

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL COMAHUE.
FACULTAD DE TURISMO.**



TESINA DE GRADO:

***MIGRANTES DE AMENIDAD.
NUEVOS EMPRENDEDORES DEL SECTOR TURÍSTICO.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo.***



ALUMNA: Mariela Eugenia Marchissio.

NÚMERO DE LEGAJO: 66779.

NÚMERO DE DOCUMENTO: 25.750.897

NOMBRE DEL TUTOR: Dra: Adriana Otero.

CARRERA: Licenciatura en Turismo.

FECHA DE ENTREGA: 4 septiembre 2007.

Agradecimientos:

A Adriana, por acompañar este proceso y brindarme su apoyo y conocimiento.

A mi familia y amigos por entender mis prioridades y alentarme constantemente.

A Camilo y Gabriela, por ayudarme a superar obstáculos.

A mis compañeros, por haber compartido espacios durante tantos años y haber colaborado en la conclusión de una etapa.

Y especialmente a los migrantes de amenidad por brindar su tiempo y testimonio, que sin ello, hubiera sido imposible lograr los objetivos de este trabajo.

Índice

Introducción	4
Fundamentación	5
Problema de investigación	6
Objetivo general.....	6
Objetivos específicos	6
Marco teórico conceptual.....	8
Marco de referencia	14
Enfoque metodológico	22
Diseño de la investigación	22
Justificación del diseño de la investigación:	23
Descripción del las técnicas utilizadas	24
Presentación de los resultados	26
Contexto legal e institucional en el que se desarrolla la actividad turística en las localidades caso de estudio	26
Análisis de entrevistas	34
Interpretación de los resultados	35
Conclusiones	45
Anexo I Modelo de entrevistas utilizados:	55
Anexo II Matriz de datos cualitativos.....	58
Anexo III análisis e interpretación de datos cualitativos.	95
Bibliografía.....	125

Introducción:

La migración de amenidad es un concepto relativamente nuevo que hace referencia a las personas o grupos de personas que migran desde grandes ciudades a localidades más pequeñas, atraídas por su calidad ambiental y la posibilidad de elevar su calidad de vida. Para Laurence Moss¹, alrededor del mundo ha surgido una fuerza económica y social que está proveyendo nuevas oportunidades para comunidades de montaña, lugares con alta calidad ambiental y características culturales distintivas que son polos de atracción para nuevos residentes.

Los pueblos turísticos de montaña son los principales destinos elegidos por personas que buscan una forma de vida sana, natural, lejos de las complicaciones de las grandes ciudades. La Patagonia Argentina, en el imaginario colectivo de la Argentina representa uno de los sitios preferidos por una gran cantidad de familias para establecerse.

Estas personas se radican en pequeños pueblos buscando elevar su calidad de vida, se involucran en diversas actividades para poder insertarse en el sistema económico permitiéndoles vivir y satisfacer sus necesidades.

A su vez, el turismo está posicionado como una actividad económica relevante y de fácil implementación, que conjugado con la búsqueda de oportunidades de los migrantes trae como consecuencia un crecimiento significativo de la oferta en los destinos turísticos.

Las localidades con incipiente desarrollo y poca planificación de la actividad turística, caracterizadas por una oferta donde predominan las empresas familiares de pequeña escala, brindan oportunidades a estos nuevos moradores para crear su propio negocio relacionado con la actividad turística en busca de un rédito económico, asegurándose un ingreso estacional devenido de la creciente demanda de servicios turísticos, de manera improvisada. Estos nuevos emprendedores generalmente no poseen formación en el campo del turismo y fundan sus negocios basándose en la intuición, factor que se refleja en el escaso profesionalismo con el que se crean los productos turísticos, manejan sus empresas y prestan los servicios.

La creación de productos por parte de los nuevos habitantes contribuye acrecentar y posiblemente a diversificar la oferta turística de los destinos receptores, característica que afecta a la imagen y calidad de los mismos, factor fuertemente marcado por el perfil de estos nuevos habitantes.

El propósito de este trabajo es indagar en las razones que movilizan a estos migrantes a elegir como lugar de residencia los destinos de montaña y describir sus características, tanto profesionales como personales, de aquellos que deciden dedicarse a la actividad turística contribuyendo a la creación de nuevas ofertas en destinos turísticos de montaña, en un estudio de caso en las localidades de Lago Puelo (CHUBUT) y El Bolsón (RÍO NEGRO).

¹ Moss, Laurence A.: Amenity Migration: *Global Phenomenon and Strategic Paradigm For Sustaining Mountain Environmental Quality*: SUSTAINABLE MOUNTAIN COMMUNITIES Conference III Environmental Sustainability four Mountain Areas Impacted by Tourism and Amenity Migrations, The Banff Center, Canada, 14-18 June 2003.

Fundamentación:

El tema central de este trabajo está centrado en el fenómeno demográfico, que como proceso, se evidencia en centros turísticos de montaña y comienza a estudiarse en diferentes poblaciones del mundo desde diferentes aspectos y variables; siendo un fenómeno que afecta directamente al desarrollo y planificación de la actividad turística de los destinos, donde el turismo puede verse como causa y consecuencia del mismo, porque poblaciones que a través del posicionamiento de sus ofertas turísticas se abren de cara al mundo motivan a importantes corrientes turísticas a visitarlos y dadas las amenidades que ofrecen como lugares de residencia, estos turistas devienen en nuevos moradores que se insertan en muchos casos en el mercado laboral por medio de sus propios emprendimientos turísticos.

Esta investigación pretende centrar su atención en una porción del sistema turístico, relacionada con la oferta de servicios y las características de un tipo especial de emprendedores que la llevan a cabo en un contexto determinado. Se busca entonces aportar conocimiento desde una aproximación al perfil de estos nuevos empresarios turísticos, su visión y sus prácticas en los destinos de montaña que se caracterizan por este proceso migratorio inverso (medio urbano-medio rural). Se considera que existe un vacío en lo relativo a los aspectos relevantes de la realidad por ellos percibida, que se constituyen en variables motivacionales que los alienta a insertarse en el sistema turístico de estos espacios de montaña.

Problema real: crecimiento vertiginoso de la oferta de servicios turísticos generada por la búsqueda de alternativas económicas de nuevos pobladores, cuyos propietarios se inician como prestadores de servicios turísticos.

Hipótesis de Trabajo:

- ✓ En las localidades seleccionadas como casos de estudio, existen casos de migrantes de aménidad (MA) y una parte de ellos define su economía a través de la actividad turística.
- ✓ Los MA de El Bolsón y Lago Puelo que se dedican al turismo son profesionales o empleados de grandes empresas nacionales o multinacionales que por alguna razón se retiran y con sus ahorros deciden invertir en alojamiento.
- ✓ Los MA del Bolsón y Lago Puelo que deciden dedicarse al turismo no tienen capacitación previa respecto de la actividad.
- ✓ Los MA dedicados a la actividad turística en estas localidades no tienen experiencia previa en el rubro del turismo.
- ✓ Los MA dedicados a la actividad turística en las localidades seleccionadas como casos de estudio resuelven sus productos o servicios turísticos basados en la intuición.

Problema de investigación:

Dado que los migrantes de aménidad en las localidades del Bolsón y Lago Puelo eligen la actividad turística como un medio económico de subsistencia generan emprendimientos turísticos que presentan problemas de calidad en sus prestaciones que afectan de manera negativa la competitividad de estos destinos de montaña.

Objetivo general:

Conocer e indagar los motivos por los cuales las personas que migran hacia pequeñas localidades de montaña deciden dedicarse a la actividad turística y cuales son las características de estos nuevos prestadores de servicio turístico de manera de proponer un conjunto de criterios y recomendaciones que posibilite que estos nuevos migrantes de aménidad ofrezcan servicios turísticos competitivos.

Objetivos específicos:

- Conocer los motivos por los cuales eligen emigrar de la ciudad y radicarse en centros turísticos de montaña.
- Conocer las razones por los cuales deciden crear su negocio y dedicarse a la actividad turística.
- Indagar sobre el tipo de conocimiento que tienen estas personas con respecto a la actividad turística.
- Indagar acerca de las variables que tuvieron en cuenta cuando deciden crear su emprendimiento.
- Describir las características de los emprendimientos.
- Indagar si cubrieron sus expectativas.
- Conocer como es la relación entre el sector privado y los nuevos emprendedores del sector.
- Conocer si lograron sus metas u objetivos buscados mediante la relocalización.

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

- Conocer cual es su percepción con respecto al crecimiento poblacional y de la oferta turística de la localidad donde se establecen.
- Establecer los condicionantes que afectan la competitividad en los servicios turísticos ofrecidos por los migrantes de aménidad.

Marco teórico conceptual:

Existe una tendencia social, a escala mundial, que se describe como la migración de personas o grupos de personas desde ciudades metropolitanas a localidades turísticas más pequeñas, principalmente destinos de montaña cuya calidad ambiental y cultural es percibida como superior a la de sus antiguos lugares de residencia. El movimiento de personas con estas características es denominado, en países de América del Norte y europeos, como migración de la aménidad. “Esta migración contemporánea es un agente de cambio global que tiene especial efecto en los parajes rurales o pueblos más pequeños.”²

Este es un “fenómeno migratorio que se puede describir como una “migración inversa”, de la ciudad al campo, efectivizada por personas que, habiendo sido turistas en un determinado destino, deciden regresar a él ya no para visitarlo, sino para constituirse en habitantes del mismo.”³

Para Laurence Moss⁴, alrededor del mundo ha surgido una fuerza económica y social que esta proveyendo nuevas oportunidades para las comunidades de montaña, lugares con alta calidad ambiental y características culturales distintivas que son polos de atracción para nuevos residentes. Los “Amenity migrants”, así se los denomina en la literatura al respecto, buscan residencias temporales o permanentes en sitios donde pueden elevar su calidad de vida, y son atraídos principalmente por lugares con cualidades medioambientales y culturales propias, dentro de los factores que motivan a estos nuevos residentes a mudarse a localidades de montaña pequeñas podemos destacar: una fuerte valoración del ambiente natural, diferenciación cultural y ocio, aprendizaje y espiritualidad.

Además de los factores motivacionales existen agentes facilitadores de este proceso, enmarcado en una moderna política económica. Existen facilitadores clave tales como, el aumento de un tiempo y una riqueza discrecional, incremento en el acceso a tecnología de información, comunicación y otros sistemas de servicios ahora presentes en áreas anteriormente lejanas, debido a las mejoras en los sistemas de transporte aéreo y terrestre, y los avances tecnológicos que permiten nuevas formas de comunicación e información; facilidades públicas, infraestructura y servicios como rutas pavimentadas, agua, electricidad, sistemas de manejo de basura, hospitales, bibliotecas, protección de incendios, etc. y otros servicios privados complementarios.⁵

Una publicación realizada por The Chinook Institute for Community Stewardships⁶ en una investigación cuyo caso de estudio fue Alberta, Canadá; captura la esencia de este reciente fenómeno llamado “migración por aménidad” y lo describe como: gente que se muda a lugares que ofrecen atributos positivos asociados con la vida en el campo, los pueblos pequeños y las actividades recreativas al aire libre. Exactamente las “amenidades” que buscan estas personas al mudarse a localidades más pequeñas y cómo ellos las definen varían de acuerdo a las percepciones y valoraciones que

² Glorioso, Romella S. and Moss, Laurence A. G. International Amenity Migrations Centre, Santa Fe, New Mexico, USA. *Santa Fe, a Fading Dream: 1986 Profile and 2005 Postscript*. The Amenity Migrants. Seeking and sustaining mountains and their cultures. Edited by Laurence A. G. Moss, Editorial UK: CABI. Año 2006. pp: 83

³ Nakayama, Lía; Marioni, Susana; Lonac, Alicia; Otero, Adriana. Universidad Nacional del Comahue. *Interacciones y efectos sobre la sustentabilidad del desarrollo local. Caso San Martín de los Andes y Parque Nacional Lanín*. Aportes y transferencias. Universidad Nacional de Mar del Plata. Año/vol 1. Número 009. Año 2005. Pp 13.

⁴ Moss, Laurence A.: Amenity Migration: *Global Phenomenon and Strategic Paradigm For Sustaining Mountain Environmental Quality*: SUSTAINABLE MOUNTAIN COMMUNITIES Conference III Environmental Sustainability four Mountain Areas Impacted by Tourism and Amenity Migrations, The Banff Center, Canada, 14-18 June 2003.

⁵ Moss, Laurence A. G. International Amenity Migration Centre, Santa Fe, New Mexico. *The Amenity Migrants: Ecological Challenge to Contemporary Shangri-La*. Edited by Laurence A. G. Moss, Editorial UK: CABI. Año 2006. pp: 12.

⁶ The Chinook Institute for Community Stewardships. *The Open Space Toolkit for Alberta. Alberta's Natural Amenities Rush*. The Chinook Institute for Community Stewardships. Canmore, Alberta. April 2005.

éstos hagan en función de sus necesidades, pero generalmente se incluyen entre características ambientales de los nuevos lugares de residencia, tales como:

- Un ambiente saludable que incluye aire limpio y agua limpia.
- Ambientes de pequeños pueblos, incluyendo un tranquilo ritmo de vida, menos tráfico, menos ruido y una comunidad amigable más comprensiva y socialmente más cohesiva.
- Bajos impuestos.
- Menos crimen y más seguridad.
- Mejores escuelas
- Mas espacios abiertos y
- Creciente acceso a oportunidades recreacionales en áreas naturales con espacios abiertos y vida silvestre como una ventaja definitiva.

También son atraídas por los valores culturales que estos lugares ofrecen, diferentes al de sus antiguos asentamientos, como actitudes e identidades.

El hombre es un ser que está en constante movimiento, en busca de satisfacer sus necesidades con el objetivo de elevar su calidad de vida. Las necesidades son múltiples e interdependientes y motivan al ser humano a desenvolverse en la vida en una constante búsqueda de satisfactores en función de sus necesidades.

Manfred Max Neef⁷ clasifica las necesidades según dos categorías: existenciales y axiológicas, dentro de las necesidades existenciales incluye las de ser, tener, hacer y estar, y dentro de la categoría axiológica encierra las necesidades de subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad y libertad. Los satisfactores refieren a “todo aquello que por presentar formas de ser, tener, hacer y estar contribuyen a la realización de las necesidades humanas... puede incluir, entre otras, formas de organización, estructuras políticas, prácticas sociales, condiciones subjetivas, valores, normas, espacios, comportamientos y actitudes.” También refiere a los “bienes económicos entendidos como objetos y artefactos que permiten aumentar o mermar la eficiencia de un satisfactor”. El resultado de la combinación de necesidades, satisfactores y bienes económicos es lo que determina la cultura de un pueblo; y el grado en el que el hombre pueda satisfacer sus necesidades es lo que determina la calidad de vida de las personas.

Uno de los principales motivos por los cuales las personas emigran de las grandes ciudades es la incapacidad que poseen las metrópolis de satisfacer diferentes categorías de necesidades, entre las que se encuentran las de protección, libertad e identidad, recurriendo a lugares más pequeños en constante búsqueda por superar los obstáculos que encuentran en ellas.

Los pueblos de montaña se caracterizan por ser de tamaños medios o pequeños donde predomina el carácter personal de la vida, los espacios abiertos y naturales abundan, existe una sensación de seguridad que permite a sus moradores vivir y educar a sus hijos en un ambiente distendido que permite lograr una calidad de vida distinta a la de las grandes ciudades.

Laurence Moss proporcionó a The Chinook Institute for Community Stewardship la siguiente descripción del perfil de las personas que se radican en estos sitios:

⁷ Max Neef, Manfred. *Desarrollo a escala humana*. Editorial Nordan-Comunidad. Montevideo, Uruguay. Año 1993

Los “amenity migrants” típicamente tienen altos niveles de educación formal y buen poder adquisitivo, pero no son ricos, en muchos casos reducen significativamente sus ingresos para poder residir en las localidades que eligen, puede o puede que no se ganen la vida en sus nuevos lugares de residencia, pero un considerable porcentaje continúa obteniendo ingresos de otros lugares en forma de retorno de inversiones o pagos transferidos. Cuando trabajan, están conectados con la economía de información y/u obtienen sus ingresos de la actividad turística y servicios para otros migrantes de la amenidad. En general, ellos se dividen en dos categorías: consumidores de recursos y conservadores de recursos y generalmente dominan los primeros.

Se pueden identificar, tres tipos de migrantes de amenidad, en primer lugar están los retirados o jubilados que mantienen sus ingresos y ya no pertenecen a la población económicamente activa, lo que les da la posibilidad de elegir un nuevo lugar de residencia sin depender de su trabajo. En el segundo tipo están las personas que adquieren propiedades y las utilizan como residencias temporales con vistas o no de mudarse definitivamente llegado el momento de retirarse y por último están las personas que pertenecen a la población económicamente activa y eligen mudarse en busca de un estilo de vida diferente al que llevaban en sus antiguos lugares de residencia; dentro de este último grupo podemos encontrar tres sub grupos a) personas que pueden seguir dedicándose a su actividad económica debido al desarrollo de los sistemas de comunicación, independientemente del lugar donde vivan b) profesionales que mantienen su ocupación principal y se insertan en un nuevo mercado laboral, relocalizando sus actividades, ofreciendo sus productos o servicios a la comunidad local y c) empresarios o emprendedores que cuentan con capital de inversión que les permite crear nuevos negocios, principalmente en el campo del turismo y los servicios.

Para The Chinook Institute for Community Stewardship muchas de las personas que se mudan últimamente, valoran más la vida y un determinado emplazamiento que su carrera profesional y frecuentemente poseen un ingreso menor, e incluso cambian sus profesiones para vivir en lugares que son atractivos para ellos.

La migración por amenidad es un proceso decisorio que está alimentado por la evaluación, por parte de los migrantes, de la combinación de los factores económicos, culturales y medioambientales, y parece estar conducido más por motivaciones socio culturales que por razones económicas.

Este escenario hace posible que muchas de estas personas cambien sus actividades económicas y decidan convertirse en prestadores de servicios turísticos en sus nuevos lugares de residencia, convirtiéndose la actividad turística en su principal fuente de ingresos.

En el caso que nos ocupa en esta investigación, se advierte que una gran cantidad de estos nuevos residentes generan sus ingresos devenidos de la actividad turística, bajo la creación de microemprendimientos, en la mayoría de los casos fundan nuevos negocios relacionados con el alojamiento. Si bien algunos tienen otras fuentes de ingreso dentro o fuera de la nueva localidad de residencia, una parte de este grupo de nuevos residentes se dedica exclusivamente a la actividad turística.

Una característica fundamental que se evidencia en pequeñas localidades de montaña identificadas con un incipiente desarrollo de la actividad turística y sobretodo en países en desarrollo es que, el sector turismo está conformado en su mayoría por Pymes y microemprendimientos, estas empresas se caracterizan por ser inversiones pequeñas que no demoran mucho tiempo en comenzar a funcionar y en generar ingresos; son

empresas de carácter familiar que no necesariamente cuentan con empleados, sino que son desarrolladas y puestas en marcha por los miembros de la familia. Para Roberto Boullón⁸ “de acuerdo a la calificación por estrellas de los alojamientos –y en menor medida- de los restaurantes, aquellos que poseen de tres estrellas para abajo integran el campo de las Pymes. Otra de las formas de calificarlas es por el tipo de propiedad, por el número de personas que trabajan en ellas y por el tamaño, expresado a través del número de unidades físicas de servicio” además aclara que...”Según el tipo de propiedad, el primer escalón está formado por las empresas familiares, de hecho o formalmente constituidas. Le siguen las empresas familiares algo mayores, que además de los parientes dan trabajo a algún o algunos pocos empleados de afuera...el último eslabón- que lógicamente es el mas alto, pero no el mayor- corresponde a los hoteles de tres estrellas ó restaurantes y agencias operadoras de una cierta importancia y de un tamaño que oscila entre los diez y los veinte empleados...Su estatus legal oscila entre sociedades de responsabilidad limitada y sociedades anónimas, en cambio mucha de las Pymes de menor tamaño son de sociedad de hecho”.

Además, “La variable tamaño está directamente vinculada al número de empleados que la integran. Las más pequeñas son las microempresas cuyo nivel inferior corresponde a las integradas por una sola persona que desempeña todas las tareas.”⁹

Dentro del universo de las Pymes podemos distinguir desde unidades productivas cuyo objetivo es la acumulación de capital mediante la maximización de las utilidades, hasta aquellas unidades productivas que buscan un espacio de producción en familia no con la visión de mejorar su posición en el mercado, sino con una lógica productiva de subsistencia.

