de opiniones y comentarios sobre 8,6 millones de alojamientos, restaurantes, experiencias, aerolíneas y cruceros. Para lo cual se convertirá en un factor importante ya que influirá en la reputación on-line del Centro de Kayak, transformándose en una herramienta para captar un mayor número de reservas siempre y cuando se obtengan comentarios positivos.

9.2. Quienes Intermediarán con el Cliente

El intermediario de esta estructura de distribución comercial será la *Empresa de Turismo Receptivo Correntur*, encontrándose además ofertando sus servicios en *el sitio web TripAdvisor*. La operatividad de la misma representará el 40% de las ventas totales de los productos.

Se propone como intermediario principal a la E.V.T. mencionada anteriormente, la misma fue escogida debido a que posee una vasta experiencia en la industria, con más de 35 años en constante actividad, conllevando a poseer una amplia cartera de clientes, además de ser reconocida por su buena atención, profesionalidad y honestidad, traducándose en factores positivos para obtener una buena visibilidad de los productos del Centro de Kayak Y-Hory.

En segunda instancia para abrirse al mercado internacional se decidió por una de las plataformas más visitadas por los turistas *TripAdvisor*, allí actuaría como intermediaria de nuestros productos la EVT señalada en líneas anteriores. Dicha web hospeda cientos de miles de reseñas realizadas por cualquier persona que haya experimentado alguna reserva en ella.

Ello permite destacar que en estos tiempos los viajeros leen las críticas de los diversos servicios y/o productos turísticos durante la fase de planificación del viaje, para inmediatamente lanzarse a reservar el más valorado. Lo cual puede ser una ventaja debido a que en la plataforma sólo se presentan actividades de paseos náuticos en embarcación a motor, siendo más que oportuno el arribo de las actividades de kayak del Centro Y-Hory dentro de esta sección. Al efecto al ser únicas en dicha modalidad, se proyecta que alcancen una alta valoración positiva (oscilando en el número 5, puntaje máximo de la escala) unida a una gran cantidad de reseñas actuales, generando un posicionamiento privilegiado en el ranking de actividades que se pueden hacer en Corrientes.

9.3. Comercio Electrónico

El Centro de Kayak Y-Hory apuesta por canales de comercialización que emplean ciertas herramientas virtuales como es el caso de la reserva directa por medio de la página web de la empresa, sumado a las redes sociales de Facebook e Instagram, además de *TripAdvisor*, sitio web en el cual uno puede valerse de las opiniones de los turistas internautas para realizar reservas de diversos productos y/o servicios.

La importancia de activar estos canales es la accesibilidad que los potenciales clientes pueden tener a las actividades de kayak del Centro Y-Hory, de modo asincrónico y desde cualquier lugar. Entre las otras ventajas existentes se puede mencionar:

- Posibilita ampliar la base de datos de clientes reales y potenciales, pudiendo expandir las reservas.

- Facilita tener un horario comercial de 24 hs. al día, todos los días del año gracias al entorno on-line.

- Permite mejorar la comunicación con los clientes, atender sus peticiones y preguntas. De esta forma, también se podrá generar una mayor fidelización entre sus clientes.

Cabe destacar que en la página web se plasmará la descripción detallada de las actividades y cursos de kayak disponibles para la reserva inmediata, con las tarifas actualizadas, acompañadas por una galería de imágenes y videos de alta resolución de la experiencia turística.

En las redes sociales, además de subir diariamente imágenes o videos de las prácticas con el detalle descriptivo de las mismas, se dispondrá los datos de contacto con el Centro (dirección, teléfono, WhatsApp, e-mail).

Por su parte, en TripAdvisor, se dispondrá una reseña de cada una de las actividades brindadas, con sus tarifas respectivas, asociadas a imágenes de dichas prácticas.

10. POLÍTICA DE PRECIOS

10.1. Estructura de Costos

Costos Fijos:

- Salario, cargas sociales y aportes patronales del personal
- Servicios varios (energía eléctrica, teléfono, agua, internet)
- Póliza de emergencia medica
- Póliza de responsabilidad civil y accidentes personales
- Impuestos y tasas municipales
- Insumos y limpieza de oficina
- Gastos de administración
- Publicidad y promoción
- Uniformes del personal
- Capacitación del personal
- Equipamiento técnico (kayaks, embarcación de apoyo, elementos de seguridad, trajes de neoprene, botiquín)
- Mantenimiento de equipos

Costos Variables:

- Costo de alimentos (chipá mbocá, chipá de almidón, chipa cuerito, frutas) y infusiones/bebidas (mate, tereré, agua mineral)
- Comisiones por venta (agencia de viajes)
- Combustible
- Reparaciones y mantenimiento (electricista, plomero, albañil, entre otros)
- Merchandising

10.2. Precios Comparativos

Temporada Alta Verano 2020:

Los precios que se expresan a continuación sólo pertenecen al paseo por las 7 Puntas de Corrientes, debido a que la competencia solamente ofrece este producto. En dicha tabla se puede apreciar que las empresas dedicadas a esta actividad manifiestan precios similares ya que sus servicios no difieren entre sí.