Según Boullón¹⁰, dentro de las ventajas que tienen las Pymes turísticas se pueden nombrar: su fácil y rápida implementación, debido a su tamaño; el trabajo familiar y también la posibilidad de combinar la actividad comercial con la vivienda propia. Otra de las ventajas, para la creación de microemprendimientos y Pymes turísticas, que se presentan en los pueblos de montaña con un incipiente desarrollo del turismo y poca planificación de la actividad turística son las bajas barreras de ingreso al sector turismo.

Estas barreras de ingreso están determinadas por las economías de escala, la diferenciación del producto, los requisitos de capital, los costes variables, el acceso a los canales de comercialización, la política gubernamental, y las expectativas de reacción sobre los competidores actuales, como así también influyen las barreras de salida que permita el emprendimiento y el contexto. Las características del mercado determinan cuáles son esas barreras de entrada y de salida: cuando los requisitos de capital de inversión son bajos, la política gubernamental beneficia o no desfavorece a la actividad económica, no existen competidores fuertes a los cuales tenga que enfrentar un nuevo empresario para poder obtener una ventaja competitiva y no demande un esfuerzo extra la elaboración del producto con el objeto de diferenciarse de la competencia, además de que no exista una competencia fuerte ya que la demanda (aunque estacional) supere la oferta de servicios, las barreras de entrada en una situación con estas características son bajas; y en el caso de no cumplir con las expectativas del negocio, sobre todo en el caso del alojamiento, que exista la posibilidad de insertarse en otro mercado, como en el de alquileres permanentes

⁸ Boullón, Roberto. *CALIDAD TURÍSTICA en la pequeña y mediana empresa*. Ediciones turísticas de Mario Banchik. Buenos Aires, Argentina. Año 2003, pp 51.

⁹ Boullón, Roberto. Op. Cit. pp 51.

¹⁰ Boullón, Roberto. Op. Cit. pp.52.

ofertados a la población local en constante crecimiento, presenta barreras de salida bajas.

Las ventajas que presentan este tipo de empresas hacen de ellas una oportunidad para los migrantes de la aménidad que buscan una alternativa económica en sus nuevos lugares de residencia mediante la creación de empresas que prestan servicios a los turistas y consecuentemente generen un incremento de la oferta turística en centros turísticos de montaña pequeña escala.

Pero las Pymes turísticas también están expuestas a varias situaciones problemáticas, principalmente debido al “escaso conocimiento que tienen gran parte de los que se deciden a entrar en el negocio del turismo, sobre su funcionamiento y las leyes de mercado que hay que conocer y obedecer para salir adelante”¹¹

Acordando nuevamente con Roberto Boullón¹² “los servicios de alojamiento son los que acumulan mayor porcentaje de improvisados, bajo la creencia que alojar pasajeros es una tarea fácil y en mayor o menor medida siempre redituable.”... “a la ignorancia de cuestiones elementales para que el negocio sea redituable hay que agregarle el poco o nulo conocimiento de ejemplos de negocios similares al suyo”... “y el problema del financiamiento de las Pymes a través de créditos bancarios a tasa de interés que no sean confiscatorias”.

“Las Pymes enfrentan además una serie de restricciones internas y externas, derivadas de su escasa escala y sus débiles relaciones de articulación y colaboración, que impiden explotar su potencial competitivo que se sintetiza en: informalidad, escasas capacidades operativas, limitadas capacidades gerenciales, poca responsabilidad social empresarial, limitado acceso a la información, débiles articulaciones empresariales, poca inserción en el mercado, uso inadecuado de la tecnología, dificultad de acceso al financiamiento y poca rentabilidad.”¹³

El concepto de competitividad, para Bordas et. al.¹⁴, es la capacidad de una industria de alcanzar sus objetivos, de forma superior al promedio del sector de referencia y de forma sostenible, o sea: capacidad de obtener rentabilidad de las inversiones superior al promedio, de manera razonable y capacidad de hacerlo con bajos costos sociales y ambientales.

“El proceso de formación de estas empresas tiene como uno de sus pilares fundamentales al hombre y la mujer, con espíritu empresarial, conocidos tradicionalmente como empresarios, quienes son capaces de percibir una oportunidad, en este caso de servicio, y ante ella formula, libre e independientemente una decisión de consecución de recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poner en marcha la empresa, que además de crear valor incremental para la economía, genera trabajo para el y muchas veces para otros”.¹⁵

El perfil de estos empresarios o emprendedores comprende tanto las características empresariales como personales. La potencialidad empresarial está dada por las cualidades que le permiten a alguien iniciar un nuevo negocio de manera innovadora, algunas de estas cualidades pueden ser innatas o desarrolladas mediante

¹¹ Boullón, Roberto. *CALIDAD TURÍSTICA en la pequeña y mediana empresa*. Ediciones turísticas de Mario Banchik. Buenos Aires, Argentina. Año 2003. pp 54

¹² Boullón, Roberto. Op. Cit. pp 54.

¹³ Yaruska del Milagro Montenegro Sandoval, Anita Emilia García Távara. *Perfil o tipología del microempresario del sector turismo del distrito de Ferrañafe 2005*. Informe final de desarrollo de tesis. Universidad Señor de Sipán.

¹⁴ Bordas, Eulogio; Gutiérrez, Carlos. “*La competitividad de los destinos turísticos en mercados lejanos.*” 43º Congreso de la ATEST, Bariloche. Año 1993.

¹⁵ Yaruska del Milagro Montenegro Sandoval, Anita Emilia García Távara. Op. Cit.

capacitaciones que les permitan a los creadores de empresas apropiar habilidades necesarias para ser empresarios exitosos.

Las características de los emprendimientos turísticos sumado a la capacidad empresarial de sus administradores, son parte fundamental del sistema turístico puesto que de esta fusión va surgir la oferta de servicios turísticos.

La contracara del sector privado en el sistema turístico es la superestructura compuesta por los organismos públicos, mixtos o privados; cada cual con sus funciones que debiera tener como objetivo el fortalecimiento de un destino turístico.

El Estado juega un rol significativo en el ordenamiento y desarrollo de la actividad, tiene la responsabilidad de crear una estrategia de planificación promoviendo el desarrollo local y evitando impactos negativos tanto naturales como sociales y/o culturales que pueda generar la actividad turística; debe promover un desarrollo sostenible y ordenado de la actividad.

El crecimiento poblacional en destinos turísticos de montaña y el consecuente incremento de la oferta de servicios turísticos creados por nuevos pobladores es un agente de cambio local, ya que el crecimiento modifica la realidad de una comunidad. Este proceso de cambio debería estar direccionado y monitoreado por el Estado. Para tal fin el Estado cuenta con herramientas y técnicas para alentar el crecimiento ordenado y evitar impactos negativos e irremediables. Un concepto que provee instrumentos para orientar la planificación de un territorio es el manejo de crecimiento, entendido como “un programa gubernamental cuya intención es influir en la cantidad, calidad y localización del desarrollo dentro de una jurisdicción local”¹⁶

La participación de los habitantes del destino turístico en las decisiones y políticas que hagan al desarrollo de la actividad son de vital importancia para un desarrollo sustentable y acorde a las necesidades del sector.

La decisión y compromiso de participación de los actores involucrados en la actividad turística y los resultados obtenidos tendrán una íntima relación con las habilidades capacidades técnicas del empresariado local.

El manejo del crecimiento de un destino involucra a la población y procura acuerdo entre los diferentes grupos de interés y “los programas y regulaciones que llevan adelante los gobiernos locales buscan guiar los emprendimientos de la actividad privada”¹⁷ mediante un programa de crecimiento, para llevar adelante un proceso de manejo de crecimiento es necesario contar con conocimiento técnico, participación de los actores locales y compromiso de gobierno.

La conjugación de las acciones llevadas a cabo por el sector público y el sector privado tendrán como consecuencia el perfil de destino turístico y su consecuente desarrollo.

¹⁶ David Godchalk y David Brower en: Otero, A., R. Boullon, R. Gonzalez, A. Lonac, S. Marioni et al (2001). “*Manejo Ambiental de Centros Turísticos de Montaña*.” Secretaría de Investigación. Facultad de Turismo. Universidad Nacional del Comahue. Pp22-43.

¹⁷ Otero, A., R. Boullon, R. Gonzalez, A. Lonac, S. Marioni et al (2001). “*Manejo Ambiental de Centros Turísticos de Montaña*.” Secretaría de Investigación. Facultad de Turismo. Universidad Nacional del Comahue. Pp22-43

Marco de referencia:

Ámbito espacial de la investigación.

Lago Puelo y **El Bolsón** son pueblos de montaña ubicados en la cordillera patagónica, reconocidos como parte de la Comarca Andina del Paralelo 42; si bien estas poblaciones pertenecen a dos provincias, Chubut y Río Negro, respectivamente, son contiguas territorialmente y presentan características comunes que son de interés a esta investigación, por lo tanto durante el desarrollo del presente trabajo se tratarán como una unidad territorial, dado su similar proceso de desarrollo histórico. Las familias se radican indistintamente entre una y otra localidad y además comparten tradición, cultura y evolución demográfica. Es dable destacar que “La conformación geográfica del Valle de El Bolsón (...) se concibe como una sola estructura que va desde El Manso, El Foyel, Los Repollos, El Bolsón, Lago Puelo, El Hoyo y Epuén, como un mismo sistema. De allí la denominación antigua de Valle Nuevo, que incluía los sitios mencionados.”¹⁸

La Comarca Andina del Paralelo 42º tiene una superficie de 4.369 km², y está ubicada en la parte sudoeste de la Provincia de Río Negro y la noroeste de la Provincia del Chubut, se sitúa a grandes rasgos entre los paralelos 41º 30' y 44º 55' de Latitud Sur y los meridianos 71º 20' a 71º 42' de Longitud Oeste. Los límites son: al sur el Parque Nacional Los Alerces, al oeste la República de Chile, al este coinciden con los del ejido municipal de El Maitén y al norte con el paraje de El Manso.

Con respecto a puntos estratégicos del país, La Comarca se conecta a través de las rutas nacionales nº 40 (ex 258), luego de recorrer unos 562 Km con la ciudad de Neuquén, y por la ruta nacional nº 5 con Buenos Aires, que dista de la comarca 1740 km. Hacia el sur las Rutas Nacionales Nº 40 y 25 comunican la localidad con las ciudades de la costa patagónica de las provincias de Chubut y Santa Cruz (Comodoro Rivadavia, Caleta Olivia, Trelew, Rawson, Puerto Madryn, etc. también es importante la cercanía (240 Km) con el paso Internacional “Cardenal Samoré” que nos une con Chile, el cual es el único transitable durante todo el año.

Proceso poblacional de la Comarca Andina del Paralelo 42º:

Las poblaciones caso de estudio de esta investigación se caracterizan por una alta diversidad cultural derivada de su composición a través de sus diferentes olas migratorias en el transcurso de su historia.

El proceso de poblamiento de la región comienza a fines del 1800 y se pueden apreciar cuatro etapas diferenciales que dieron origen a lo que hoy se conoce como Comarca Andina del Paralelo 42º.

Primeros migrantes, los orígenes de la comarca: La historia de la región destaca tres momentos clave en sus comienzos y su evolución demográfica entre los años 1880 y 1950:

“El primer período se ubica entre los años 1880-1906. En esta etapa se concreta la ocupación militar de la región (...), su vaciamiento de los grupos mapuches y tehuelches y la ocupación del espacio por migrantes provenientes de Chile.”¹⁹ Esta migración de chilenos estaba compuesta por sujetos pertenecientes a diversos grupos entre los que pueden mencionarse mapuches, criollos y otros de distintas nacionalidades europeas.

¹⁸ Matamala, Juan Domingo. *El Bolsón. Historias y toponimia*. Centro Gráfico del Sur. El Bolsón, Río Negro. Año 2000. pp 11.

¹⁹ Méndez, José María; Blanco, Daniel. *El Bolsón, sociedad y economía en las primeras décadas del siglo XX*.

Revista Pueblos y Fronteras de la Patagonia Andina. Revista de Ciencias Sociales. Año 5. número 5. Septiembre 2004. Editores responsables: Méndez, José María; Blanco, Daniel .pp 5.

El objetivo principal de los migrantes provenientes de Chile era la posibilidad de hallar tierras libres para el pastoreo de sus animales, se dedicaban al ganado vacuno y en menor medida ovino, cuyo destino de comercialización eran los puertos del Pacífico. “El segundo período transcurre entre 1906 y 1930: En esta etapa convergen diversas corrientes migratorias, se formula un perfil productivo cerealero con generación de excedente, se desarrolla el comercio local y se afirman las primeras instituciones en la sociedad civil.

Además de los chilenos, comienzan a radicarse en la zona personas provenientes de diversos lugares de la Argentina. En poco menos de una década sobre la base de una producción cerealera se construyen dos molinos y se inician las actividades industriales. “Entre los primeros habitantes que poblaron el valle se destaca Otto Tipp, quien fue uno de los que comenzó con las plantaciones de cebada y lúpulo, con el fin de producir cerveza.”²⁰

Según Juan Domingo Matamala²¹, hasta 1930 prácticamente no se conoció el dinero. Todo se manejaba con trueque que permitía rotación de las bondades de cada productor en lo suyo (...) y con el asentamiento en la zona de los primeros negocios de ramos generales, el dinero comienza a circular...

“Con el advenimiento de pobladores de distintos orígenes se desarrolla una diversificación de las actividades. La población de origen chileno-criollo se dedicaba mayormente a la ganadería y la agricultura. La actividad comercial e industrial y el transporte surgen de la mano de las nuevas entidades étnicas y sociales (españoles, chilenos de origen alemán y sirio libaneses.)

En 1913 se contabilizaban para toda la zona entre 500 y 600 habitantes, la mayoría de ellos chilenos.²²

La última fase de esta primera etapa histórica transcurre entre 1930 y 1950, desde que el ferrocarril llega a Jacobacci y se abre la ruta hacia Bariloche desde El Bolsón, se produce un fuerte desplazamiento de la población chilena al otro lado de la cordillera. Para esta etapa se comprueba una presencia creciente del Estado Nacional y nuevas vías de comunicación impactan sobre la región. El ferrocarril avanza con una línea de trocha angosta hasta El Maitén y se instalan en El Bolsón los fleteros motorizados, a la vez que se inician y culminan los trabajos de la ruta 258.²³

El 28 de enero 1926 un grupo de habitantes de la localidad de El Bolsón constituyen la primera comisión de fomento. Hecho considerado como nacimiento del pueblo. En el año 1937 se configura arquitectónicamente el perfil del pueblo andino y el trazado de sus calles, el ingeniero Julio Venturini fue el que diseñó el trazado de las manzanas concebido como un pueblo jardín. También ese año se “bajó a tierra” el paralelo 42°, esta delimitación dejó esclarecido no solo el límite del pueblo, sino también el de los territorios nacionales de Río Negro y Chubut.²⁴

El 2 de abril de 1928 se crea la primera comisión de fomento de Lago Puelo y en el año 1931 se aprueba por decreto la creación de la misma y se determina su ejido político. El desarrollo de la actual planta urbana data del año 1972 cuando se realizó la primera mensura y venta de lotes a precio de fomento.

²⁰ Roselli, Olga. *La proclamación de El Bolsón como República Independiente*. Revista Pueblos y Fronteras de la Patagonia Andina. Revista de Ciencias Sociales. Año 1. número 1. octubre 2000. Editores responsables: Mendez, José María; Blanco, Daniel. Pp 39.

²¹ Matamala, Juan Domingo. Op. Cit “breve reseña histórica de El Bolsón”. pp 15.

²² Mendez, José María; Blanco, Daniel. Op. cit.

²³ Mendez, José María; Blanco, Daniel. Op. cit. pp. 5.

²⁴ Matamala, Juan Domingo. *El Bolsón. Historias y toponimia*. Centro Gráfico del Sur. El Bolsón, Río Negro. Año 2000.pp

En el año 1937 se crea el Parque Nacional Lago Puelo mediante decreto n° 105.433, como anexo del Parque Nacional Los Alerces y en 1971 es declarado Parque Nacional autónomo, pero sigue funcionando como seccional de Los Alerces hasta 1987, año en el que el guardaparque Edgardo Contreras asume como el primer intendente. El área del parque posee 19.226 hectáreas de superficie (excluyendo al lago) y la Reserva Nacional 8.448 hectáreas, siendo el Parque Nacional andino patagónico más pequeño. El motivo de la creación del parque es el de salvaguardar una porción del bosque andino patagónico que constituye una característica única que está dada por la ingesión desde el oeste (Chile) de especies de flora de la selva Valdiviana.

Una economía basada en la producción primaria: “A partir de la década del '40 se habría comenzado a configurar una nueva estructura productiva. A pesar de que resta aún profundizar debidamente el análisis sistemático de esta nueva etapa, es posible caracterizarla por varias modalidades. Se destacan, en primer lugar, la especialización en ciertos rubros del sector primario, como la explotación forestal, la fruticultura y, posteriormente, el lúpulo. Dentro de las variantes de la fruticultura se acentúa la producción de fruta fina, favorecida y alentada por las bondades del microclima de la región. En segundo lugar, y en consonancia con lo que sucedía en el orden nacional, la consolidación de actividades terciarias; en este sentido, el rol de la administración pública, el comercio y el turismo, resultó decisivo.

Por último no puede dejar de valorarse el papel que siempre le cupo a la ganadería.”²⁵

El “hipismo” y la década del 70’: dentro de este advenimiento de nuevos pobladores, en la década de los setenta arriban a El Bolsón “grupos importantes de jóvenes más o menos enrolados en lo que se dio a llamar mundialmente el “Movimiento Hippie”, procurando el retorno a la naturaleza y la independencia del sistema frecuentemente cuestionado. Las variantes: vida en comunidad, trabajo artesanal y autodependencia.”²⁶ La llegada de este grupo es un factor que ha influenciado fuertemente a la identidad e imagen de El Bolsón y consecuentemente a toda la Comarca Andina. Es dable mencionar que en este período, en el orden Nacional se estaba viviendo la época del proceso militar, este escenario motivó a muchas personas jóvenes a buscar otros sitios donde radicarse y la comarca fue uno de los refugios elegidos por ellos.

Una consecuencia importante de la presencia de nuevos pobladores, oriundos de grandes ciudades reunidos en la región por un patrón común que es la búsqueda de una alternativa de vida sana, en contacto con la naturaleza y basando su subsistencia en la vida en el campo y la producción artesanal y el autoabastecimiento, es la creación de la “feria regional” hoy reconocida como uno de los más importantes atractivos culturales y fuertemente posicionada a nivel nacional e incluso internacional por la variedad y calidad de los productos que allí se comercializan, esta feria surge “Ante la necesidad de encontrarse, intercambiar y comerciar sus productos de la población local. Un grupo de vecinos de Mallín ahogado, hacia fines de los 70(...) deciden pedir la autorización para realizar una feria en El Bolsón. El proyecto es entonces bien acogido por el intendente Don Miguel Cola y se les asigna un lugar (...) La feria nació abierta y creativa, como un punto de reunión para la gente que trabajaba en el campo toda la semana y que no podía encontrarse por las distancias que los separaban. Como un lugar para compartir la alegría, las artes, el conocimiento y la música(...) Nació como FERIA REGIONAL donde se pueden comerciar, además de

²⁵ Abelardo de Almeida. *Una perspectiva histórica*. Ficha de circulación interna, Instituto de Formación Docente de El Bolsón.

²⁶ Castrilli, Ricardo. *Mitos y Leyendas. Los Hippies*. Guía Turística Comarca Andina del Paralelo 42° 2000. Cámara de Turismo de Lago Puelo. Coordinador de diagrama y armado: Roberto Rodríguez. Año 1999.

artesanías, productos de granja, animales, plantas, frutas, verduras, piezas de arte, trabajo personal, con la sola condición que sea producido en la región.²⁷

Conciencia por el medio natural y la ecología, la década del 80: Lago Puelo y El Bolsón comienzan a poblarse 80 por grupos familiares de distintos lugares del país y del mundo en menor medida, que se sienten atraídos por el ambiente natural y la imagen de pueblos tranquilos con cierta paz ligada a la distancia de las principales ciudades del país, la vida en el campo, el cuidado de la naturaleza, un ambiente ecológico y un ritmo de vida pausado. Estas características también atraen nuevas corrientes migratorias integradas por profesionales que se ocupan en las distintas oficinas públicas, tales como Dirección de Obras Públicas, Recursos Hídricos, Comisaría, Bosques y Parques, Escuelas y Hospital, y el sector docente fue el que mayor cantidad de nuevos habitantes radicó en la localidad.

En la década de los '80 y como consecuencia del fraccionamiento de tierras por privados, comenzó una fuerte corriente migratoria proveniente de diversos lugares de la provincia de Chubut y de otras provincias como Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe en su mayoría. Este fraccionamiento fue consecuencia de la crisis de las economías locales que a partir del año 1977 casi desaparecieron como consecuencia de la devaluación de la moneda, políticas públicas y endeudamiento de productor con los bancos. (Fuente: testimonio proporcionado por el Juez de Paz de la localidad de Lago Puelo. Señor Ibarra. Junio 2006).

La preocupación de los nuevos pobladores por conservar un estilo de vida natural, conjugado con la geografía, la falta de contaminación, el clima especial de este valle y el sueño de consumir de su propia producción, hace posible que un gran porcentaje estos nuevos pobladores se interesen en trabajar sus propias chacras, en lo referente a horticultura y fruticultura se preocupen por trabajar sus propios cultivos de manera orgánica y natural procurando un bajo impacto en el medio ambiente, en el año 1989 se forma la Asociación de Agricultores Orgánicos y a través de cursos y encuentros de trabajo se comienzan a difundir más los principios y prácticas de Agricultura Orgánica. Gran cantidad de la producción de esa época, en la Comarca Andina, era esencialmente orgánica, no por la adherencia estricta a ese tipo de prácticas sino al nulo o bajo uso de agroquímicos para las producciones. Hacia los años 1992-1995 con el nacimiento de las primeras reglamentaciones nacionales para este tipo de productos se fue dividiendo ese primer grupo inicial y los que tendían hacia la producción comercial comenzaron a certificar sus chacras y productos. La zona de baja o nula contaminación ambiental y de aguas, posibilita mucho este tipo de producciones.

Comienza también, en esos tiempos, la creación de pequeñas fábricas de dulces y de cerveza cuyos propietarios, foráneos, con inquietudes y mucho esfuerzo, en base a "prueba y error" exploran y se inician en la elaboración de productos de manera artesanal en base a la producción local, que van creciendo y diversificando su oferta en función de su dedicación y empeño.

Existe un interés y atención muy especial por la conservación y el buen uso de los recursos naturales, un ejemplo de esto es la ordenanza municipal del año 1984 en la cual la localidad de El Bolsón fue proclamada ZONA NO NUCLEAR, a la vez que se declaró "a favor de la vida". Esta defensa del ambiente queda también plasmada en la Carta Orgánica Municipal sancionada en enero de 1991, que declara a El Bolsón Municipio Ecológico.

²⁷ Rodríguez, Roberto. *La Feria Artesanal y Regional*. Guía Turística Comarca Andina del Paralelo 42° 2000. Cámara de Turismo de Lago Puelo. Coordinador de diagrama y armado: Roberto Rodríguez. Año 1999.

En este contexto, habitantes de la comarca eligen la actividad turística como medio de vida, convencidos de que el medio natural donde ellos viven es un atractivo substancial que motivará y cautivará las visitas de turistas. Estos pobladores deciden invertir en servicios de alojamiento como cabañas, hoteles y hosterías y con ello comienza a vislumbrarse el perfil turístico de la Comarca Andina del Paralelo 42°.

A medida de que pasan los años, la llegada de migrantes de los diversos puntos del país y en menor medida de otros lugares del mundo se fue incrementando, como así también diversificando la economía de la región, el valle se transformó en un punto estratégico para la producción de fruta fina, favorecida por las bondades del microclima de la Comarca; y sus derivados; se mantienen, aunque en menor escala, las actividades agropecuarias, la producción forestal y lúpulo; existe producción de aromáticas y también la acuicultura. "Todo indica que el disparador de esta situación de cambio se vincula con la belleza del ambiente físico y la participación de la naturaleza en la cotidianeidad y en los *proyectos de vida* personales con que se instalan buena parte de los migrantes desde hace ya varias décadas" (Böndel, et al, 2006).

La impronta de estos nuevos pobladores se refleja en la cultura y forma de vida que se va entretejiendo y dando lugar a la identidad de la Comarca Andina del Paralelo 42°, que constituye, además de paisaje y el entorno natural, uno de los atractivos turísticos de las localidades.

Este proceso migratorio es causa y consecuencia de diferentes situaciones problemáticas que comparten con otros destinos andino-patagónicos tales como:

- Carencia de una normativa explícita y efectiva sobre el uso del territorio.
- Crecimiento poblacional con expansión urbana espontánea y confusa.
- Inversión y especulación inmobiliaria orgánica de alcance local nacional e internacional.
- Ausencia de un congruente perfil cultural y socioeconómico.
- Contradictoria lectura colectiva del paisaje. (Böndel et al 2006).

La Población en números según últimos censos

La población de la Comarca Andina del Paralelo 42° es de 28.150 habitantes en el año 2001, según el Censo Nacional de población, hogares y viviendas de 2001, que en relación con su superficie¹ de 4369 Km.² da una densidad poblacional de 6,44 habitantes/Km.²

Dicha población se distribuye por municipios como sigue:

Cuadro N° 1: Cantidad de habitantes según municipio de la Comarca Andina.

Municipio	Población (habitantes)
Cholila	1.981
El Bolsón	15.537
El Hoyo	2.162
El Maitén	3.782
EpuYén	1.498
Lago Puelo	4.046

Fuente: INDEC - Censo Nacional 2001 Elaboración propia

Como puede observarse la concentración poblacional de carácter netamente urbano se concentra en la localidad de El Bolsón con un 55,19% del total de habitantes.

Es dable destacar que en los últimos años se produce una migración de población con origen en grandes centros urbano lo cual haría modificar sensiblemente los valores considerados con el consiguiente impacto en la demografía la vivienda y su demanda, la división de tierras, la oferta y demanda laboral etc. Se pueden identificar dos corrientes migratorias principales: una, que proviene de la expulsión del medio rural de la meseta y otra de tipo extrarregional, de origen urbano principalmente.

Tales cambios de composición de la población implican muy fuertes variaciones en el tipo de actividad económica predominante.

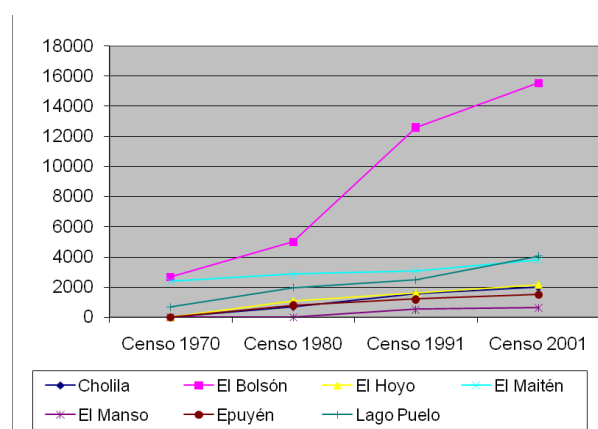
La evolución intercensal de la población se presenta en el siguiente cuadro y su correspondiente gráfico:²⁸

Cuadro N° 2: Evolución intercensal de la población de la Comarca Andina, según localidad.

Municipio	Cantidad de habitantes			
	Censo 1970	Censo 1980	Censo 1991	Censo 2001
Cholilla	s/d	694	1.557	1.981
El Bolsón	2.678	5.001	12.598	15.537
El Hoyo	s/d	1.083	1.605	2.162
El Maitén	2.390	2.852	3.082	3.782
El Manso	s/d	s/d	499	616
Epuyén	s/d	795	1.196	1.498
Lago Puelo	670	1.960	2.463	4.046

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Gráfico N° 1: Evolución de la población de la Comarca por localidad, según año.



Fuente: elaboración propia

Si comparamos los dos últimos censos, el municipio de mayor crecimiento en valores absolutos en la Comarca ha sido El Bolsón (2939 habitantes); sin embargo el incremento poblacional relativo en los 4 municipios se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 3: Crecimiento relativo de la población entre los censos 2001 y 1991 según localidad.

	Diferencias porcentuales
	2001/1991
El Bolsón	23.3
El Hoyo	34.7
Epuyén	25.3
Lago Puelo	64.3

Fuente: Elaboración propia sobre datos del INDEC 1999; 2003

Donde se destaca el enorme crecimiento porcentual de Lago Puelo. Cabe recalcar que la definición de municipio difiere según sea Chubut o Río Negro²⁹.

²⁸ Tener en cuenta que la denominación de municipio para ambas provincias se refiere a unidades de diferente magnitud. En la provincia de Río Negro, toda población con asentamiento estable de más de dos mil (2000) habitantes constituye un municipio. En la provincia de Chubut, la administración y gobierno local de los centros poblados está a cargo de Corporaciones Municipales o Comisiones de Fomento. La Corporación Municipal es definida como todo núcleo poblado que tenga más de 500 electores inscriptos en su padrón electoral. Estas corporaciones pueden ser: Municipalidades de primera categoría (si cuentan con más de 4000 electores) y Municipalidades de segunda categoría (si su padrón electoral oscila entre 501 y 4000 electores). Las Comisiones de Fomento son núcleos poblados con más de 200 y menos de 500 electores en su padrón electoral.

La actividad turística.

La zona de El Bolsón y Lago Puelo presentan imponentes atractivos naturales, existen registros de publicaciones turísticas desde tiempos remotos a modo de guía de viajero; Emilio B. Morales (Morales S/D) escribió:

...“en los Repollos empieza el valle de El Bolsón, de 11 km de largo por 2 de ancho, la zona andina mas fértil que se conoce. Se cruza por una escuela y se llega a la población de activa vida agrícola. Existe un molino harinero; cervecería y las importantes casas comerciales e industriales de los señores Otto Tipp y Jorge Hube, muy recomendados por cierto, dada la forma gentil con la que reciben a los forasteros.”

“La galanura del paisaje unidos a los brillantes de la selva virgen y la primorosa flora, deleita el espíritu y produce sensaciones no sentidas” Poner cita

“DE EL BOLSON A LAGO PUELO (2 leguas a caballo)

Excursión matinal, sumamente interesante que puede prolongarse tres o cuatro horas, según el entusiasmo del turista”

“La cuenca del Puelo, es primorosa, casi siempre tranquila y brillante, con riberas cubiertas de salvaje vegetación. Al fondo, se ven desde el camino las interesantes cumbres del cerro Tres Picos y Aguja.

En las orillas existe un bote particular a disposición de los excursionistas.”

Lamentablemente el libro no está en sus mejores condiciones, por lo tanto no es posible leer la fecha de edición del mismo, pero se calcula, por los personajes nombrados en los textos que su publicación fue alrededor del año 1900. Lo apreciable de este artículo es que, desde esas épocas, comienza a apreciarse la potencialidad turística de la zona debido a la alta calidad ambiental y su potencial atractivo natural.

El primer hito que documenta que El Bolsón es concebido como un destino con potencial turístico data del año 1988, que según la ordenanza municipal nº 111/88 se declara de INTERES MUNICIPAL a todo proyecto de construcción que propenda incrementar la capacidad de alojamiento turístico, y se exime del pago del “derecho de edificación” debiéndose pagar el equivalente al pedido de un trámite administrativo.

Hacia el año 1991 El Bolsón ya contaba con 600 plazas y 4 agencias de turismo, según un estudio realizado por el instituto de investigaciones sobre políticas alternativas y sociedad, en el trabajo “Mapa de Inversión, Región de los Lagos Cordilleranos”. Que tuvo como propósito servir de instrumento de promoción de la región, proporcionando información necesaria para la toma de decisiones de inversión.

En el año 1992 se declara, según ordenanza municipal nº 061/92, de INTERES MUNICIPAL “el desarrollo turístico del ejido municipal de EL Bolsón, haciendo alusión a la conciencia y vocación turística de la comunidad.

En el caso de Lago Puelo, es concebido como un destino con potencial turístico a partir del año 1990 que, según la ordenanza municipal número 177/90 se declara de INTERES MUNICIPAL toda actividad Turística radicada o a radicarse en la localidad, y

²⁹ En la provincia de Río Negro, toda población con asentamiento estable de más de dos mil (2000) habitantes constituye un municipio. En la provincia de Chubut, la administración y gobierno local de los centros poblados está a cargo de Corporaciones Municipales o Comisiones de Fomento. La Corporación Municipal es definida como todo núcleo poblado que tenga más de 500 electores inscriptos en su padrón electoral. Estas corporaciones pueden ser: Municipalidades de primera categoría (si cuentan con más de 4000 electores) y Municipalidades de segunda categoría (si su padrón electoral oscila entre 501 y 4000 electores). Las Comisiones de Fomento son núcleos poblados con más de 200 y menos de 500 electores en su padrón electoral.

que, previamente haya dado cumplimiento a las normas Municipales vigentes y del Organismo Provincial de Turismo.

En el año 1991 la ordenanza municipal número 259/91 establece la RESERVA TURISTICA MUNICIPAL a los fines del desarrollo turístico sobre la laguna Huemul, y demás espejos de agua existentes sobre el ejido municipal, resaltando e su artículo 3º que todo proyecto turístico a implementarse dentro de alguna reserva, debe ser aprobado por la Corporación Municipal.

Hacia 1991 Lago Puelo ya contaba con 50 plazas de alojamiento, según el estudio antes mencionado realizado por el instituto de investigaciones sobre políticas alternativas y sociedad, en un trabajo que se dio a llamar "Mapa de Inversión, Región de los Lagos Cordilleranos"

A partir del año 1998, el poder legislativo de Lago Puelo comienza a sancionar una serie de ordenanzas, que declaran distintos sitios naturales del ejido como parque ecológico (Parque ecológico municipal Alfredo Cárdenas 84/98), zona intangible (al oeste por el límite municipal de Lago Puelo, al este por el río Azul, al norte por el paralelo 42 y al sur por el Parque Nacional Lago Puelo, 47/98) y reserva turística municipal, (punto panorámico y lago anexo, ubicada en la falda norte del Cero Morrudo- 137/99 y salto encantado 13/99), considerando "al turismo como una actividad económica de mayor distinción y de mayor aporte al producto bruto regional", y que además menciona que "se debe promover a las inversiones y a las empresas turísticas otorgándoles prioridad en las políticas de gobierno municipal para desarrollar con toda su potencialidad el inagotable recurso turístico propio de esta región".

Con la mención de estas ordenanzas se pretende proporcionar una idea de a partir de cuando y de qué manera los municipios de Lago Puelo y El Bolsón son considerados como localidades con potencial turístico por la población local y los dirigentes políticos.

Es dable destacar que por la información suministrada por instituciones públicas e informantes clave, las acciones tendientes a planificar y regular el desarrollo de la actividad turística y de los centros turísticos caso de estudio por parte del sector público son cuasi nulas. La información con la que cuentan sobre la oferta de servicios turísticos es muy pobre y desordenada; y las tareas que desempeñan los empleados municipales en estas áreas están vinculadas a la atención, suministro de información al turista in situ y presencia en exposiciones turísticas a nivel nacional.

En ambos pueblos comarcales la actividad turística surge netamente como iniciativa del sector privado, como consecuencia de los impulsos de la demanda, que comienza a visitar la Comarca de manera espontánea y genera una oportunidad para el desarrollo de una economía basada en la actividad turística, a través de pequeños emprendimientos hoteleros y extrahoteleros operados por emprendedores amparados en la intuición y la buena voluntad.

Enfoque metodológico:

Diseño de la investigación:

Esquema Exploratorio. Enfoque Cualitativo.

Fuentes de información y datos:

- Material escrito: -Publicaciones en Internet.
 - Libros
 - Informes de Conferencias y Ponencias de expertos.
 - Artículos relacionados con el tema y temáticas afines.
 - Otras investigaciones.
- Charlas con informantes clave/ entrevistas.
- Búsqueda de datos que constaten el crecimiento poblacional.
- Entrevista en profundidad a unidades de análisis.

Delimitación del Tema:

- Temporal: octubre 2006 / septiembre 2007.
- Espacial: Lago Puelo (Chubut), El Bolsón (Río Negro).
- Teórica: Migrantes de aménidad (amenity migrants), emprendedores turísticos.

Criterio de selección de las Unidades de Análisis: Personas que se radican en poblaciones turísticas y emprenden una actividad económica relacionada con el turismo.

Selección del tipo de muestra: Intencional, Dirigida. Selección en cascada, por recomendación de informantes clave.

Tamaño de la muestra: 15 entrevistas realizadas.

Técnicas de recolección de datos: Entrevista dirigidas con bajo grado de estructuración.

Técnica de análisis de los datos: Análisis de Contenido

Justificación del diseño de la investigación:

El objetivo de esta investigación es avanzar en el conocimiento de un fenómeno social actual, por lo que se consideró adecuado enmarcar el presente trabajo dentro de un esquema exploratorio que tiene como objeto avanzar en el conocimiento de un fenómeno o alcanzar nuevos aspectos del mismo. Este tipo de esquemas permite descubrir hipótesis pero no comprobarlas, y busca expresar relaciones entre los elementos de la hipótesis. Es un esquema flexible que permite considerar muchos aspectos y variables del problema de investigación.

Pretende un diseño elástico de investigación puesto que a medida que se avanza en el conocimiento permite efectuar cambios para redireccionar la recogida de datos relevantes.

La función principal del diseño exploratorio consiste en descubrir nuevas ideas y nuevas perspectivas³⁰

Para Sabino “son investigaciones exploratorias aquellas que solo proponen alcanzar una visión general, aproximativa del tema de estudio, se realizan generalmente cuando predomina alguna de las siguientes circunstancias: a) el tema escogido ha sido poco estudiado hasta el momento y no existe sobre el mismo un conocimiento tal que permita formular hipótesis precisas o hacer una descripción sistemática; b) cuando aparecen en un campo de estudio determinado, nuevos fenómenos que, o bien no se conocen aún exactamente, o bien no se comprenden a cabalidad sobre la base de teorías existentes”.³¹

El enfoque cualitativo permite captar la definición de la situación que efectúa el propio actor social y el significado que éste da a su conducta, los cuales son claves para interpretar los hechos; este enfoque parte de una teoría muy débil, busca conceptos nuevos y relaciones entre elementos que le permitan llegar a la formulación de hipótesis por medio del análisis de los datos que facultará a la formulación de conceptos e hipótesis que se van creando en un continuo ir y venir de entre la información empírica y la construcción teórica. Su objeto es investigar numerosas cualidades y características del objeto de estudio, cuyo análisis es una comparación entre las unidades de análisis que busca regularidades, comportamientos desviados y definir categorías conceptuales y tipológicas.

El diseño de la investigación es flexible y se va construyendo a lo largo de la investigación. Investigar en el marco del paradigma cualitativo permite realizar un diseño flexible de investigación que proporcione la oportunidad de considerar muchos aspectos diferentes de un problema, a través de estudios intensivos donde a pocas unidades de análisis se le estudiarán numerosas variables.

³⁰ Schlüter, Regina G. *Investigación en turismo y hotelería*. Centro de Investigaciones y Estudios Turísticos. Buenos Aires. Abril 2000. pp 60.

³¹ Carlos A. Sabino. *Como Hacer una Tesis y elaborar todo tipo de escritos*. 3ª edición. Libris S.R.L. Buenos Aires. Enero 2004. pp 93.

Descripción del las técnicas utilizadas:

Para alcanzar los objetivos planteados en este trabajo, la recolección de datos se realizó por medio de entrevistas dirigidas (técnica cualitativa con bajo grado de estructuración) cuyo objeto fue centrar la atención sobre la experiencia de los protagonistas, con preguntas abiertas buscando generar respuestas espontáneas, concretas y personales.

La muestra de población a la cual se aplicó la entrevista fue seleccionada “en cascada”, por recomendación de informantes clave, las entrevistas fueron realizadas de manera personal, entrevistador-entrevistado, en algunos casos hubo más de un participante en las respuestas, cada una de ellas fue grabada en formato digital (mp3) y posteriormente transcritas para facilitar su análisis. El tamaño de la muestra fue de 15 entrevistados. Dicho tamaño se decidió mediante la saturación de datos, es decir, donde observaciones adicionales no conducen a nuevas comprensiones, los datos comienzan a ser repetitivos y no se logran aprehensiones nuevas importantes. Se tuvo en cuenta para la elección de la muestra el tiempo de permanencia en las localidades de estudio de los entrevistados por lo que se tomaron 7 casos de personas que se radicaron en la zona antes del 2001 y 8 casos que se radicaron posteriormente a esa fecha.

En una primera instancia se trabajó con charlas informales y entrevistas a informantes clave con el objeto de obtener información básica sobre el tema de estudio, obtener material para el marco de referencia y captar, por intermedio de estos, aspectos fundamentales sobre el problema de investigación.