Malú Kayaks	1 persona	\$500
	2 personas	\$800
Experiencia Corrientes	1 persona	\$450
	2 personas	\$700
	3 o más personas	\$300 c/u

Fuente: Elaboración Propia.

10.3. Estacionalidad de la Demanda

El Centro de Kayak Y-Hory fue ideado para ser puesto en funcionamiento durante todo el año, debido a que diversos productos que dispone pueden practicarse con total normalidad independientemente de la temperatura ambiente.

Para mitigar la temporada baja, que comprende la estación de invierno, desde el 21 de junio al 20 de septiembre, se estimó presentar descuentos y promociones destinadas tanto para turistas como para los residentes locales.

10.4. Fijación de Precios

La fijación de precios se basará en la estrategia de líder en diferenciación brindando al mercado productos premium, por los atributos valorados y percibidos por el usuario.

El precio de los productos ofrecidos diferirá según el tipo de actividad escogida.

A continuación, se enuncian los precios orientativos de los distintos productos/servicios que se brindarán, los mismos estarán condicionados en su definición por el análisis de costos, además de la consideración del precio de la competencia y la disposición al gasto de la demanda:

Tarifas de Actividades Náuticas Deportivas de acuerdo al público objetivo:

KAYAK	Paseo	Por persona	\$600
		Grupo familiar, de amigos (cantidad: igual o mayor a 3 personas / por persona)	\$500
	Curso	Nivel Inicial (por clase/por persona)	\$550
		Nivel Intermedio/Avanzado(por clase/por persona)	\$550

Fuente: Elaboración Propia.

11. CALIDAD TURÍSTICA

11.1. Como medir la Satisfacción del Cliente

Según la Organización Mundial del Turismo (OMT), la calidad turística es "el resultado de un proceso que implica la satisfacción de todas las necesidades, exigencias y expectativas legítimas de los/las consumidores/as..." y basándose en factores "...tales como la seguridad, la higiene, la accesibilidad, la transparencia, la autenticidad y el respeto por el entorno humano y natural".

Dentro de este marco el objetivo principal del Centro de Kayak es que según la percepción del cliente, la realidad ofrecida sea igual o superior a la expectativa de este, así se estaría alcanzando una calidad en la actividad brindada. Por ello es que no sólo se limitará a un mero paseo por las aguas del Rio Paraná sino que será una experiencia vivencial colmada de emociones y sensaciones que se sustanciarán en el tiempo que se extienda el recorrido brindado.

Asimismo la calidad estará sujeta a la Norma IRAM-SECTUR 42550 del sector de Servicios Turísticos de Canotaje, perteneciente a las actividades del turismo activo, considerando de forma integral todos los aspectos atinentes a la prestación de servicios, la gestión de la calidad, la gestión ambiental y la gestión de seguridad.

Conforme a lo anterior, se establece las siguientes herramientas para evaluar y medir la satisfacción del cliente:

- *Libro de quejas y sugerencias:* se lo dispondrá en formato físico situado en el Centro de Kayak. Es imprescindible contar con este instrumento ya que posibilita mejorar la relación con los consumidores/usuarios.

- *Redes sociales (Facebook, Instagram)*: mediante recomendaciones y calificaciones. Se la empleará como herramienta fundamental para conocer las opiniones de los usuarios respecto a la actividad practicada para así efectuar la mejora necesaria de la calidad brindada.

- *TripAdvisor*: además de las redes sociales, de esta plataforma se obtendrán datos valiosos acerca de la percepción de los usuarios sobre las actividades ofrecidas, como la atención brindada, profesionalismo, entre otros, favoreciendo así a una fidelización del usuario a futuro.

- *Encuesta de satisfacción una vez finalizada la experiencia*: se la realizará vía e-mail o directo in-situ. A su vez se utilizará esta técnica que permitirá conocer el grado de satisfacción de los clientes mediante un cuestionario especialmente creado para tal fin.