En función del material escrito, fuente secundaria de información, suministrada por diferentes instituciones o informantes clave con respecto a manejo de la actividad turística, llevado a cabo por organismos públicos locales, normativas vigentes, consultoras, trabajos participativos y estadísticas, se elaboró un informe de tipo diagnóstico situacional en el cual está inmersa y evoluciona la actividad turística en cada una de las localidades caso de estudio. Dicho informe figura como parte de la presentación de los resultados del presente trabajo.

Luego se plantearon a modo tentativo categorías temáticas y aspectos relevantes a la investigación, tales como “motivos de la migración” y “motivos de la creación del emprendimiento” para, a partir de allí, obtener información empírica por medio de entrevistas informales con las unidades de análisis, con el fin de describir sus historias personales y analizar las variables emergentes. Luego de hacer una prueba piloto y observando que los resultados en esta etapa no fueron los esperados, ya que los entrevistados respondían de manera breve, surgió la necesidad de confeccionar una serie de preguntas orientativas, en función de los requerimientos del trabajo, tendientes a obtener información relevante y mayor cantidad de datos para la investigación.

Por lo dicho anteriormente se elaboró un cuestionario con preguntas abiertas como guía orientativa para las entrevistas, que buscaban conocer su experiencia y percepción de la situación problema de estudio.

Una vez finalizada la recolección de los datos se procedió al análisis de contenido de las entrevistas realizadas, el análisis de los datos se basó en un método comparativo de variables nominales, para lo cual se plantearon categorías temáticas tales como “características de relocalización”, “características de los emprendimientos” y “características de los emprendedores”, cada categoría temática engloba una serie de variables que hacen al constructo de dichas categorías.

Se confeccionó una matriz de datos cualitativos con el objeto de facilitar la visualización de la información, donde fueron transcriptas las afirmaciones de los entrevistados mediante frases que fueron categorizadas en función de las entrevistas realizadas.

Presentación de los resultados:

Contexto institucional en el que se desarrolla la actividad turística en las localidades caso de estudio.

Si bien las localidades que constituyen el caso de estudio se trabajan como una unidad territorial por presentar similitudes en cuanto a su historia, evolución demográfica y cultural, es dable destacar que pertenecen a dos provincias distintas y el manejo de la actividad turística, progreso y reglamentación difiere entre una y otra localidad.

*Marco regulatorio y evolución de la actividad turística en **El Bolsón***

Debido a la falta de documentación y datos ordenados por parte de las instituciones turísticas municipales y provinciales y en función de contextualizar el avance del turismo es importante, a los fines de este trabajo, analizar cómo es concebida y manejada la actividad turística, por parte del sector público de la localidad de El Bolsón mediante diferentes fuentes de información; siendo éste parte fundamental del sistema turístico y partiendo de una hipótesis donde el perfil del destino se va delineando como consecuencia de la sumatoria de aportes de pequeños emprendedores del sector privado donde es evidente la falta de acompañamiento y proyección por parte del sector público.

Para ello se analizaron documentos que hacen mención a la actividad y se recopilaron datos para ratificar el crecimiento de la oferta turística con el transcurrir de los años.

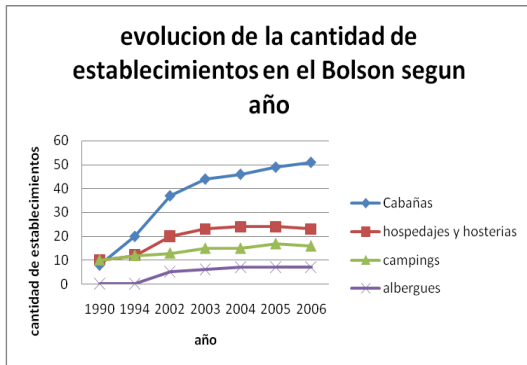
Hacia el año 1991 El Bolsón ya contaba con 600 plazas y 4 agencias de turismo, según un estudio realizado por el instituto de investigaciones sobre políticas alternativas y sociedad, en el trabajo "Mapa de Inversión, Región de los Lagos Cordilleranos". Que tuvo como propósito servir de instrumento de promoción de la región, proporcionando información necesaria para la toma de decisiones de inversión.

En el año 1994 el registro de plazas habilitadas entre hosterías, hoteles y cabañas solamente en el Bolsón era de 730, sin contar la oferta de plazas brindada por los campings.

A la temporada estival 2006-2007 El Bolsón cuenta con un total de 1940 de plazas habilitadas más 2117 plazas pertenecientes a los campings.

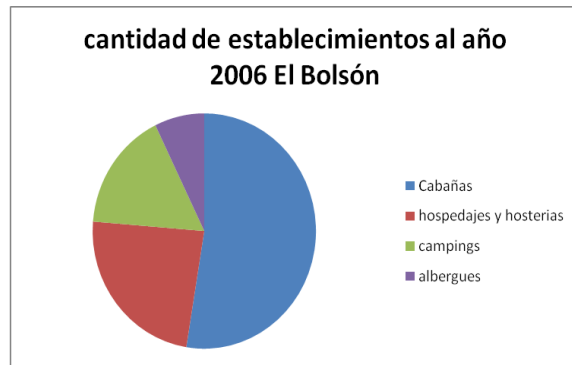
Lamentablemente no existe un registro oficial del crecimiento de la oferta turística, y en base a datos obtenidos mediante consulta a diferentes fuentes se elaboraron los gráficos n° 2 y n° 3 en referencia a la evolución de la cantidad de establecimientos de alojamiento en la localidad de El Bolsón.

Gráfico n° 2.



Fuente: Elaboración propia.

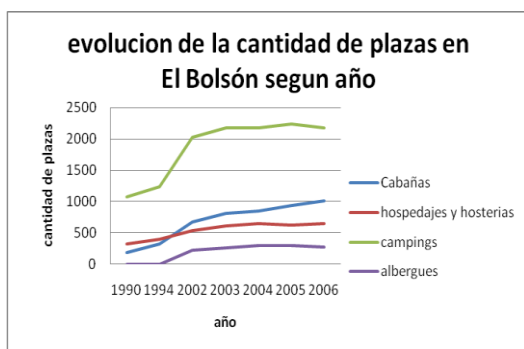
Gráfico n° 3.



Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la evolución de establecimientos de alojamiento se evidencia un importante crecimiento en la cantidad de emprendimientos de tipo cabañero. En 16 años la oferta crece de 8 establecimientos en 1991 a 51 en el año 2006, un 538%. En un segundo nivel se ubican los hospedajes y hosterías, que de 10 establecimientos registrados en el año 1991 pasa a 23 establecimientos registrados en el año 2006, un crecimiento comparativo de 130% al que le siguen los campings, con un crecimiento de 60% y por último los albergues con un porcentaje de 40%.

Grafico n° 4



Fuente: elaboración propia

La evolución de plazas, también tiene una tendencia creciente, si bien el tipo de alojamiento que más creció en este sentido es el camping, es posible que se deba a que en los campings, son un tipo de alojamiento extra hotelero, que por menor inversión permiten albergar más plazas. (ver gráfico n° 4)

En el gráfico n° 4 se puede observar la evolución de plazas en cabañas, que se pasa de 189 en el año 90 a 1012 en la temporada 2006/ 2007.

En 16 años un crecimiento del 433%, la diferencia porcentual que presenta con respecto a la evolución de la cantidad de complejos habilitados (538%) posiblemente esté relacionada con que, si bien algunos de los prestadores de servicio existentes ampliaron la oferta inicial de camas disponibles, la mayoría de los establecimientos ultimamente habilitados no superan las 3 unidades de cabañas con un promedio de 5 plazas por cabaña y se clasifican, según la reglamentación provincial número 228/05, bajo la denominación de CAT o DAT, casas de alquiler turístico o departamentos de alquiler turístico. Es dable destacar que la delegación de turismo no discrimina entre categorías y se engloba bajo la denominación de cabañas a todo los establecimientos que no corresponden a la categoría de camping, hosterías, hoteles y albergues.

Tramitación de habilitación comercial turística:

La tramitación de la habilitación comercial y/o turística, es importante para analizar una de las barreras de entrada al sector turístico, en el caso de la localidad de El Bolsón es un ejemplo de una barrera de entrada baja, ya que la política gubernamental no

presenta exigencias altas para obtener la habilitación de un establecimiento turístico y permite que personas con capital de inversión funden establecimientos donde se preste el servicio de alojamiento.

Según ordenanza n° 021/90 ARTÍCULO 1º: Para el ejercicio de toda actividad comercial y/o industrial y/o de servicios de la Ciudad de El Bolsón, deberá solicitarse habilitación o permiso Municipal según corresponda. La habilitación será previa y no podrá funcionar mientras no se expida el respectivo certificado de habilitación. Esta habilitación no es específica de la actividad turística.

Los requisitos para tramitar dicha habilitación comercial no tienen un apartado específico que refiera a la actividad turística, se hace mención a esta actividad en la ordenanza tarifaria municipal, ordenanza n° 072/06, donde se especifica los montos a abonar para obtener habilitación comercial y los montos de la tasa anual.

Cuadro n° 4: Montos de derecho de edificación y tasa anual de la localidad de El Bolsón.

Categoría	Valor de la habilitación en \$	Tasa anual municipal en \$
Hotel	2500	De 720 a 810 dependiendo de la cantidad de camas
Restaurante	1000	336
Albergue	500	300
Cabañas	1000 + \$100 adicional por cabaña, superadas las 4 unidades.	300
DAT(departamento alquiler temporario)	500	384
Camping	1000	40 x mes de temporada alta.

Fuente: elaboración propia

Una vez cumplimentados los requisitos de habilitación y abonada la tasa denominada “derecho de edificación” se otorga la habilitación comercial. El alta de la habilitación es elevada a la Delegación Provincial de Turismo de Río Negro, para comenzar con los trámites de clasificación y categorización que se rigen por LA REGLAMENTACIÓN DEL SISTEMA DE CLASIFICACIÓN DE ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS resolución provincial 228/05. Este trámite es obligatorio para obtener la habilitación turística. Es dable aclarar que esta reglamentación provincial tiene solo dos años de existencia, se comenzó a aplicar en los establecimientos recientemente habilitados y los anteriormente habilitados se encuentran en proceso de recategorización o reclasificación. También existen establecimientos turísticos sin clasificación y/o categorización, habilitados por el municipio, que ofrecen servicio de alojamiento contenidos, según la oficina de informes turísticos bajo la denominación de “cabañas”. Es importante comentar que no existe una clara relación entre las categorías sugeridas por el municipio en función de otorgar las debidas habilitaciones comerciales y las categorías de establecimientos turísticos mencionadas en la reglamentación provincial 228/05.

Esta nueva reglamentación contiene a todo establecimiento emplazado en el territorio rionegrino que preste servicio de alojamiento turístico y busca “crear el marco para la incorporación de productos que promuevan la diversificación de la actividad y favorezcan el inicio de otras modalidades de oferta” (DECRETO 657/03) en la cual surge un nuevo tipo de alojamiento denominado CAT o DAT (casas de alquiler turístico o departamentos de alquiler turístico), que no tiene categorización, bajo esta nueva denominación es posible ubicar a los inmuebles, cualquiera sea su configuración y característica, cuyo uso se ceda mediante precio, para habitación ocasional de

personas no residentes en la localidad, y que no se encuentren incluidos en la ley de alquileres N° 23.091; y que, además, no estén comprendidos en los tipos uno (1) a cuatro (4) del presente artículo, reuniendo los requisitos exigidos.- (DECRETOS 657/03). Bajo esta denominación es posible habilitar emprendimientos de pequeña envergadura que solo prestan servicios de hospedaje.

Instituciones públicas turísticas con las que cuenta la localidad, que hacen al desarrollo de la actividad:

Es importante mencionar las instituciones públicas presentes en la localidad y sus obligaciones tendientes al manejo de la actividad turística de las que son responsables para un posterior análisis de cara a la percepción que los empresarios del sector poseen en cuanto a la relación entre sectores involucrados de la actividad.

La localidad de El Bolsón cuenta con una Dirección de Turismo Municipal cuya misión y función, según un documento municipal donde se detallan las misiones y funciones de cada sector del municipio, son las siguientes:

MISIÓN:

- Promover y facilitar el desarrollo económico-social de El Bolsón, en base a la generación de empleo directo o indirecto, protegiendo los recursos naturales y culturales del lugar, procurando las inversiones locales y buscando beneficios para los habitantes de nuestra localidad.

FUNCIONES:

- Brindar información actualizada a los turistas que visitan El Bolsón, ya sea turística o de otra índole.
- Difusión de los servicios turísticos (alojamientos, gastronomía, esparcimiento)
- Diseño de folletería operativa.
- Control y fiscalización de oferta turística.
- Fiscalización de la infraestructura turística (senderos, pasarelas, etc.)
- Coordinación de Programas Turísticos Provinciales y Nacionales.
- Promoción del destino, ya sea a nivel local, Provincial o Nacional.
- Controlar el mantenimiento de circuitos turísticos y señalización de los mismos.
- Coordinación de acciones promocionales con otras instituciones, sean públicas o privadas.
- Asesoramiento a los prestadores de servicios locales.
- Vincular la actividad productiva regional al turismo.
- Recepción y asistencia a medios de difusión masivos Nacionales o Internacionales.
- Asistencia protocolar a funcionarios públicos o privados, del ámbito Provincial o Nacional, relacionados a la actividad turística.

Y una Delegación Provincial de turismo a cargo de una Delegada Provincial y un Inspector de servicios turísticos. Cuya función según un informe provisto por la Delegada Provincial son:

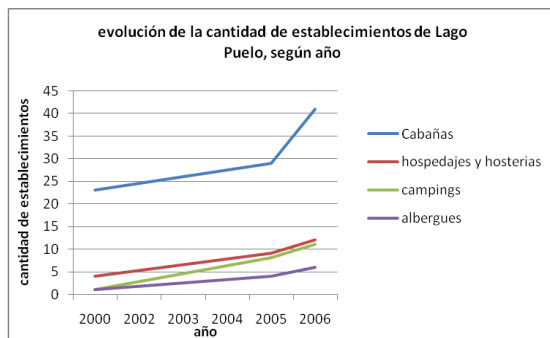
- Representación institucional del ministerio en la localidad.
- Relación con los entes locales de turismo.
- Acompañamiento y articulación con la Secretaría Municipal de Turismo.
- Administración de habilitaciones turísticas y fiscalización.
- Organización y participación de los eventos de promoción del destino.

La localidad de El Bolsón cuenta con una estructura pública formal que tiene herramientas para asesorar y orientar tanto a los prestadores turísticos actuales y a los posibles inversores de la actividad turística como a las personas que desempeñan sus labores en el sector público, lo cual no quita que por razones fuera del alcance de las mismas no se apliquen. (falta de presupuesto, falta de conocimiento, falta de interés por parte de los emprendedores). **Es dable destacar que en ningún sitio se hace mención a la planificación del centro turístico, pieza fundamental para el desarrollo sustentable de la actividad, y gestión cuya responsabilidad es del Estado.**

*Marco regulatorio y evolución de la actividad turística en **Lago Puelo**:*

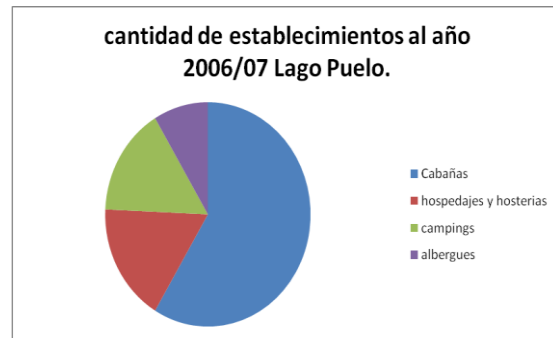
Lamentablemente ni el municipio ni la Oficina de Turismo Municipal cuentan con datos estadísticos en cuanto a la evolución de la oferta de servicios de la localidad, ya que esta oficina fue recientemente inaugurada, cuenta solo con datos de las últimas dos temporadas (2005/2006 y 2006/2007). En base a los datos suministrados por personal de esta oficina y datos obtenidos de documentaciones existentes inherentes a trabajos comarcales se obtuvo el siguiente gráfico de la evolución de los establecimientos de alojamiento turístico. Cabe aclarar que para esta investigación, solo se cuenta con datos del año 2000, temporada estival 2005/2006 y 2006/2007, puesto que no existe registro oficial de otros años.

Gráfico n°:5



Fuente: elaboración propia

Gráfico n° 6



Fuente: elaboración propia

El primer complejo turístico cabañero de Lago Puelo data de 1986, de ahí en más se puede empezar a pensar en la evolución de la oferta de servicios turísticos de la localidad, el crecimiento fue muy vertiginoso, de tener 1 solo establecimiento en el año 1986, se pasa a 70 en la temporada 2006/2007 si distinguir clase y 41 establecimiento cabañeros habilitados por el municipio. Si tomamos como base el año 2000, se puede decir que en 7 años la oferta de cabañas en Lago Puelo creció en un 78 % de 23 establecimientos en el año 2000 se pasa a 41 en la última temporada estival. Siendo el tipo de alojamiento que más creció en la localidad. Es importante destacar que el mayor crecimiento de establecimientos se observa en el último año, de 29 establecimientos contabilizados por la oficina de informes turísticos en la temporada 2005/2006 se pasa a 41 establecimientos habilitados en la última temporada, un 41% más con respecto a la temporada anterior.

En cuanto a la evolución de las plazas de alojamiento en Lago Puelo solamente se cuenta con datos difusos que fueron utilizados anteriormente para aportar una aproximación a la evolución de los establecimientos turísticos, factor que desalienta un posible análisis e interpretación de los mismos.

La tramitación de la habilitación comercial y/o turística, es relevante para analizar una de las barreras de entrada al sector turístico, en el caso de la localidad de Lago Puelo,

de modo similar al de la Localidad de El Bolsón, es un ejemplo de una barrera de entrada baja, ya que la política gubernamental no presenta exigencias para obtener la habilitación de un establecimiento hotelero o extrahotelero y permite que personas con capital de inversión funden establecimientos donde se preste el servicio de alojamiento.

Tramitación de habilitación comercial turística:

Actualmente no existe un ordenamiento legal exclusivo de la actividad turística en la localidad de Lago Puelo; no existe reglamentación de la actividad turística en ningún sentido, para habilitar un comercio es necesario contar con un certificado formal de la tenencia de la tierra, (título de propiedad o contrato de locación) y la aprobación de los planos de la construcción en la Dirección de Obras Públicas Municipal, dicha aprobación tiene un costo que oscila entre los 10 a 300 módulos (cada módulo es equivalente a \$ 1) dependiendo de la cantidad de metros cuadrados de construcción, el derecho de construcción tiene un valor que es el 50% del de la aprobación de los planos.

Una vez construido el edificio se realiza una inspección a cargo del departamento de Obras Públicas que supervisa básicamente cuestiones que hacen a la seguridad en la que son evaluadas las conexiones eléctricas, gas, la existencia de matafuegos y una salida de emergencia; una vez aprobadas las inspecciones se le otorga al comercio turístico una habilitación comercial, sin otros requisitos que los de otros comercios no relacionados directamente con la actividad turística. Dicha habilitación se cobra por única vez tiene un valor equivalente al monto establecido por rubro para la Tasa de Inspección, Seguridad e Higiene, donde aquí si son contemplados establecimientos de alojamiento, según ordenanza municipal nº 314/92. En concepto de tasa de Inspección, Seguridad e Higiene debe abonarse anualmente al municipio, un monto estipulado por rubro; referente a la actividad turística figuran las siguientes cifras:

Cuadro Nº 5: Monto de habilitación comercial y canon anual a abonarse al municipio de Lago Puelo en concepto de tasa de inspección, seguridad e higiene.

Servicios de:	Cantidad de módulos por año
Hoteles, residenciales y hosterías de lujo especial y primera categoría	100
Hoteles, residenciales y hosterías de segunda categoría	90
Hoteles, residenciales y hosterías de tercera categoría	70
Cabañas (cada una)	20
Agencias de Turismo	50

Fuente: elaboración propia.

Según esta ordenanza municipal, capítulo XIX art. 95, toda actividad no prevista en la presente se cobrará 20 módulos.

La categorización de los establecimientos se rige por la Reglamentación de Alojamientos Turísticos, Decreto Nº 1264/80, aprobada en Rawson, 22 de diciembre de 1980 pero no existe poder de aplicación, y solo dos complejos de cabañas en Lago Puelo poseen categorización, estos complejos son los de mayor antigüedad en la localidad. Es importante nombrar que esta reglamentación está fuera de aplicación en

toda la provincia de Chubut y la mayoría de establecimientos turísticos no cuentan con ningún tipo de clasificación ni categorización.

El Estado Provincial tiene intenciones de actualizar la reglamentación de alojamientos turísticos ya que al presente no se emplea éste en la provincia y existen iniciativas para concretarlo. El Estado Municipal no tiene herramientas de control ni de gestión sobre la actividad turística.

Este panorama facilita a la proliferación de unidades habitacionales, tendientes a prestar servicios de alojamiento a turistas, sin ningún tipo de planificación y control por parte de las instituciones públicas turísticas; ya que la Dirección Municipal de Turismo simplemente recibe las altas de habilitación comercial otorgadas por la municipalidad y las agrega al listado de prestadores turísticos de la localidad. Este escenario alienta a que nuevos habitantes, en busca de un nuevo estilo de vida, decidan invertir y fundar sus ingresos en emprendimientos turísticos.

Instituciones públicas turísticas con las que cuenta la localidad, que hacen al desarrollo de la actividad:

La mención de las instituciones públicas en este caso tiene como objetivo vislumbrar la debilidad que presenta la localidad de Lago Puelo, mediante la falta de herramientas públicas con las que cuenta y la ausencia de una conducción o representación del sector turístico. Que se convierte en una oportunidad para la creación de nuevos emprendimientos sin barreras de entrada.

La localidad cuenta con un centro de información al turista inaugurado en el año 2004 a cargo de un Director Municipal de Turismo y/o una Coordinadora Municipal de Turismo. En la oficina, prestan servicio de informes al turista. El cargo de Director de turismo no está siempre cubierto, y al momento de realizar este trabajo, en junio del 2007 asume un nuevo director de turismo. Según el Organigrama Funcional Municipal, resolución municipal número 1033/05, dentro de la secretaría de gobierno y administración se encuentra la Dirección de Turismo, a cargo de un Director Municipal de Turismo y cuenta con un departamento de informes y un departamento de marketing. Por motivos que se desconocen, el organigrama no se respeta, fluctuando su conducción entre coordinadores y directores.

No existe documento alguno formal ni de circulación interna que menciones las obligaciones y funciones que posee este departamento.

Este es el contexto institucional en el cual se derarrollaría la actividad turística en Lago Puelo. Las inversiones en turismo no poseen orientación ni control; tampoco es consebida una idea de planificación de la actividad.

En Lago Puelo se encontró un panorama semejante al de la localidad de El Bolsón en cuanto a la falta de documentacion y datos ordenados por parte de las instituciones turísticas municipales, mas Lago Puelo no cuenta con un organismo provincial turístico en la localidad. Ante este panorama en función de contextualizar el avance del turismo y la concepción y manejo que el sector público asume de la actividad y a los fines de este trabajo, se obtuvieron datos mediante diferentes fuentes de información, se recopilaron documentos que hacen mención a la actividad y datos para ratificar el crecimiento de la oferta turística con el transcurrir de los años.

Aquí se comparte la percepción, con la localidad vecina de El Bolsón, en la cual el perfil del destino se va delineando como consecuencia de la sumatoria de aportes de

pequeños emprendedores del sector privado donde es evidente la falta de acompañamiento y proyección por parte del sector público.

El equipamiento turístico en los últimos años de ambas localidades tuvo un desarrollo cuantitativo muy importante, haciendo énfasis en el alojamiento en cabañas.

El escaso marco regulador aplicado, y la diversidad de pequeños emprendimientos contribuyen a un desarrollo dispar caracterizado por una gran cantidad de establecimientos que ofrecen servicios de alojamiento.

La mayoría de los establecimientos turísticos son de tipo familiar, con un bajo número de empleados y generalmente sin un gerenciamiento profesional, lo que repercute en falencias en el diseño de los servicios y en su prestación, como así también en el perfil de destino turístico.

Análisis de entrevistas:

Variables observadas

A los fines de este trabajo se realizó un análisis cualitativo de la información obtenida mediante entrevistas dirigidas aplicadas a las unidades de análisis. (Anexo n° III análisis de datos)

Las principales variables que se analizaron fueron:

- **Motivos de la migración:** para obtener indicadores relativos a dicha variable se indagó sobre las características de las localidades caso de estudio por las que se sienten atraídos los entrevistados y las razones por las que pensaron que era un buen sitio para radicarse; los beneficios personales buscados mediante su relocalización y los motivos principales de la migración. Se averiguó también cómo conocieron la localidad que eligieron para radicarse y si realizaron previa evaluación y comparación entre distintas localidades en el momento de tomar la decisión.
- **Motivos de la creación del negocio:** para obtener información sobre esta variable se formuló una pregunta referente a las razones por las cuales deciden crear el negocio y por qué relacionado con el turismo. Además, en el relato de los entrevistados surgen diferentes apreciaciones que construyen la respuesta a esta pregunta. Se indagó también si el turismo es la única fuente de ingresos.
- **Conocimiento de los emprendedores con respecto a la actividad turística:** para este apartado se indagó sobre la actividad económica o profesional que poseían en su antiguo lugar de residencia, el tipo de capacitación que tienen con respecto al turismo y el momento en el que adquieren capacitación, como así también el tipo de experiencia previa a la creación de su actual negocio turístico
- **Aspectos que tuvieron en cuenta a la hora de pensar el negocio turístico:** se averiguó cuales fueron las variables o factores que tuvieron en cuenta cuando pensaron el emprendimiento como también las razones por las cuales los propietarios creyeron que el negocio funcionaría y cuáles son las características propias del emprendimiento que lo hacen atractivo para los turistas, razón por la cual el cliente elegiría consumir su producto.
- **Características de los emprendimientos:** para caracterizar los emprendimientos se tuvieron en cuenta distintos aspectos tales como: servicios que prestan al turista e instalaciones con las que cuentan los establecimientos; trabajadores del núcleo familiar, cantidad de empleados y tipo de tareas asignadas a los empleados; residencia de los propietarios dentro de las instalaciones del emprendimiento.
- **Conformidad de los emprendedores relacionada con las perspectivas otorgadas al emprendimiento turístico:** Se averiguo cual es la misión u objetivo del emprendimiento, si los entrevistados se consideran empresarios o emprendedores turísticos como así también se indagó si cubrieron sus expectativas y lograron los objetivos previos a la creación del negocio. Se pregunto si consideran que el negocio es una causa o una consecuencia de haberse radicado en la zona.

- **Tipo de relación entre sectores que integran la superestructura turística:** se averiguó cual es la relación de los emprendedores entrevistados entre sus colegas, el sector público y la participación de éstos en cámaras o actividades conjuntas.
- **Conformidad de los migrantes relacionada con el cambio de emplazamiento y su consecuente cambio de vida.** Se indagó acerca de los aspectos que perciben como factores negativos y positivos según la experiencia personal de relocalización.
- **Percepción en cuanto al crecimiento demográfico de la Comarca Andina:** se preguntó cual es su percepción en función del crecimiento poblacional y del crecimiento de la oferta turística.

Interpretación de los resultados:

Motivos de la migración:

Tal como expresa el marco teórico de este trabajo, los migrantes de la aménidad buscan mediante la migración elevar su calidad de vida, “las “amenidades” que buscan estas personas al mudarse a localidades más pequeñas y cómo ellos las definen varían de acuerdo a las percepciones y valoraciones que éstos hagan en función de sus necesidades, pero generalmente valoran las características ambientales y culturales de los nuevos lugares de residencia.”

Las **características de propias de las localidades que atraen** a los nuevos habitantes varían dentro de aspectos subjetivos relacionados con la percepción del entorno natural, la fantasía de vivir en la montaña, la vida tranquila, el clima y la belleza del lugar.

Otro grupo resalta la necesidad de hacer un cambio de vida mediante la búsqueda de una alternativa antagónica a la de su antiguo lugar de residencia.

Otros casos entrevistados expresan no sentirse muy cautivados por el lugar en sí, pero hubo distintos factores que los atrajeron, relacionados con la el precio de la tierra y la posibilidad de realizar un emprendimiento turístico.

Dentro de los **motivos** contemplados por los entrevistados que posibilitaron su migración están los que priman la **calidad de vida, la salud y la seguridad** alentada por la **necesidad de escape de su antiguo lugar de residencia**. Como también la oportunidad de lograr un **cambio de vida** relacionado con una **posible actividad económica** y admiten necesidades personales tendientes a lograr un **cambio de vida**.

Entre los **beneficios** buscados mediante su cambio de lugar de residencia, están los que prevalecieron las **variables tendientes al desarrollo de un emprendimiento**, otros casos priman beneficios los relacionados con **la calidad de vida, tranquilidad y salud**, la posibilidad de lograr una vida en familia e incluso hay quienes resaltan que no buscaban un beneficio económico y que el factor económico no es determinante en lo que respecta a la calidad de vida y que rescatan otras variables de mayor importancia.

En cuanto a la valoración que estos hacen en función a que las localidades caso de estudio eran un **buen sitio para radicarse** no se advierte una evaluación previa impersonal, sino que las respuestas se apoyan en valoraciones subjetivas tales como: Porque les agradó el lugar, les ofrecía una opción opuesta a la que tenían en su

antiguo lugar de residencia, el lugar **brindaba oportunidades para un cambio de vida** relacionado con una posible **perspectiva comercial o económica** y casos en los que **no lo pensaron**, les gustó el lugar, se presentó la posibilidad y compraron un terreno.

En algunos casos resaltan que el lugar **les permitía económicamente comprar un terreno y comenzar a desarrollar un emprendimiento** que en otras localidades de la Patagonia era menos factible por razones económicas.

En este punto se advierte que si bien el factor económico no es una de las razones fundamentales de la migración, es un medio que les permite mantenerse y es una necesidad que estos nuevos residentes deben satisfacer, por lo que existe la perspectiva de una posible salida laboral o económica mediante la realización de emprendimientos propios, relacionados con el turismo y la percepción de que la comarca tiene potencial y atractivos suficientes para poder desarrollar emprendimientos relacionados directamente con la actividad turística.

Para caracterizar a las personas que vinieron a vivir a las localidades caso de estudio también se indagó **cómo conocieron la región** y si hubo una **previa evaluación de otras localidades** cuando tomaron la decisión de mudarse y en cierto modo cuál fue el factor que más peso tuvo a la hora de tomar la decisión.

En líneas generales, estos nuevos residentes conocen la zona en calidad de turistas, en la mayoría de los casos estando en vacaciones y en uno porque era viajante comercial, que es un tipo de turismo, sin intenciones de convertirse en habitantes de la localidad (salvo uno de los casos entrevistados que la 1º vez que vino lo hizo para conocer la localidad de El Bolsón con intenciones de buscar un lugar para radicarse).

Dentro de las personas entrevistadas hay quienes no hicieron un análisis de posibilidades dentro de otras localidades o regiones, y directamente deciden comprar un terreno en Puelo o Bolsón.

Otro grupo dice no haber analizado nada ya que se dio la posibilidad de compra de un terreno espontáneamente, estando de vacaciones en el lugar.

Y un grupo mayoritario dice haber elegido Bolsón o Puelo, porque dentro de sus posibilidades económicas era factible, y es más barato que otros destinos de similares características paisajísticas o naturales de la cordillera como San Martín de los Andes o Villa la Angostura.

Motivos de la creación del negocio turístico:

Dentro de los motivos por los cuales estos nuevos residentes deciden dedicarse a la actividad turística encontramos diversos criterios de selección, por un lado están las personas que se radican en la zona con una idea de negocio que fracasa y deciden dedicarse a la actividad turística; están los que no saben realmente lo que van a hacer y como perciben una “onda turística” invierten en alojamiento, su idea primordial era cambiar su actividad económica principal, lo plantean como un medio de vida, y es una actividad que les gusta hacer, tenían los medios y sin análisis previo decide convertirse en prestadores de servicio turístico.

En otro grupo es **un modo de vida**, es una forma de vivir que les permite obtener un ingreso y les da satisfacción la tarea en sí misma, plantea a la actividad como un modo de vida, además que un medio...les permite tener su propio emprendimiento y lo

adecuan de acuerdo a las necesidades o deseos personales. La tarea en si, el tipo de trabajo les da satisfacción, el tipo de tareas, el tiempo que les deja libertad.

Y un 4º grupo que aprovechando una oportunidad personal, y sin mucho análisis previo deciden comenzar a prestar servicios de alojamiento en su propia residencia.

Indagar si el turismo genera su único ingreso: Son pocos los casos relevados en los que todos los participantes de la empresa viven exclusivamente de la actividad turística. En el caso de los emprendedores más antiguos sostienen que su ingreso principal es el proveniente de su emprendimiento. Pero también que en algún momento tuvieron que diversificar sus ingresos con otros trabajos, aunque actualmente vivan de su ahora actividad principal que es la actividad turística.

Hay quienes viven de lo que genera su emprendimiento pero éste no solo es turístico ya que dentro del negocio comprenden la elaboración y venta al público de productos regionales.

En el caso de los emprendimientos más nuevos solo 2 casos expresan vivir exclusivamente de lo que les genera el negocio de alojamiento.

Hay casos en los que uno o más de las personas de la familia, y parte del emprendimiento, obtienen ingresos de otras actividades ya sea su profesión o una oportunidad de trabajo que se les presentó.

Dos de los casos entrevistados dicen recibir otros ingresos independientes del lugar de emplazamiento actual y su profesión.

Conocimiento de los emprendedores con respecto a la actividad turística:

Es importante para esta investigación conocer la actividad económica que tenían estos nuevos emprendedores del sector turístico en su antiguo lugar de residencia ya que se parte de una creencia de que estos actores deciden cambiar radicalmente de actividad y ésta no tiene relación con la actividad turística, lo que permite la posibilidad de que se conviertan en emprendedores turísticos es la necesidad de cambiar su forma de vida y por consecuencia su medio de vida, en este sentido el turismo es una herramienta económica que les permite obtener ese cambio. Las actividades económicas o profesionales de este grupo de emprendedores **no tienen relación** con la actividad turística, vale la salvedad de un solo caso que expresa que su actividad pasada como profesora de educación física no está muy lejos del turismo, en cuanto a relacionarse con la gente. En el resto de los entrevistados se advierte que su actividad pasada no tiene relación directa con el tipo de emprendimiento que proponen en su nuevo lugar de residencia, es más en algunos casos los motivos de la creación del negocio es cambiar, justamente, su actividad.

Para este punto también se preguntó si habían realizado alguna capacitación con respecto a la actividad turística, **en ninguno de los casos realizaron capacitaciones previas** a la ejecución del proyecto, pero algunos dicen haber realizado cursos ofrecidos en el ámbito local ya cuando estaba en marcha el emprendimiento, advierten no tener ningún tipo de capacitación previa, no tener capacitación formal o académica en turismo.

En algunos casos expresan haber asistido a cursos o encuentros a los que fueron invitados por las secretarías de turismo local, en su mayoría los que están emplazados en la localidad de El Bolsón. Existen casos que expresan haber tenido capacitación previa en cuanto a cursos de calidad, servicios o atención al cliente, que les brindaban en sus antiguos trabajos.

En cuanto al tipo de **experiencia previa** a la creación de su negocio hay quienes expresan no haber tenido ningún tipo de experiencia, otros casos que toman como experiencia previa sus propias vivencias como consumidores de servicios turísticos y hay quienes dicen tener experiencia en cuanto a la atención o relación con otras personas en sus antiguos trabajos.

Es importante que en lo que respecta a la experiencia o a la capacitación previa ya que los entrevistados destacan únicamente la atención al cliente o la relación con personas, relacionan la actividad turística básicamente con los conceptos mencionados anteriormente y no consideran otros aspectos que hacen al desarrollo de la actividad.

Aspectos que tuvieron en cuenta a la hora de pensar el negocio turístico

Las **variables que analizaron** cuando pensaron en su proyecto tienen cierta carga de apreciaciones personales, no contemplaron un conjunto de variables en las cuales ciertamente confiar y asegurar el éxito del negocio, los emprendedores con más trayectoria dicen no haber hecho ningún análisis del contexto, posiblemente no tenían las herramientas y se arriesgaron porque era una posibilidad de generar ingresos.

Los emprendedores más nuevos contaban con una certeza ya que en la comarca está fuertemente marcado el perfil de centro turístico de estadía porque la existencia de turistas es evidente.

Asimismo nombran variables contempladas dentro de los gustos personales por el tipo de labor requerida por el emprendimiento, otras variables de tipo económicas como capital disponible para invertir, y en algunos casos manifiestan haber mantenido charlas con personal de la oficina de informes o futuros colegas con respecto a la cantidad y frecuencia de demanda y precio del alojamiento.

Por qué creyeron que el negocio funcionaría: Hay quienes se encaminan a Dios, otros se basan en su instinto y están los que creen en uno mismo, su perseverancia, su tenacidad, sus ganas.

Están lo que creen que por estar emplazados en la Patagonia o en lugares con atractivos válidos y brindando un buen servicio es suficiente para asegurar un ingreso proveniente de la actividad turística, más precisamente de la venta de alojamiento.

Uno de los casos, expresa una percepción distinta al resto de los entrevistados ya que previamente a la ejecución del proyecto asegura que sabía que en negocio no iba a funcionar pero que iba a ser feliz.

Porque creen que sus clientes eligen sus servicios: En este apartado es significativo ya que no existe una definición concreta de por qué creen que el turista visita su establecimiento, sobre todo los emprendedores más nuevos, esto puede estar supeditado a que estos elaboran sus productos basados en gustos personales, en los que a ellos les gustaría, entonces nombran esos aspectos como característicos de su establecimiento que atraen a la demanda pero en realidad son similares a otros establecimientos y los atraen a ellos mismos.

Otro aspecto es por la publicidad y la página de internet, pero más que un atractivo de su negocio es una estrategia de comercialización y promoción, no es un punto atractivo o que motive a los clientes a elegir su producto.

También nombran que en la 1º temporada que trabajaron, sus usuarios se acercan de manera casual, por la alta demanda y la saturación de la oferta, sumados a la ubicación que tienen sobre vías de alto tránsito de turistas. Esto es una realidad, en la temporada estival la demanda de plazas es superior a la oferta de plazas, por ese motivo todos los establecimientos turísticos y aun los complementarios mantienen altos niveles de ocupación.

También destacan a la atención que le brindan al turista, como si fuera un “*amigo de toda la vida*”, que es una variable importante para analizar en futuras investigaciones, porque los prestadores de servicio están convencidos de que esta es una variable, que diferencia a sus establecimientos de otros y a la vez también sostienen que es una característica diferenciadora de otros centros de la cordillera.

Sería prudente analizar si estas variables son verdaderamente lo que busca y satisface las expectativas del cliente... la buena onda, la buena voluntad, y si alcanza esto para definir un perfil atractivo de destino. Tal vez por las características de la oferta actual es uno de los motivos por los cuales no existen en la zona emprendimientos más profesionalizados.

Basan sus productos o servicios en suposiciones, y en características del establecimiento que les gustan a los dueños.

Características del emprendimiento:

Por motivos operativos y por considerar, luego de las charlas con informantes clave, que el tipo de negocio turístico que más creció en las localidades caso de estudio, en relación con otros servicios que hacen la oferta turística, es el alojamiento únicamente se trabajó con este tipo de emprendimientos, y mayoritariamente con cabañas, por ser una de las modalidades de alojamiento que más creció. No es el caso de agencias de turismo, servicios de excursiones o servicios gastronómicos. Es posible que los emprendedores consideren más fácil a las tareas requeridas por un emprendimiento de alojamiento, sin tener conocimiento ni experiencia previa que a otros servicios que componen la oferta turística en los que es necesaria contar con capacitación previa o requisitos legales.

A partir de aquí se hace una diferencia entre los emprendedores con más trayectoria que son los establecimientos creados previos al año 2001 y los establecimientos recientes que son los que fueron creados posteriores al año 2001. Se cree pertinente hacer esta distinción por dos motivos, en primera instancia porque la crisis económica y social que tuvo lugar en ese tiempo en nuestro país obligó a que muchos residentes de ciudades metropolitanas sientan la necesidad de abandonar las grandes urbes y radicarse en otros destinos de la Argentina, muchos de estos migrantes invierten su patrimonio en sus nuevos lugares de residencia, creando emprendimientos turísticos, razón por la cual existe un incremento en la oferta turística.

En segundo término, el tipo de cambio de moneda y la pérdida de valor del peso argentino, incentivó el turismo interno y atrajo al turismo internacional, por lo que impulsó el crecimiento de la demanda turística.

Las dos caras de este proceso de cambio, incentivado por una fuerte crisis económica y social del país, trasladan fuertes repercusiones en la realidad de los centros turísticos de la Argentina.

En el caso de los establecimientos más nuevos no sobrepasan de 3 unidades (cabañas, DAT o CAT -casas de alquiler turístico o departamentos de alquiler turístico, según la reglamentación provincial de río negro número 228/05-) no superan las 20 / 26 plazas

(un solo caso tiene 26 plazas se trata de un hostel) y no poseen servicios anexos al alojamiento, salvo algunas prestaciones espontáneas por parte de los propietarios.