Una vez obtenido todos los datos arrojados por los diversos métodos propuestos anteriormente, se los procesará, analizará y se los convertirá en información relevante, resultando una referencia para definir las acciones de mejora.

11.2. Formulario de Encuesta de Satisfacción:



FECHA:

ENCUESTA

SEXO: Masculino Femenino

EDAD: 19 años o menor de 20 a 29 años de 30 a 39 años
de 40 a 49 años de 50 a 59 años 60 años o mayor

¿ES LA PRIMERA VEZ QUE REALIZA ESTA ACTIVIDAD “KAYAK”? SI NO

¿CUÁL ES LA PRINCIPAL MOTIVACIÓN QUE LO LLEVÓ A REALIZAR ESTA ACTIVIDAD?

Bienestar personal Aventura Contacto con la naturaleza
 Otros ¿cuál? _____

PODRÍA INDICAR DE QUÉ FORMA LO EFECTUÓ?

Solo En pareja En familia Con amigos

¿POSEE EXPECTATIVAS DE ACUDIR NUEVAMENTE AL CENTRO? SI NO

¿RECOMENDARÍA NUESTRAS ACTIVIDADES A OTRAS PERSONAS? SI NO

CALIFIQUE CON VALORES DE 0 A 10 LOS SIGUIENTES ASPECTOS:

La oferta de actividades en el Centro	<input type="text"/>
El precio en relación al servicio ofrecido	<input type="text"/>
Información recibida sobre nuestra oferta	<input type="text"/>
Atención y disposición del personal del centro	<input type="text"/>
Limpieza e higiene en el centro	<input type="text"/>
Estado del material técnico deportivo	<input type="text"/>
Grado de satisfacción general de la experiencia	<input type="text"/>
Grado de satisfacción general con el centro	<input type="text"/>

SI DESEA RECIBIR INFORMACIÓN SOBRE NUESTRAS ACTIVIDADES Y SERVICIOS

E-Mail _____

¡Muchas gracias por su colaboración!

Los resultados que se obtendrán de las encuestas permitirán explorar y conocer la satisfacción tanto de turistas como de residentes, respecto del servicio y calidad ofrecida por la actividad deportiva acuática en la ciudad.

Además de poder medir la consecución de los objetivos propuestos desde un primer momento, con el fin de mantener el principio de mejora continua en la calidad de la experiencia turística brindada.

12. CONCLUSION FINAL

Se puede observar que el presente Plan de Marketing sobre el “Centro de Kayak Y-HORY en la Ciudad de Corrientes”, busca reforzar la oferta turística de la localidad, brindando un producto fundado en la revalorización de su patrimonio natural, cultural e histórico, como así, en generar sensibilidad turística en la comunidad de acogida.

Ante ello, el Centro de Kayak presenta una variedad de actividades relacionadas al turismo náutico que pueden practicarse casi todo el año, quebrando así con la marcada estacionalidad que plantea el segmento de sol y playa en dicha ciudad. El kayak se presenta como un producto único y auténtico basado en crear una experiencia que permita al turista/residente que sea participe en primera persona de lo vivido.

En virtud de lo cual, no solo se funda en contemplar el paisaje natural circundante y promover una recreación responsable al aire libre, sino que va más allá, dando así lugar a la puesta en valor de la cultura y la historia local, lográndose mediante el contacto directo con el participante.

Por último, la perspectiva que presenta el proyecto es altamente positiva debido a que se prevé una consolidación de este producto turístico a mediano plazo, logrando que se encuentre en la mente de los clientes potenciales a la hora de seleccionar alguna actividad que hacer en el destino.