Existe diferencia en los prestadores de servicio con más trayectoria, tienen mayor capacidad y servicios complementarios, pileta, espacio destinado a la recepción o salón de usos múltiples, etc. Están orientados a la concepción de “complejo” turístico, no solamente a la idea de brindar alojamiento. Se advierte que con el transcurso del tiempo han ido anexando servicios, orientados a satisfacer las necesidades de la demanda.

Otro tipo de emprendimiento es el alojamiento en casa de familia, que por considerar que tienen espacio suficiente y buena predisposición para trabajar con turismo, lo eligen como alternativa para generar mas ingresos para el núcleo familiar, son llevados adelante por matrimonios mayores y ofrecen el alojamiento, con desayuno y servicio de comidas, dentro de su propia residencia.

Cuadro nº 6: Características de los establecimientos según instalaciones y servicios.

Características del establecimiento	Alojamiento en casa de familia.	Pequeños emprendimientos	Complejos turísticos.
Cantidad de plazas.	6 u 8 plazas. Modalidad Bed and Breakfast.	No superan las tres unidades de cabañas y las 20 plazas, salvo caso de hostel que tiene aproximadamente 26 plazas.	De 20 a 60 plazas disponibles.
Cantidad de unidades habitacionales	1	No superan las 3 cabañas.	De 4 a 12 cabañas
Servicios complementarios	Servicio de comidas. Alojamiento con desayuno incluido.	No cuentan con servicios complementarios, salvo algunas prestaciones espontáneas por parte de los propietarios.	Salón de usos múltiples. Piscina. Área de recepción.

Fuente: elaboración propia.

Cantidad de empleados y Trabajadores de núcleo familiar: Es importante este punto ya que todos estos negocios son microemprendimientos o pequeñas empresas que son manejadas por los propietarios y sus familiares directos, quienes se ocupan de las tareas de atención al pasajero, construcción y reformas de las cabañas, el mantenimiento y el manejo del negocio en general; solo toman muy pocos empleados en los sectores de limpieza y mantenimiento del parque, cuya supervisión también está en manos de los propietarios de los emprendimientos, y hasta en algunos casos no tienen empleados

Vivienda particular: En la mayoría de los casos los propietarios viven dentro del terreno del establecimiento o más aun, el servicio de alojamiento al turista es dentro de la propia residencia, aunque otros viven en un terreno continuo al del establecimiento. Por lo que podemos apreciar que la vida de estas personas transcurre dentro de su negocio.

Conformidad de los emprendedores relacionada con las perspectivas otorgadas al emprendimiento turístico:

Objetivo o Misión del Emprendimiento turístico: Es importante este punto ya que aquí podemos dividir a los emprendedores en 3 grupos; los que mediante el negocio

pretenden cumplir un objetivo personal, los que tienen un objetivo de negocio y los que expresan tener como objetivo un fin social, además de generar un ingreso, expresado este último como un objetivo secundario. En ninguno de los casos se habla de un recuperó de inversión, o variables de tipo económicas.

Objetivo personal: Un grupo de los prestadores de servicio tiene una característica común que es que el objetivo del emprendimiento es permitirle a los dueños lograr un tipo de vida que les da satisfacciones personales. Logrando una salida económica que les da placer. La actividad en si misma le da satisfacción.

Objetivo de negocio: Otro grupo tiene objetivos tendientes a mejorar su negocio, a que crezca, que sea conocido, a anexar servicios e instalaciones en función de los requerimientos de la demanda, etc.

Objetivo social: Un tercer grupo que tiene un objetivo o misión de tipo social, brindar al turista una oportunidad para que conozca la producción local, este caso se da en emprendimientos que tienen relación con el agroturismo.

Otro factor importante es si ellos consideran que el negocio es una **causa o una consecuencia** de haberse radicado en la zona: nuevamente obtenemos 3 grupos, un ya que están los que aseguran que es una causa, porque primero pensaron en el emprendimiento y luego buscaron un lugar adecuado en donde emplazarlo, una consecuencia; donde se concentran la mayoría de las respuestas puesto que una vez tomada la decisión de relocalización surge la idea de dedicarse a la actividad turística y hay otros que no lo tienen definido ya que en la balanza personal se mezcla lo que es el cambio de vida con la salida laboral y no pueden aclarar que fue lo que los llevó a tomar la decisión de dedicarse a la actividad turística.

Otro de los interrogantes planteados que hace a los aspectos y valoraciones que el propietario de un establecimiento turístico visualice en su negocio, es conocer como se posicionan ellos frente a su nuevo oficio y si **se consideran empresarios o emprendedores turísticos**, y es aquí donde existe una gran coincidencia ya que la mayoría de los entrevistados se consideran emprendedores, hay quienes vieron una oportunidad de negocio, sobretudo en los migrantes que vinieron en los últimos años que vieron que el turismo funcionaba en la localidad y hay quienes lo hicieron por una necesidad, la de crear una fuente de ingresos que coincide con los emprendedores mas antiguos que ellos creyeron que el turismo podía llegar a funcionar; es importante destacar que en todos los casos se basan en percepciones, gustos personales y la palabra "empresario" les suena a algo mas formal y que manejan otros caudales de dinero y otro tipo de manejo del negocio. E incluso surge una tercera categoría que es la de "hobbistas" que se toman el negocio como un hobby, que les permite vivir pero que también les permite desarrollar otras tareas y otros aspectos, las tareas relacionadas con el alojamiento y la relación con personas, turistas en este caso les da placer.

En los casos analizados señalan haber cubierto las expectativas que tenían, vale aclarar que en este punto además de variables económicas y relativas al ingreso que genera el emprendimiento existen otras variables, que se mezclan con otros intereses que llevaron a estos nuevos emprendedores a crear sus negocios, que tienen que ver con su cambio de vida.

En cuanto al factor económico o de ingresos los ven superiores a las que creían en un principio, aunque en algunos casos están conformes pero consideran que podrían ser mejores si la estacionalidad no fuera tan marcada.

En el caso de los prestadores de servicio con mas trayectoria, reconocen, en la parte económica que las expectativas se dilataron mas de lo esperado y ahora están obteniendo resultados mas favorables, pero aún así reconocen que el negocio no es rentable, que lleva mucho esfuerzo, mucho sacrificio y nunca llegan a recuperar la inversión porque siempre están reinvertiendo. Pero que aún así están conformes.

Es evidente que la actividad turística y la demanda de servicios está creciendo notoriamente en la Comarca, sobre todo en temporada estival, razón por la cual están conformes o superaron las expectativas que tenían y / o están observando mejoras en los ingresos.

Encontramos puntos importantes en este apartado que es que una gran parte de los entrevistados expresan que no es un buen negocio, no está concebido como un negocio en si mismo, sino como un medio que les permite cumplir ciertos objetivos, en algunos casos el objetivo es el mismo trabajo, en otros poder concretar un deseo o la fantasía de tener cabañas en la Patagonia y/o dedicarse al turismo porque les gusta el tipo de actividad.

En este punto se esclarecen varios aspectos por lo que es dable concluir: el éxito del emprendimiento es atribuible a las expectativas que tenían los emprendedores, que no están relacionadas directamente con la rentabilidad del negocio, sino con las posibilidades que el tipo de negocios y el tipo de tareas requeridas por el mismo, les otorga las condiciones anheladas para poder vivir en la situación que desean.

Por lo que se puede apreciar que existe una relación entre los motivos de su migración, las necesidades que deseaban satisfacer y las características del emprendimiento turístico.

El negocio turístico es un medio que les permite obtener la vida que desean.

Los “nuevos” emprendedores basan mayormente sus productos o servicio en función de sus expectativas y gustos personales.

Los emprendedores con más trayectoria vuelcan sus productos o servicios en el tipo o necesidad de la demanda.

Tipo de relación entre sectores que integran la superestructura turística:

En cuanto a la relación con el sector público, hay coincidencia porque todos tienen una relación amigable, humanitaria, de buenos vecinos, pero nada mas. Consultan mutuamente por disponibilidad y tarifas, el rol de el estado esta muy por debajo de lo que los prestadores turísticos pretenden, no tienen capacidad de acción, no hay presupuesto, y los empleados trabajan ahí con buena voluntad, pero no alcanza para poder consolidar un centro turístico.

En cuanto al tipo de relación que mantienen con otros prestadores de servicio de la localidad también hay coincidencia ya que mantienen buenas relaciones pero, no pasan de relaciones de amistad o “buena onda” donde se intercambian algún tipo de información básica y en algunos casos, con los colegas que tienen mas afinidad comentan los precios y hacen algún acuerdo...

Hay quienes participan en cámaras de turismo, sobretodo los mas nuevos, pero es como que el fin que tienen es conocer gente... los mas viejos ya no participan porque creen que no hay resultados concretos y significativos...

Conformidad de los migrantes relacionada con el cambio de emplazamiento y su consecuente cambio de vida.

Podemos decir que en este punto, al haber venido, los nuevos residentes, en estos últimos 5 años se encontraron con una localidad mas desarrollada, con mas servicios, mayor infraestructura lo que les facilita de alguna manera un buen pasar, no como los antiguos residentes que vinieron en épocas en las que no había gran desarrollo y no les tocó padecer a la Patagonia trágica, fría, sin gas natural, también es muy importante apreciar que la realidad económica es otra, el turismo como actividad económica ha crecido notablemente, y las épocas de “malaria” no han rosado a estos nuevos residentes, se puede decir que han venido en tiempos de bonanza, donde todo está a su medida, además tienen mas acceso a la información, y la comarca tiene un cierto posicionamiento como centro turístico.

Cuando los primeros emprendedores turísticos llegaron a la zona, los únicos que conocían la comarca eran ellos, estaban incursionando en un nuevo desafío que era la actividad turística que percibían de alguna manera que iba a funcionar, y no tenían referentes o fuentes de consulta, ahora, la actividad turística es una realidad, funciona, con una estacionalidad marcada, pero en un contexto nacional de una política que beneficia el ingreso de personas y la actividad, no se si turística en todo su sentido, pero si, por lo menos de ocupación, habitación / noche, si bien los localidades caso de estudio no presentan un desarrollo de la actividad turística planificado, ordenado y equilibrado, actualmente existe un importante movimiento de personas (turistas) que consumen servicio de alojamiento mayoritariamente en temporada estival, cuya estacionalidad cada vez es menos marcada.

Razón por la cual existe mayor satisfacción por parte de los nuevos residentes. En el caso de los residentes y emprendedores con mas años de residencia en la zona tienen menores grados de satisfacción, debido a que posiblemente las condiciones en las que estaba la zona hace aproximadamente 15 años atrás eran menos benéficas para el transcurso de la vida y para el manejo de emprendimientos turísticos.

Percepción en cuanto al crecimiento demográfico de la Comarca Andina

Existe preocupación en los residentes entrevistados por el crecimiento explosivo de la zona y la percepción de que no existe planificación por parte del Estado para poder evitar los impactos negativos que puede llegar a traer el este crecimiento, la falta de políticas públicas y de control del crecimiento lo manifiestan como algo negativo. El crecimiento en si mismo no, pero si la ausencia de una política pública al respecto. Existe preocupación por los impactos negativos naturales, sociales, y económicos.

Desde el punto de vista del crecimiento de la oferta turística hay posiciones contrapuestas, puesto que hay quienes lo perciben como un factor positivo ya que la oferta nueva, desde su punto de vista, es de buena calidad y motiva a que aumente la competencia y mejorar cada vez mas los servicios, lo consideran como positivo ya que creen que lo que “está viniendo” es mejor de lo que había y los obliga a todos a mejorar sus emprendimientos y a pensar competitivamente.

Otro grupo de personas consideran que no hay un plan regulador, no hay orden. Las inversiones se hacen solo en alojamiento y la oferta de servicios también tiene otros componentes que están faltando. A pesar de eso ellos también sus establecimientos son de cabañas, pero perciben que el turismo no es solo alojamiento.

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Hay quienes la consideran como un aspecto negativo ya que es poco profesional y existe competencia desleal, que hay servicios de baja calidad y la oferta está muy desordenada.

Conclusiones:

El objetivo principal de esta investigación ha sido conocer por qué los migrantes de aménidad deciden dedicarse a la actividad turística; además de conocer cuáles fueron los motivos de su migración, se busca indagar cuáles son las características de este nuevo grupo de emprendedores y sus emprendimientos y cómo esto afecta a la competitividad de un destino turístico de montaña.

Se puede apreciar que existe una gran coincidencia entre los entrevistados en cuanto a que el objetivo principal de su migración es elevar su calidad de vida y la de su grupo familiar, cada uno de los entrevistados tiene su propia percepción y sus propias valoraciones que consideran importantes para este fin. Son personas que buscan residencias permanentes en sitios donde pueden elevar su calidad de vida, y son atraídos principalmente por lugares con cualidades medioambientales y culturales propias. Dentro de los factores que motivan a estos nuevos residentes a mudarse a localidades de montaña pequeñas podemos destacar: una fuerte valoración del ambiente natural, diferenciación cultural, ocio y espiritualidad. Generalmente no son personas con un alto poder adquisitivo e incluso prefieren disminuir sus ingresos para poder residir en las comunidades que eligen.

Además de las valoraciones particulares que motivan a las personas a radicarse en las localidades caso de estudio, es apreciable que uno de los determinantes de la elección del lugar concreto para vivir en comparación con otros destinos de similares características de montaña es el valor de la propiedad. La Comarca Andina tiene valores inmobiliarios menores que otros destinos de la Patagonia, tales como San Carlos de Bariloche, San Martín de los Andes o Villa la Angostura.

La creación de emprendimientos turísticos sirve al fin de relocalización como un medio; el turismo es una actividad económica que les permite tener un ingreso para poder llevar a cabo sus deseos personales, además de generarle placer la actividad en sí misma, el tipo de trabajo que la misma implica, y entonces en este contexto, les permite lograr el cambio de vida que buscan.

Dentro de este gran conjunto de personas podemos distinguir 3 grupos de emprendedores, en función a la forma en la que comienzan a dedicarse a la actividad turística.

El grupo "A" migra con la idea previa de dedicarse al turismo a destinos en crecimiento o consolidados: cuando evalúan la posibilidad de mudarse, hacen un pequeño análisis o por lo menos una apreciación del perfil del destino turístico elegido, la idea de relocalización está relacionada con el tipo de negocio que quieren poner en marcha. Es importante destacar que en el momento de migración de estas personas es evidente que el turismo estaba en un momento de crecimiento casi explosivo, tanto de parte de la oferta como de la demanda, ya que corresponde en mayor medida a los denominados en este trabajo como "nuevos emprendedores" que se radicaron en la zona a partir del año 2001.

Los migrantes que vienen con la idea de convertirse en prestadores de servicios turísticos buscan un territorio acorde a sus expectativas para crear el negocio y lo construyen en función a sus gustos, objetivos de vida y necesidades personales.

En el grupo "B" lo principal es radicarse en la zona y luego surge la posibilidad de dedicarse a la actividad turística como actividad principal: predomina la idea de cambio de vida lograda a partir de un cambio de hábitat. Consideran ese aspecto como principal y una vez tomada la decisión o incluso viviendo en la localidad seleccionada

crean un negocio con miras al turismo. Dentro de este grupo de personas están las que adquieren un terreno, perciben al turismo como una actividad económica potencial ya que los atractivos naturales de la Comarca, tienen suficiente jerarquía como para por sí, atraer a los visitantes, y adaptan sus terrenos, construyen, en la mayoría de los casos, cabañas. En algunos, la idea de negocio que inicialmente, cuando arribaron a la localidad creían que funcionaría, fracasa y ante la necesidad de crear una fuente de ingresos se convierten en prestadores de servicios. No se trasladan con la idea a priori de dedicarse a esta actividad.

El grupo "C" aprovecha una situación particular y deciden comenzar a dedicarse a la actividad turística, sin aportes de capital para la inversión: se radican en la localidad, adquieren propiedades con construcciones de grandes tamaños con la idea de una vida en familia, con el transcurso del tiempo, los hijos crecen, se van de la casa de los padres, la propiedad reúne condiciones y tamaño suficientes como para albergar pasajeros, las exigencias en cuanto a normativa turística son muy bajas y comienzan a prestar el servicio de alojamiento en sus propias residencias. El turismo les da una oportunidad de generar ingresos extras a sus actividades u oficios, que siguen manteniendo y conjugando de manera tal que pueda ser atractivo para los visitantes.

Las características del mercado turístico actual en los centros turísticos caso de estudio, permiten a estos nuevos residentes crear sus propios negocios sin dificultades mas que tener como requisito un monto de capital de inversión, que es significativamente menor que en otros destinos turísticos de montaña de la Patagonia.

Este escenario es posible a causa de las economías de escala en el sector turístico, los requisitos de capital de inversión y el valor inmobiliario de El Bolsón y Lago Puelo, que presentan una baja barrera de entrada al sector. La oferta de servicios turísticos se caracterizó históricamente por pequeñas inversiones en alojamiento que fueron creciendo, en el mejor de los casos, con el pasar de los años en unidades habitacionales y cantidad de plazas. La política gubernamental actual en relación al crecimiento de la oferta de servicios turísticos no presenta restricciones para la creación de nuevos emprendimientos, y no existe una tendencia a la creación productos o servicios de manera innovadora que exija a los emprendedores un esfuerzo de creatividad a la hora de plantear un producto. Estamos ante un escenario que posibilita la creación de productos actuales que compiten, de alguna manera, por mercados ya existentes. Que moderadamente funcionan por la cantidad de demanda real actual, en constante crecimiento cuantitativo.

Los motivos que llevan a los migrantes de la aménidad a crear su propio emprendimiento turístico se relacionan con aspectos personales, deseos y necesidades particulares; buscan una fuente de ingresos acorde al modo de vida que pretenden lograr con su cambio de residencia. Buscan un cambio en el estilo de vida y para lo cual una fuente genuina de ingresos. El convertirse en prestadores de servicio turístico lo consideran como una tarea de fácil implementación, las labores de por sí les permiten lograr un estándar de vida acorde a sus expectativas. Valorán los tiempos del trabajo que les permite tener tiempo libre, ser sus propios jefes y tomar sus propias decisiones, sienten la necesidad de cambiar su actividad principal y buscar otra salida económica; E invertir sus ahorros en alojamiento les otorga la posibilidad de hacer tangible su capital ante la posible devaluación o crisis económica generada por la incertidumbre y la inestabilidad política característica de nuestro país.

Las particularidades de los emprendedores en cuanto al tipo de conocimiento que manejan con respecto al turismo son muy similares, en ninguno de los casos analizados tienen capacitación formal del turismo, asisten a cursos y encuentros esporádicos que se dictan en el ámbito local, las ocupaciones anteriores no tienen

relación con la actual y consideran que haber viajado les proporciona información y conocimiento suficiente, razón por la cual, en base a sus experiencias como turistas y gustos personales, crean el concepto o características del negocio.

La apreciación que tienen sobre el turismo es “brindar un buen servicio”, en una localidad turística, donde existe una demanda actual importante en cantidad, si el turista se siente bien atendido es suficiente. Consideran que el negocio del turismo es ser amable con el consumidor del servicio. Y que la buena atención o predisposición a solucionar problemas con sus clientes satisface las necesidades del turista y garantiza el éxito esperado de su negocio.

La escasa capacitación que poseen los migrantes de la amenidad provoca que manejen sus establecimientos de manera improvisada. No se advierte en los prestadores de servicio un análisis estratégico de las variables del negocio, búsqueda de un segmento específico o análisis de mercado previo a la creación del mismo; basan sus decisiones en apreciaciones y suposiciones personales en función de necesidades particulares y no con una visión competitiva o de posicionamiento en el mercado.

No obstante en los prestadores que crearon su oferta antes del año 2001, que coincide, en gran parte, con el grupo de emprendedores que no migraron con la idea a priori de dedicarse a la actividad turística, se advierte mayor conocimiento en la forma de plantear hoy el negocio, posiblemente esto se deba a que tienen mas experiencia y que se vieron en la obligación de capacitarse, buscando herramientas para lograr una salida en momentos en que el negocio estaba estancado y aprendieron a orientar sus negocios en función de los requerimientos de la demanda. Aunque también se puede apreciar que la decisión de crear el negocio turístico es aún más improvisada y arriesgada que en la de los residentes más nuevos, ya que los primeros no tuvieron la certeza de que el turismo podría generarle ingresos debido a que en ese entonces El Bolsón y Lago Puelo no estaban posicionados como destinos turísticos. Creyeron en la posibilidad porque el lugar tenía gran potencialidad turística, por los atractivos naturales que presentaba y percibían que el lugar tenía “onda turística”.