13. BIBLIOGRAFÍA

- KOTLER, Y ARMSTRONG (2012). Marketing 14°. Ed. Naucalpan de Juárez, México: Editorial Pearson.
- DE POI, W. (2016). Estudio de Mercado. Mar del Plata, Argentina. Universidad FASTA.
- DE POI, W. (2016). Marketing de Servicios Turísticos. Mar del Plata, Argentina. Universidad FASTA.
- TONUIT, H. (2016). Dirección Estratégica. Mar del Plata, Argentina. Universidad FASTA.
- TORREJÓN, A. (S/F). Los Análisis F.O.D.A. en el Turismo.
- INSTITUTO CORRENTINO DEL AGUA Y DEL AMBIENTE. (2020). Corrientes: El Agua como Patrimonio. Recuperado de: http://www.icaa.gov.ar/Documentos/publicacion_Agua_p.pdf
- MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. (2020). Plan Nacional de Turismo Náutico de Colombia. Recuperado de: https://fontur.com.co/aym_document/aym_estudios_fontur/TURISMO_NAUTICO_PLAN_NACIONAL_DE_TURISMO_NAUTICO_DE_COLOMBIA.PDF
- MINISTERIO DE TURISMO DE LA PROVINCIA DE CORRIENTES. (2020). Posicionar el Destino Capital a partir del recurso del río Paraná. Recuperado de: <https://turismo.corrientes.gob.ar/noticia/posicionar-el-destino-capital-a-partir-del-recurso-del-rio-parana>
- MINISTERIO DE TURISMO Y DEPORTE DE LA NACIÓN ARGENTINA. (2020). Norma Argentina IRAM-SECTUR 42550. Recuperado de: https://repotur.yvera.tur.ar/bitstream/handle/123456789/263/42550-iram-sectur-2008_.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MUNICIPALIDAD DE CORRIENTES. (2020). Características de la Ciudad de Corrientes. Recuperado de: <http://ciudaddecorrientes.gov.ar/caracter-sticas-de-la-ciudad-de-corrientes>
- MUNICIPALIDAD DE CORRIENTES. (2020). Fundación de la Ciudad de Corrientes. Recuperado de: <http://ciudaddecorrientes.gov.ar/fundaci-n-de-la-ciudad-de-corrientes-0>
- MUNICIPALIDAD DE CORRIENTES. (2020). Sobre Corrientes. Recuperado de: <https://visitcorrientes.tur.ar/sobre-corrientes/>
- MUNICIPALIDAD DE CORRIENTES. (2020). Qué Hacer: Atractivos. Recuperado de: https://visitcorrientes.tur.ar/que_hacer/attractivos/
- MUNICIPALIDAD DE ROSARIO. (2020). Parque Náutico Recreativo Ludueña. Recuperado de: <https://www.rosario.gob.ar/web/gobierno/concesiones/parque-nautico-recreativo-ludueña>
- PORTAL TURÍSTICO PROVINCIAL. (2020). Sitios a visitar en Corrientes Capital. Recuperado de: <http://www.corrientes.com.ar/corrientes/sitios-visitar.php>

FEDERACIÓN EUROPEA DE DESTINOS TURÍSTICOS NÁUTICOS. (2020). Manifiesto Europeo de Adhesión al Turismo Náutico Sostenible. Recuperado de: [http://www.nautical-tourism.eu/upload/files/03_14%20Manifeste%20ESP%20HD\(1\).pdf](http://www.nautical-tourism.eu/upload/files/03_14%20Manifeste%20ESP%20HD(1).pdf)

PREFECTURA NAVAL ARGENTINA. Zona de privilegio práctica deportiva. Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/prefectura naval/deportesnauticos/zona-de-privilegio-practica-deportiva>

14. ANEXOS

14.1. Vocabulario de la Lengua Guaraní

Traducción del Guaraní al Castellano de las palabras empleadas en el presente trabajo:

- **Y:** agua.
- **Hory:** Feliz, contento.
- **Îbîapîra:** punta de tierra.
- **Abá:** persona

14.2. Mapa Turístico de la Ciudad de Corrientes



Ilustración 1: mapa turístico de la Ciudad de Corrientes

14.3. Las 7 Puntas de Corrientes

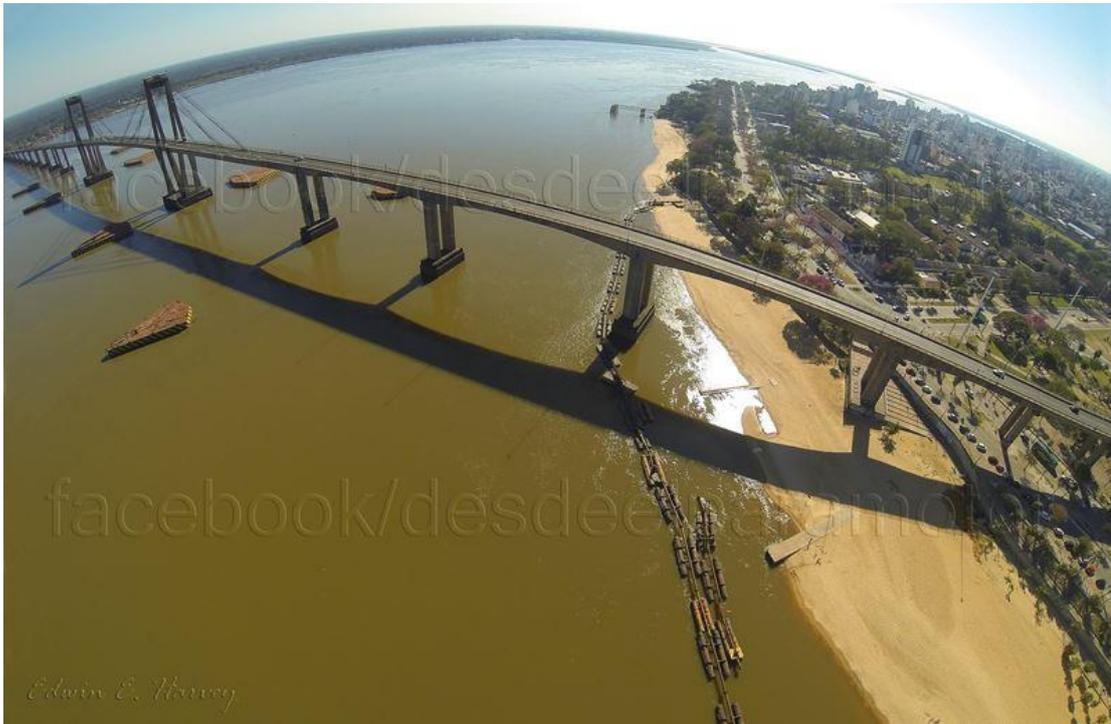


Ilustración 2: Punta Arazaty



Ilustración 3: Punta Tacuara



Ilustración 4: Punta Tacurú

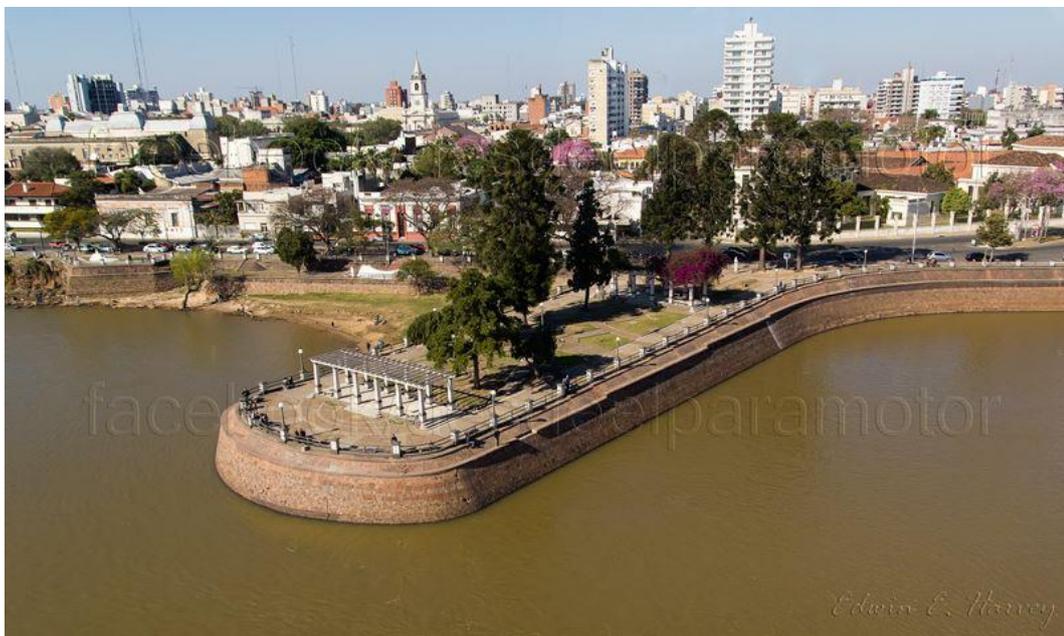


Ilustración 5: Punta San Sebastián



Ilustración 6: Punta Araza



Ilustración 7: Punta Yaticá y Punta Aldana

14.4. Letras de Chamamé vinculadas al Agua como Patrimonio

“Soy”

Letra y música de Julián Zini - Antonio Niz

(Recitado)

*Donde los ríos quieren juntarse,
el Paraná con el Uruguay,
donde lo amargo de los yerbaes
busca lo dulce del naranjal,
sobre las ruinas de las Misiones,
entre San Carlos y San José,
junto a la tumba del Padre Antonio,
la Providencia me hizo nacer.*

Traigo mis venas como esas calles
de tierra roja de mi región,
y por mis venas vienen andando
distintas sangres, en procesión...
Distintos pueblos con su talante,
su propia historia y su propia fe,
y en mí se mezclan y resucitan
y en ese fuelle, soy Chamamé!