Las características nombradas anteriormente dan cuenta paradójicamente a lo que supone un centro turístico competitivo o una empresa turística competitiva que busca mediante el enfoque de producto mercado la definición de un segmento específico de consumidores, al cual satisfacer sus necesidades, mediante la creación de un servicio acorde a las demandas del público objetivo. Por lo contrario, los negocios turísticos creados por migrantes de la amenidad satisfacen primordialmente necesidades y deseos de sus dueños, son diseñados con una alta carga de subjetividad, motivo por el cual es difícil crear ventajas competitivas en las empresas turísticas actuales.

Una ventaja competitiva se crea mediante la diferenciación e innovación del producto o servicio, a partir de una oferta novedosa o creativa; para dicho proceso es importante contar con información y capacitación para obtener mejora constante del servicio, apuntada a un público específico para así crear valor en función de la demanda.

La misión que tiene el emprendimiento, además de generar un ingreso, está íntimamente relacionada con los objetivos principales de relocalización entre los que contemplan un cambio en el estilo de vida de los propietarios.

Un grupo, coincidentemente con emprendedores de mayor trayectoria, hace hincapié el objetivo está relacionado con el crecimiento del negocio en función de los requerimientos de la demanda para garantizar el funcionamiento del mismo, por lo

que con el pasar de los años fueron anexando servicios y nuevas construcciones a sus establecimientos en la medida de sus posibilidades.

Los propietarios de establecimientos agroturísticos expresan que el objetivo del emprendimiento es mostrar al turista la forma de vida de la población relacionada con la producción local poniendo en valor el ámbito rural, consideran al alojamiento como un complemento del negocio agroturístico.

Las características del servicio son muy similares entre sí, vale la distinción de tres grupos de establecimientos en función de las instalaciones y servicios:

Complejos turísticos: cuentan con un total de entre 20 a 60 plazas disponibles y entre 4 a 12 cabañas, según cada caso. Tienen instalaciones anexas que crean valor al servicio de alojamiento tales como salón de usos múltiples, piscina y área de recepción de pasajeros.

Pequeños emprendimientos: no superan las tres unidades de cabañas y las 20 plazas, salvo caso de hostel que tiene aproximadamente 26 plazas, no cuentan con servicios complementarios, salvo algunas prestaciones espontáneas por parte de los propietarios

Alojamiento en casa de familia: capacidad de entre 6 a 8 plazas. Modalidad "Bed and Breakfast". Cuentan con una unidad habitacional, que es la casa de los propietarios, prestan el servicio de alojamiento con desayuno y servicio opcional de comidas.

Los establecimientos turísticos cuentan con la participación de los propietarios en todas las tareas que hacen a la producción del servicio, solamente toman personal en las labores de mantenimiento y limpieza, cuya supervisión también está a cargo de los propietarios. La vivienda particular está emplazada dentro del establecimiento, aunque en algunos casos adquieren o alquilan un terreno contiguo.

Los establecimientos turísticos creados por migrantes de la aménidad son unidades productivas que buscan un espacio de producción en familia no con la visión de mejorar su posición en el mercado, sino con una lógica productiva de subsistencia.

En muchos casos el ingreso que proviene de la actividad turística es un complemento a los ingresos del grupo familiar involucrado en el proyecto turístico, no es su fuente única de ingresos, factor que influye en las necesidades de obtener mayor rentabilidad de su negocio y otorga a los propietarios cierto grado de distensión a la hora de evaluar el éxito de su emprendimiento.

La evaluación sobre el éxito del negocio está fuertemente relacionada con las expectativas con las que fueron creados, por tal motivo muchos de los entrevistados consideran a su negocio como exitoso porque su objetivo nunca fue recuperar la inversión u obtener niveles proyectados de rentabilidad. Están conformes con el negocio porque les proporciona satisfacciones personales el tipo de tareas exigidas, tienen libertad en la toma de decisiones y les permite disfrutar del medio donde viven.

Los emprendedores con más experiencia reconocen que en estos últimos años los ingresos provenientes de la actividad turística han sido superiores a los de años anteriores, se ha aumentado el porcentaje de ocupación anual, reconocen que está viniendo un mayor caudal de turismo por una cuestión de contexto nacional. Asumen que sus negocios no son rentables, y existe preocupación por el futuro del negocio.

Es importante a los fines de este trabajo la apreciación que ellos hacen de su establecimiento. Consideran que no es un negocio exitoso, con los niveles actuales de ocupación anual es imposible proyectar un recupero de inversión, y la utilidad percibida por la venta de alojamiento es reinvertida en mejoras para el emprendimiento.

A su vez, los emprendedores más nuevos dicen haber superado las expectativas que tenían en este sentido. Aunque nombran como un factor negativo del centro turístico la marcada temporalidad que existe y la escasa demanda de servicios percibida en la temporada invernal.

Del relato de los entrevistados se desprende que no son negocios competitivos ya que dicho concepto está relacionado con la capacidad de una empresa a obtener retorno de inversiones y obtener altos niveles de rentabilidad, para Bordas et. al.³², *la competitividad es la capacidad de una industria de alcanzar sus objetivos, de forma superior al promedio del sector de referencia y de forma sostenible, o sea: capacidad de obtener rentabilidad de las inversiones superior al promedio, de manera razonable y capacidad de hacerlo con bajos costos sociales y ambientales*. Los migrantes por aménidad convertidos en prestadores de servicio turístico entienden la baja capacidad de su emprendimiento a obtener rentabilidad de las inversiones como una condición del mercado, no obstante, ante el éxito relativo de sus emprendimientos turísticos mantienen altos grados de conformidad, porque es el medio económico que les permite obtener un modo de vida deseado, sin exigencias económicas, con tiempo libre para dedicarse al ocio, la vida en familia y actividades recreativas que les genera placer.

Están conformes con la vida que eligieron y la variable económica no prima ante la posibilidad de obtener una mejor calidad de vida.

Las oportunidades del contexto general y del mercado turístico actual favorecen la creación de pequeños emprendimientos turísticos, apuntados a satisfacer necesidades particulares de sus propietarios; inversiones no rentables, oferta poco diferenciada en un mismo producto mercado, y productos no competitivos que se traducen en un problema potencial que afecta a la competitividad de un destino turístico y plantea debilidades en la oferta de servicios turísticos.

Existe una fuerte tendencia entre los entrevistados a considerar que el negocio que emprendieron es una consecuencia de haberse radicado en la zona, movidos fuertemente por el deseo de cambiar su lugar de residencia, buscan un lugar “soñado” para vivir y ante las oportunidades de ingreso que visualizan, el turismo es una actividad, en el contexto de esta investigación, que no presenta exigencias de conocimiento técnico, requisitos legales o normativos, o grandes montos de inversión y les permite obtener un ingreso de manera casi instantánea. Sumado a estos factores ante la posibilidad de que el turismo no funcione, tienen la posibilidad de convertir el establecimiento en casas de alquiler permanente, con lo cual generarían otra fuente de ingresos. Los riesgos de inversión son bajos y la capacidad de reinventar o replantear el objetivo comercial es alta.

Quienes afirman que el negocio es una causa de haberse radicado en la zona es porque la idea de dedicarse a la actividad turística y la idea de cómo lo pensaban llevar a la práctica determinó el lugar de emplazamiento del mismo.

³² Bordas, Eulogio; Gutierrez, Carlos. “La competitividad de los destinos turísticos en mercados lejanos.” 43º Congreso de la ATEST, Bariloche. Año1993.

Preexisten otras apreciaciones donde los interrogados no pueden distinguir entre qué variable toman como causa y cuál como consecuencia, consideran el hecho de dedicarse al turismo y de la manera que lo hacen es un fantasía que se pudo cumplir en la medida que concretaron la decisión de relocalización.

Se consideran emprendedores del sector turístico porque reconocen la alta carga de gustos personales que satisfacen mediante las decisiones que toman en función del negocio, por los montos de dinero que manejan y por el tipo de administración de sus establecimientos. Surge de los entrevistados una nueva categoría llamada "hobbistas" puesto que toman en gran medida su tarea como actores del sector privado del turismo como un hobby, más que como una labor empresaria.

La Comarca esta posicionada como uno de los destinos turísticos mas económicos de la cordillera, por lo que recibe un perfil de usuario "gasolero", es importante comentar que también está caracterizada por un perfil empresario "gasolero" que no cuenta conocimientos previos, están amparados en su intuición, su "buen gusto", que invierten su capital económico y capital de trabajo. Sobresale la idea individual de modo de vida buscado por sobre variables tendientes a lograr una empresa turística competitiva, evidente ante la ausencia de profesionalismo, de capacidad empresarial e innovadora.

La relación entre los sectores que comprenden el desarrollo de la actividad turística es considerada como una relación "humanitaria", buena relación personal entre los representantes del sector privado y con sector público. Una relación de buenos vecinos que no va más allá. Reconocen la falta de acciones concretas por parte del sector público y la escasez de recursos económicos, técnicos y tecnológicos con las que cuentan. El sector privado no posee herramientas para exigir mejoras al sector público. Factor influenciado por la falta de trabajo en conjunto, el trato netamente de "buena onda" y amistoso entre pares que conduce a la falta de asociativismo.

Existe interés en participar de agrupaciones y cámaras de turismo en los emprendedores de la última etapa, los emprendedores con más trayectoria exponen haber tenido participación pero que ahora están "cansados" porque evidencian la ausencia de logros por parte de las instituciones.

Las cámaras de turismo sirven a los nuevos emprendedores para relacionarse con colegas y adquirir conocimiento por intermedio de la experiencia de otros miembros, intercambiar información básica e incluso hacer amistades.

El incremento de la demanda turística es una variable no manejada por el sector público ni por el sector privado. Esta evolución se debe a una realidad de contexto; luego de la devaluación de la moneda Argentina, el turismo se reactivó notoriamente en el interior del país. La ubicación estratégica de la Comarca dentro de la Patagonia la posiciona como un destino turístico con potencial para el desarrollo, que está creciendo mediante los impulsos de la demanda que busca un sitio para sus vacaciones dentro de la Patagonia.

Sumado a lo anterior, los centros turísticos en estudio no cuentan con una definición estratégica de perfil de destino establecida por sus actores, sino que se fue creando de manera espontánea por las acciones individuales de sus representantes y su cultura.

El incremento vertiginoso de la demanda y la falta de un perfil de destino turístico determinada brindan oportunidades para que los migrantes creen libremente sus negocios turísticos.

En este contexto y aprovechando las oportunidades que brinda el entorno es sumamente necesario contar con un trabajo en conjunto, de todos los actores que hacen al funcionamiento de la actividad turística, apuntado a planificar un desarrollo sustentable del turismo, para maximizar los beneficios a largo plazo de una situación favorable en búsqueda de posicionar al destino y aumentar la competitividad del mismo, para lo cual es importante dejar de lado la concepción de que el turismo es alojar pasajeros y trabajar orgánicamente, con una visión sistemática, para lograr objetivos de desarrollo acorde a las expectativas de cada sector.

El crecimiento demográfico de los destinos turísticos es percibido como inevitable. Se advierten preocupación ante la falta de planificación, el ausente rol del Estado y los posibles impactos negativos devenidos por el dicho proceso.

El crecimiento de la oferta de servicios turísticos asume distintas apreciaciones. Los nuevos emprendedores lo consideran como positivo puesto que observan que la nueva oferta es más competente y de mejor calidad. Los emprendedores de más trayectoria aseguran que la el incremento de la oferta de servicios es muy pobre, poco profesionalizada y no manifiesta creación de nuevos productos. Las inversiones son muy magras y con poca originalidad.

El incremento de la oferta de servicios turísticos en los últimos cinco años se caracteriza por establecimientos de tipo cabañero de no más de tres cabañas. Además de las inversiones realizadas por nuevos residentes existe otra realidad: el incremento acelerado de la demanda turística permite que muchos de los residentes de la comarca vacíen sus residencias, las adapten y las pongan a disposición de alquiler temporario. Incluso sin control del municipio, con lo que los establecimientos perciben la amenaza de competencia desleal.

El Estado no cuenta con estrategias de manejo para conducir la cantidad o calidad del desarrollo turístico. No existe un plan o una estrategia por parte del gobierno local que encauce el avance de la oferta turística. Esta característica del contexto permite un crecimiento desmedido del alojamiento bajo la creencia que alojar pasajeros es tarea fácil y la construcción de espacios de alojamiento es suficiente como para atraer pasajeros, con estándares de calidad dispares, en desmedro de otro tipo de servicios que hacen al conjunto de oferta turística. La ausencia de herramientas de control del Estado municipal, favorece a la proliferación de pequeños emprendimientos tendientes a brindar el servicio básico de alojamiento.

El Estado debe proveer un marco adecuado, mediante políticas turísticas tendientes a rescatar ventajas competitivas promoviendo una alta capacidad de innovación y mejora constante en la calidad de productos y servicios turísticos.

La falta de políticas públicas con respecto al manejo del crecimiento demográfico y al crecimiento de la oferta turística, sumado a los valores de la propiedad inferiores a otros sitios de similares característica hacen posible el arribo de nuevos residentes y otorga la oportunidad que estos decidan obtener ingresos mediante la creación de nuevos establecimientos turísticos.

La falta de planificación, y fiscalización por parte de los sectores competentes posibilita que el perfil del destino turístico se construya por la sumatoria de pequeñas inversiones en emprendimientos turísticos de manera poco creativas.

Los atractivos naturales y culturales de la región se presentan como una oportunidad para el desarrollo de la actividad turística. En la actualidad el turismo es una actividad económica emergente en etapa de crecimiento colosal, que a la vez muestra serias

debilidades de manejo a nivel destino, de no controlarlas a tiempo, puede concluir con la desaparición del destino turístico. El mal manejo de la actividad trae como consecuencia impactos negativos irreversibles que llevan a la etapa de declive de un centro turístico, que se manifiesta por la pérdida de demanda.

Existe tendencia a confundir crecimiento en cantidad de la oferta turística con desarrollo. El crecimiento por sí se piensa como positivo, como sinónimo de progreso, ante este punto es dable aclarar que el crecimiento es positivo, siempre y cuando esté planificado y se puedan controlar los impactos negativos del mismo para lo cual es necesario contar con una política turística a largo plazo que regule el crecimiento la oferta de un centro turístico.

Las localidades caso de estudio atraen a migrantes de aménidad que pertenecen a grupos de población económicamente activa. Por otra parte, estas localidades tienen una característica particular que es que no comprenden dentro de su economía la generación de fuentes de trabajo ya que la economía local está basada en su mayoría por pequeñas empresas, que no crean empleo, por lo que se ven obligados a buscar sus propias fuentes de ingreso, a autoemplearse por medio de la implementación de sus propios emprendimientos, por lo que invierten fundamentalmente en alojamiento, por la escasa creatividad de sus creadores.

Las características de la oferta actual, con productos poco diferenciados permiten la reproducción de negocios de iguales características, estructuras funcionales similares y poco competitivos, que muestran debilidades de en su funcionamiento y disminuyen la posibilidad de superar una crisis estructural.

La migración de aménidad es un fenómeno demográfico contemporáneo que trae oportunidades para el crecimiento y reactivación económica de lugares del mundo con imponente calidad ambiental. Es sumamente necesario, en países en desarrollo caracterizados por políticas públicas reactivas, que van en busca de soluciones inmediatas a problemáticas coyunturales, comenzar a plantear una visión global de los fenómenos actuales y prever escenarios futuros deseados.

Es fundamental entonces en estos procesos de cambio estructural proyectar, mediante estrategias de planificación, una visión de futuro en conjunto con los actores locales, protagonistas de los mismos, de manera de promover la generación de estrategias proactivas que posibiliten capitalizar los beneficios de la llegada de estos nuevos migrantes, generando condiciones para la inversión que potencien la competitividad de estos destinos de montaña de la Comarca Andina.

Recomendaciones:

Este apartado propone una serie de tácticas o estrategias tendientes a crear un marco que estimule a mejorar la competitividad de los centros turísticos Lago Puelo y El Bolsón, y a canalizar el crecimiento de la oferta turística creada por migrantes de la aménidad, con la finalidad de prevenir impactos negativos consecuentes del proceso demográfico analizado en esta investigación.

- ✓ Lograr la definición del perfil de destino turístico, con la participación y visión de los actores locales mediante talleres participativos dirigidos por personas capacitadas, para orientar el desarrollo y los objetivos de crecimiento del centro turístico.
- ✓ Elaborar un diagnóstico situacional que comprenda el estado de los componentes del sistema turístico, y una base de datos actualizada que

contenga un inventario de los servicios e infraestructura con la que cuentan los centros turísticos en estudio, para luego mediante planificación participativa crear un plan de desarrollo turístico, consensuado con los actores locales, con objetivos de crecimiento apuntados a aumentar la competitividad del mercado turístico actual.

- ✓ Plantear estrategias para el manejo de crecimiento, tanto de la actividad turística como de la evolución demográfica. Haciendo hincapié en la localización, calidad y cantidad del desarrollo; es substancial establecer y respetar un plan urbano ambiental donde se contemplen las necesidades de la población, la sustentabilidad de los recursos naturales y culturales y el desarrollo turístico sostenible para prevenir la pérdida de amenidades mediante la aplicación de un plan de desarrollo a largo plazo.
- ✓ Crear un contexto favorable para el desarrollo sustentable del turismo mediante la aplicación de programas específicos de mejora de calidad de productos y servicios a partir de una política turística que contemple el desarrollo de emprendimientos turísticos competitivos.
- ✓ Plantear estrategias de manejo para que los nuevos migrantes de la aménidad con intensiones de crear sus emprendimientos turísticos inviertan en otros negocios que hacen al turismo, mediante la revisión y modificación de una política fiscal que incentive a los inversores potenciales a crear servicios que apunten a diversificar la oferta, en función del perfil turístico deseado. Para lo cual es necesario comprender la relación entre los migrantes de la aménidad, sus necesidades, sus limitaciones y el crecimiento de la oferta turística.
- ✓ El Estado debe asesorar y fiscalizar el desarrollo de los nuevos emprendimientos, por medio de la creación de un plan de marketing estratégico que busque lograr la definición de productos mercado y la captación del público objetivo.
- ✓ Las cámaras de turismo y asociaciones afines deben lograr representatividad por medio de la participación y unión activa de los privados para poder accionar conjuntamente y trabajar orgánicamente con las autoridades municipales y o provinciales en lo que respecta a políticas turísticas.
- ✓ El espacio creado por las cámaras de turismo debe ser aprovechado como un complemento del sistema turístico que sirva para establecer sociedades entre los privados en búsqueda de aumento de rentabilidad de sus emprendimientos y la competitividad del centro turístico.

Hipótesis para futuras investigaciones:

Las siguientes afirmaciones, que surgieron durante la elaboración de este trabajo, abren camino para futuras investigaciones, con miras a profundizar el conocimiento en cuanto a la relación entre el crecimiento de la oferta turística, la reacción del Estado ante el crecimiento y la repercusión de estos procesos en la competitividad de un destino turístico emergente.

La falta de intensiones políticas para el desarrollo de la actividad turística se traduce en la principal debilidad que presenta el desarrollo de la actividad turística a nivel destino.

Las acciones aisladas, llevadas a cabo por el sector público, previstas para el mejoramiento del destino, en pueblos turísticos en expansión, repercuten negativamente en la percepción de los prestadores de servicio.

La informalidad en la prestación de servicios se traslada a todas las esferas del sistema turístico.

La pequeña escala de los emprendimientos turísticos y la falta de capacidad empresarial de sus propietarios minimizan la oportunidad para el desarrollo de nuevos productos y servicios.

La "calidad humana" dominante en la relación emprendedor - consumidor de servicio turístico no es una ventaja competitiva que por si sola garantice el éxito del destino turístico.