I

Tengo mis venas como esas calles
De tierra roja de mi región,
Y por mis venas vienen andando
Distintas sangres, en procesión...
Distintos pueblos con su talante,
Su propia historia y su propia fe,
Y en mi se mezclan y resucitan,
Y en la cordiona soy Chamamé!

II

Soy pueblo joven que busca y va
tras la soñada tierra sin mal...
Soy descendiente del toayá,
cruza chamigo, soy yopará!

I

Criolla mi alma se asombra y sueña
frente al misterio de la ciudad,
y aunque me imponen lo diferente
yo amo la vida y lo natural.

Soy músico, me gusta el baile,
me hallo en la fiesta si hay amistad
y porque nadie es más que nadie,
cuando me pisan, soy yará!

II

Soy pueblo nuevo, mezcla racial:
un poco gringo y un poco avá.
Soy resistencia, soy dignidad
soy esperanza, soy sapucay...!

“Soy Forastero”

Letra: Diego E. Perkins Hidalgo

I

*Vengo de lejos amigos míos,
aquí mi seña les voy a dar,
vengo de lejos, soy de Corrientes,
soy forastero del Iberá...*

*Nací en el yugo, sufrí la lonja,
nada en la vida me asusta ya,
como el carpincho juego en el agua...
Soy forastero del Iberá.*

En mi guitarra las cuerdas tensas
traigo templadas para cantar,
no escondo nada bajo el ponchillo
y es siempre franco mi caminar,...
Pero prevengo “chaque” la ofensa,
porque el insulto no sé aguantar
y porque el filo de mi cuchillo
tiene veneno de yará.

II

Y como el toro me afirmo al suelo
cuando me quieren atropellar...
y cuando en sueños levanto vuelo
mi vuelo es manso como el chajá...
Traigo en el alma brillo de luna
y el silbo dulce del pajonal,
canto en mi oído desde la cuna,
soy forastero del Iberá.

A todos tengo por mis amigos,
a todos voy “co” a respetar,
digan, paisanos, digan conmigo
¡Viva la Patria, bella heredad..!
Y a vos te digo, dulce morena,
“eyó” “cohapé che consola”
no tengo espinas, soy yerba buena,
soy forastero del Iberá.

“Soy Región”

Letra: Julián Zini

*Mi Mesopotamia... Mi verde Nordeste:
sos raíz vertiente de mi inspiración...
si escarbo tu tierra... si me hundo en tus ríos...
si pulso el latido de tu población...
si ando tus caminos... si hablo con tu gente...
me siento pariente... ¡me siento Región!*

*Soy Cataratas...
Soy Moconá...
Puente San Roque...
Yacyretá...
Siete Corrientes...
Cruz de urunday...
Puente Belgrano...
Viejo Yberá...*

*Soy Río Corriente...
Soy Miriñay...
Soy piedra mora...
Soy arrozal...
Capí-í horqueta
y espinillar...
Cruz Gil piadosa...
Soy ñandubay...*

*Raíces tengo,
soy mandiocal...
Amo la vida,
yo soy maizal..
Me doy del todo,
yo soy yerbal...*

Me sobra un vicio
soy tabacal...

La Ítatí Madre
me hace capaz
de ser hermano
y universal...
Yapeyú Padre
me dio y me da
como bandera
la Libertad...

Hijo de tigre, creí en la paz...
Fui granadero, soy Libertad...
Fui peón y hachero en La Forestal...
Fui malvinero, soy dignidad...
Creo en el hombre-comunidad...
Busco mi patria, tierra-sin-mal...
Mi documento de identidad
lo llevo adentro, ¡soy sapukay!

*Tigre del río,
soy Paraná
Canoa isleña, soy saucedal...
Negra cachuera,
manso Uruguay...
soy Salto Grande...
soy El Palmar...*

Soy tierra arada,
flor de azahar...
Soy miel del monte,
soy sandial...
Lázaro blanco,
soy servicial...

Chamamé adentro,
soy Federal.

Raíces tengo,
soy mandiocal...
Amo la vida,
yo soy maizal..
Me doy del todo,
yo soy yerbal...
Me sobra un vicio
soy tabacal...

La Itatí Madre
me hace capaz
de ser hermano
y universal...
Yapeyú Padre
me dio y me da
como bandera
la Libertad...