Anexo I:

Modelos de entrevistas utilizados:

Modelos de cuestionario aplicado a unidades de análisis:

1. PREGUNTAS con respuesta abierta.

1. ¿Cómo conoció la región?
2. ¿Cuándo vino la primera vez, pensaba en radicarse en la zona?
3. ¿Qué lo atrajo de la zona?
4. ¿Por qué pensó que este era un buen sitio para radicarse?
5. ¿Cuánto hace que vive en la localidad? ¿Vive todo el año?
6. ¿Qué lo motivó a mudarse a la Comarca?
7. ¿Evaluó otras localidades antes de tomar la decisión?, ¿Cuales?
8. ¿Qué beneficios buscaba cuando tomó la decisión de mudarse?
9. ¿De donde vino?
10. ¿Con quién vino?
11. ¿Cómo evalúa la experiencia de vivir en este lugar?
12. ¿Que percibe como factores positivos de vivir en la región?
13. ¿Y qué como factores negativos?
14. ¿A que se dedicaba en su antiguo lugar de residencia?
15. ¿Qué razones lo motivan a crear su empresa? ¿Y por qué decide dedicarse al turismo?
16. ¿Puede describirme la empresa, servicios que ofrece, instalaciones con las que cuenta, etc.?
17. ¿Cuál es el objetivo que persigue la empresa? (MISION)
18. ¿En que año comenzó a operar la empresa?
19. ¿Que variables analizó a la hora de pensar en el proyecto? Factores positivos y negativos.
20. ¿Por qué creyó que el negocio funcionaría? Factores de éxito y de fracaso.
21. ¿Cubrió sus expectativas?
22. ¿Porque cree que sus clientes elijen sus servicios?
23. ¿El receptor del servicio se va conforme luego de la prestación?
24. ¿Considera su emprendimiento como un negocio exitoso? A que le atribuye ese éxito o fracaso?
25. ¿Realizó alguna capacitación con respecto a la actividad turística?
26. ¿El negocio, es una causa o una consecuencia de haberse radicado en la zona?
27. ¿Qué tipo de experiencia tenía sobre la empresa?
28. ¿Tiene otro trabajo?
29. ¿Recibe algún otro ingreso?
30. ¿Vive mejor económicamente?
31. ¿Vive mejor personalmente?
32. ¿Vive en el mismo predio de la empresa?
33. ¿Con qué tipo de recursos económicos financió su empresa?
34. ¿Cuántos trabajadores dependen de su empresa? _____
35. ¿Trabaja en su empresa en compañía de sus familiares? ¿Con quién?
36. ¿Cómo es la relación con sus colegas?
37. ¿Cómo es la relación con el sector público?
38. ¿Participa de alguna cámara, asociación o similar?
39. ¿Se considera un empresario o un emprendedor turístico? ¿Por que?
40. ¿Cómo evalúa el crecimiento poblacional de la zona?
41. ¿Cómo evalúa es crecimiento de la oferta turística de la Comarca?
42. ¿Volvería a migrar y a dedicarse a este negocio? Si NO
¿porqué?.....

2. DATOS INFORMATIVOS:

Género:

Edad:

Estado civil:

3. FORMACIÓN ACADÉMICA:

Modelo de cuestionario aplicado a informantes clave:

Interrogantes dirigidos a informantes clave de la Oficina de Turismo de El Bolsón y Lago Puelo.

1. ¿Aumenta la Oferta de Servicios Turísticos por parte de nuevos residentes de la localidad?
2. ¿Qué tipo de servicios ofrecen y en que orden (Cantidad)?
3. ¿Cómo describirías a estos nuevos residentes?
4. ¿Cuáles son sus inquietudes?
5. ¿Cuál es el perfil empresario que tienen?
6. ¿Cuáles son las características de sus emprendimientos?
7. ¿Ofrecen servicios de calidad?
8. ¿Qué relación tiene con el sector público?
9. ¿Comienzan a operar antes o después de obtener la habilitación comercial?
10. ¿Cuáles son sus demandas hacia ustedes?
11. ¿Participan en actividades conjuntas con el sector público?
12. ¿Cómo evaluarías el rol empresarial de estos nuevos actores en la actividad turística?

Anexo II

Matriz de datos cualitativos

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
Características de relocalización	1. ¿Cómo conoció la localidad y hace cuánto tiempo?	...yo de chico había venido con mis viejos y nos había gustado mucho...	Nosotros veraneamos desde el año 86 en el sur, específicamente en San Martín de los Andes, hasta que en el año 94 conocimos la Comarca Andina del Paralelo 42	...lo concreto y formal es que a través unos amigos que habían estado viviendo acá en los años ochenta por el trabajo del marido de mi amiga... Vinimos con la idea a ver de qué se trataba, y nos gusto mucho y fue...compramos un terreno...	Y, la región la conocí de turista, en el 98.....medio de casualidad, un poco porque me habían dicho que era lindo el Lago....entonces quería conocerlo y bueno, fue la primera vez que estuve acá...	La región la conocí en el 83, 84 vivía en Tucumán e hice un viaje en auto para recorrer toda la Patagonia, fuimos hasta Tierra del Fuego por la costa, y volvimos por la cordillera, y conocí Lago Puelo de paso.
	2. ¿Cuándo vino la primera vez pensaba en radicarse en la zona?			...con la crisis del 2001 íbamos a trasladarnos España a vivir a España y la familia y los amigos no querían y es largo de comentar, vinimos a conocer el Bolsón justamente como alternativa porque lo de España se complicaba y me enamore del lugar,...	...en ese momento de Lago Puelo no...no lo tomamos seriamente como un lugar para vivir eran unas vacaciones y nada más...	En lo absoluto...no.....hicimos muchos viajes a la Patagonia, pero no... no simpatizaba mucho con el lugar, me atraía más Bariloche, me atraía más el parque Los Alerces, la región Puelo, Bolsón era una región de paso...
	3. ¿Que lo atrajo de la zona?	...nos gustó este lugar y bueno... nos quedamos.	...siempre nos gusto el sur pero Bolsón, Lago Puelo nos atrajo más que el resto de la comarca...	A mi particularmente la belleza y la paz.Si si, la belleza natural y la paz....este, el aire...	Para mí... no se yo me sentía muy cómodo en este lugar y la fantasía de vivir en un lugar así era muy grande y especial...Lago Puelo... el nombre... el lago... este... no se, tenía algo de mágico no se, que quizás no tenían otros lugares, quizás la vegetación, el ser mucho más boscoso eh... da mucho más sensación de vida que un lugar más áridoesto tenía muchas cosas que no se... lo hacían más especial... la exuberancia, la vegetación, eh...el clima...este... el hecho que no estaba muy poblado...	Eh... una posibilidad de comprar una chacra a precio conveniente y la percepción de que era un lugar con potencial turístico, con muchos atractivos naturales... y en los cuales se podían innovar o se podían hacer cosas que todavía estaba la zona en pañales.....la opción un medio con potencialidad, con relativamente poca competencia en lo que yo quería trabajar y fundamentalmente con recursos naturales válidos, poco contaminados, poco limitados...
	4. ¿Porque pensó que era un buen sitio para radicarse?	...nos pareció este... un lugar muy tranquilo, eh... una zona rural, un paraje rural que es la idea nuestra era estar en un paraje rural donde poder desarrollar este... el negocio que nosotros pensábamos hacer, no? vinculado al tema del turismo, o sea cabañas en alquiler, este...todo lo que es la producción de frutas, la dulcería... que este todo en conjunto.		Por la calidad de vida, este...creo que especialmente y porque era posible para nosotros en ese momento digamos, económicamente, yo realmente en ese momento digamos... este...era posible hacerlo acá, no en otro lado del país... nos gusto acá y nos era posible comprar el terreno con los últimos ahorros...	...no puntualmente Lago Puelo, nosotros teníamos la idea de que queríamos un lugar más tranquilo, con menos gente, menos semáforos, menos cemento, o sea... eh... no era Lago Puelo el único lugar que... probable digamos no? ...mas que nada venir acá era eso... era salir de la ciudad, este...estar más tranquilos, una vida distinta digamos no? . Eso es lo que nos hizo pensar en Lago Puelo como algo realmente serio y probable, de hacer un proyecto de mudarnos de bs as. Pero bueno por que lago Puelo? Bueno, porque reunía esas condiciones que a priori teníamos como fantasía, lugar con poca gente, con mucho espacio, mucho verde, o sea vos me decías más allá de la naturaleza, pero bueno, es que tiene mucho que ver con la idea nuestra que teníamos en mente que...	... lo natural también,conseguir bosque nativo con coihues de 205 años, con arroyitos, con conseguir una vista de todo el valle, conseguir ver nieve todo el año, eh.... Tener nieve en invierno, tener muchas florcitas en primavera, todo eso tiene muchísimo que ver con el entorno de la vida no? ... fundamentalmente para vivir...

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
Características de relocalización	1. ¿Cómo conoció la localidad y hace cuánto tiempo?	La región, desde siempre, cuando tomaba vacaciones venía a la Patagonia, este...no se desde el noventa y pico...91 / 92 que empezamos a venir para acá, de vacaciones y bueno...siempre nos gusto la Patagonia	...y por lo menos 18 años... por casualidad... no por casualidad pero, sabíamos que había una gente amiga que vivía acá, y pasamos de Madryn, hicimos todo el recorrido y vinimos para este lado y así conocí el lugar, esa fue la primera vez que vine, que fue mas Puelo en realidad que Bolsón, así fue... La conocí en un viaje hace 13 años, de mochilera, y después volví hace 6 años, con.... Ya unos amigos instalados y ahí conocí bien el Bolsón, igual, la región, Bariloche y el resto ya lo conocía de venir siempre...	De vacaciones hace unos 30 años... 28/30 año Se puede decir como si fuera de luna de miel...	Hace 12 años y porque yo era viajante, (viajante comercial)
	2. ¿Cuando vino la primera vez pensaba en radicarse en la zona?	...lo tuvimos en cuenta cuando decidimos hacer un proyecto turístico...		(Cuando volví)...vine buscando un lugar para radicarme, ya prácticamente, era radicarme en El Bolsón...	Cuando pasamos en esa oportunidad, no, no, para nada, yo personalmente no...	Yo venía a trabajar, este...y bueno nada, nos gusto el lugar y conseguimos en una inmobiliaria que estaba abierta en ese momento eh...este lugar y como era accesible para nosotros la forma de comprarlo, fue así o sea nos decidimos en el momento... y después el tema del turismo lo encaramos luego. En el momento compramos el lugar sin saber que...que íbamos a hacer...bueno pero en realidad....De algo había que vivir...
	3. ¿Que lo atrajo de la zona?	La zona, como tal, la naturaleza...así como se muestra....el ambiente natural, poca gente, es como muy amplio, muy verde, tenes como varias condiciones que hacen a lo lindo...no? Como lo que uno busca...	...fundamentalmente, la tranquilidad.....todo lo que es el paisaje que yo digo que esta para mirarlo todos los días y a cada rato y después el tema de la tranquilidad para mi fue un punto te diría, justo...	La naturaleza, me encanto...la naturaleza y la libertad de la sociedad, el respeto que tienen, la convivencia de las diferentes filosofías de vida y la... el respeto de esa convivencia...que hace posible el respeto a la convivencia esa...eso me atrajo de El Bolsón....	El tiempo, el clima, el clima estable...entonces era como... como te puedo decir... era el lugar soñado, verde, no llovió en todo el mes,	...hacer un cambio de vida...
	4. ¿Porque pensó que era un buen sitio para radicarse?	Simplemente porque nos gustó... Igualmente se evaluaron, digamos...como alternativa turística siempre tenes que hacer algún tipo de estudio no? Eh... que frecuencia de turismo hay, como son los meses, como van decreciendo o creciendo... bueno... un poco también eso... y bueno...	Y una de las cosas era la actividad laboral, era como que podía iniciar otra actividad laboral... eh...en algún momento pensé en alguna cosa mas comercial, de negocios, de cosas que faltaban en aquel momento faltaban o en que había cosas que no estaban...entonces...eh... bueno, no... después me pareció que era un lugar que iba a ir creciendo y que el tema del turismo iba a dar, y me enganche con esta idea...	...era radicarme en base a un proyecto turístico, a trabajar con turismo...em...y pensé que Bolsón era un buen lugar porque faltaban proyectos turísticos.... fue una conjunción que me gusto el lugar, me gusto socialmente el lugar y me gusto que estaba empezando a crecer, que irremediamente llegaba la gente, el turismo y yo estaba justamente tratando de invertir justamente para hacer un proyecto turísticos que finalmente salió acá...	Porque era tranquilo...	Yo siempre estaba con el tema de tener una casita en la cordillera... y después cuando vinimos con el trabajo de Marta acá y conocimos este lugar que es hermoso y nos sigue gustando, Puelo, eh... te hablo de Puelo... y bueno se dio la posibilidad de comprar esto y por lo menos de mi parte ni lo pensé...

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
Características de relocalización	1. ¿Cómo conoció la localidad y hace cuánto tiempo?	78, si la región la conocimos en el año...78 mas o menos y siempre veníamos a El Bolsón... yo primero...de vacaciones...	y... de mochilero...de vacaciones... la conozco hace...24 años... la 1º vez que vine, 24 años.	Siempre vinimos, toda la vida de vacaciones	Hace 30 años. A través de mi marido, que venía todos los años de mochilero.	Conoci la región en el año 1967 cuando pase de mochilero. Venía viajando en un camión y quedamos encantados con el paisaje. O sea que de esto hace 40 años.
	2. ¿Cuándo vino la primera vez pensaba en radicarse en la zona?	... yo primero...de vacaciones...después con Sami vinimos un montón de veces...y estando viviendo en Madryn...nos interesaba el lugar como situación distinta y un medio de vida distinta... nosotros allá nos dedicábamos a la arquitectura y acá vinimos a hacer algo relacionado mas a lo natural...	No, solamente vine de vacaciones.	Cuando vendimos el campo y decidimos seguir con campo en la cordillera decidimos algo mas chico, teníamos un campo en Patagonia... grande... acá los valores son otros, pusimos la mira en una chacra...	Si, fue amor a 1º vista...	Cuando vine por primera vez si pensaba radicarme en la zona
	3. ¿Que lo atrajo de la zona?	...geográficamente es bonito, es un lugar abierto.....nos atrajo el clima, la naturaleza...el contacto de los chicos que pudieran vivir todo esto libremente.....a parte la poca cantidad de gente que a mi no me gustan los lugares demasiado habitados...	Honestidad bruta? No me llamo mucho la atención, lo que si me importaba era venir a vivir a otro lugar que era diferente al que yo vivía... El único lugar que realmente me impactó fue San Martín, por la construcción, por lo "bonitillo" que era... las montañas yo las veía mas o menos iguales, y lo que determino que sea acá, fue un tema fundamentalmente económico. Vine acá... yo podía hacer con la plata que yo tenía, mas o menos lo que yo pensaba... que eran unas cabañas....	El clima, y nos atrajo Golondrinas porque era la única zona rural, no queríamos pueblo pero al mismo tiempo teníamos cercanos aeropuertos...	La vida tranquila y sencilla, en contraste con la capital, y la proximidad de la naturaleza...	Estaba podrido de las ciudades, el mal trato de la gente, la falta de espacio, los colectivos, etc, etc. Este lugar me ofrecía todo lo contrario era ideal para un cambio de vida.
	4. ¿Porque pensó que era un buen sitio para radicarse?	...primero geográficamente, después que había una situación... si bien era medio complicado en ese momento porque la parte turística como emprendimiento no había despegado, en realidad no se visualizaba una situación clara de inversión en el turismo,... pero aun así, el resto, la geografía de Bolsón es muy bonita, nosotros creíamos que el turismo se iba a poder explotar no?	...o sea los 3 en ese momento era venimos a otro lugar, y este lugar a nosotros nos gustaba, por el tema del clima...nos gustaba mas que el norte	...los que elegimos vivir acá lo hicimos porque... por el paisaje, la ecología, la naturaleza, la posibilidad de trabajar lo hicimos porque nos gustaba, y porque lo elegimos...	Por las razones anteriores y porque rápidamente conseguí un contrato de trabajo profesional como Bioquímica en hospital de área El Bolsón y mi marido instaló su negocio de servicios de ingeniería y calefacción.	Por las oportunidades que ofrecía para desarrollar nuestro proyecto, era un lugar virgen, todo estaba por desarrollarse.

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
	5. ¿Cuanto hace que vive aquí?	...cuatro años...	En el 2002, hace 5 años	En diciembre del 2004, pero compramos en octubre del 2003	Un año y medio	Acá hace tres años...
	6. ¿Que lo motivó a mudarse a la comarca?	... llegó un momento que... eh... ya Buenos Aires, nosotros éramos de Buenos Aires y bueno Buenos Aires ya no daba para más , con el tema de calidad de vida... y etcétera, eh...entonces tomamos la decisión de poder salir de la gran ciudad y mejorar, ya sea nuestra vida como la de los chicos, este... yéndonos al interior del país,	...los hechos acaecidos en buenos aires y en toda en la Argentina en el 2001 y anteriormente también, hicieron que por una cuestión de salud, de los dos, hablo en plural porque también hablo por mi esposa, este... tomáramos la drástica decisión de dejar todo lo que teníamos en Buenos Aires incluidos dos hijos y venimos a vivir a la comarca...	...allá no podía dormir bien, tenía mucho malestar digestivo en continuado, y los médicos me decían que no me preocupara porque no tenía nada de fondo, digamos nada preocupante pero realmente me sentía muy mal, entonces yo sabía que tenía que buscar una alternativa saludable...	En realidad, digamos...eh...teóricamente no era un lugar puntualmente, mejor que otro, digamos, este... nosotros en el 2002 me acuerdo, con al hecatombe del corralito y que se yo, bueno... este...estábamos en la ciudad de la furia , este... bueno, me acuerdo que ahí dijimos yo me quiero ir , me acuerdo que mis compañeros de trabajo, cuando se desató el corralito y la casi guerra civil les dije: me parece que hay que agarrar las valijas e irse a vivir a las montañas... por un tiempo hasta que pase la guerra acá, este... y después volver en todo caso...	"nosotros decimos... yo no tengo trabajo, no tengo mayores ataduras en bs as, percibimos una hostilidad muy grande, varias veces soñamos con tener una hostería, una casita... tener cabañas, bueno, vamos a ponernos a trabajar en ese proyecto... ese fue el proyecto"
	7. ¿Que beneficios buscaba?	... mejorar, ya sea nuestra vida como la de los chicos...	...el primero y fundamental y único creo era una cuestión de salud, el beneficio que queríamos era estar mejor... los dos teníamos sueldos buenos que nos permitían vivir normalmente bien, de modo que dejamos todo eso porque lo fundamental en ese momento fue la salud...	No se, la serenidad, la calma, pero esta todo relacionado, la vida mas saludable, la calidad de vida en definitiva, si bien yo trabajo mucho, bueno...no es un costo en salud para mí, allá trabajaba muchísimo pero tenía un alto costo en salud, entonces, bueno... ese precio yo no lo pago...y espero no equivocarme, porque acá me parece que no lo estoy pagando...	Que beneficio, este... mas tranquilidad, poder pasar mas tiempo entre nosotros , digamos, como familia, este... y... bueno es todo relacionado con lo mismo, al estar empezando, al haber menos gente, no tenes los vicios de la ciudad digamos, la falta de seguridad, viste acá vivís mas tranquilo porque no se... los chicos están jugando afuera y no estas mirándolos por la ventana a ver si los suben a un auto y se los llevan, estas como que ya puedes bajar la guardia, digamos no? ...una vida mas tranquila, mas normal, mas unida con tus hijos, con tu mujer, estar con todos digamos no...	...principal beneficio, la tranquilidad, la vista y el bosque , esos eran los principales beneficios que teníamos, o sea nadie nos molesta, nadie pasa por acá, hay que venir por un camino específicamente acá, queríamos estar tranquilos, tenemos vista todo el año y para todos lados, estamos... Relación precio producto con este terreno, o sea era bueno...
	8. ¿Que beneficios buscaba?	No, dentro de la zona de la Comarca . No vimos este... otros lugares de la Patagonia, o sea la comarca sí, yo cuando vine la primera vez este...estuve recorriendo y bueno recorrí, Bolsón, Lago Puelo, el hoyo, Epuyen, Choliña, este...todo lo que es la comarca y bueno, nos quedamos aca con Golondrinas...	Veraneamos desde el año 94 hasta que nos vinimos a vivir acá en 2002, en el interin compramos una hectárea de campo, de terreno , construimos una casa con la idea de venimos a vivir dentro de algunos años, no en el momento que la tengamos construida...	...con la crisis del 2001 íbamos a trasladarnos España a vivir a España y la familia y los amigos no querían y es largo de comentar, vinimos a conocer el Bolsón justamente como alternativa porque lo de España se complicaba y me enamore del lugar..... No, fue una especie de amor a primera vista.	... compramos este terreno fue en el 2005 en febrero del 2005 que habíamos venido de vacaciones, sin ninguna intención de venir a comprar nada, ni de venir a vivir, ni nada, salimos de bs as de vacaciones, una vacaciona mas... ...finalmente terminamos firmando boleto el ultimo día de las vacaciones a la noche...	... nosotros viviendo en bs as hacemos un análisis de posibilidades , litoral de la provincia de bs as, descartamos. Litoral del sur de Brasil o del centro que lo conocemos bien porque vivimos 5 años en San Pablo, lo descartamos. Algunos puntos del noroeste porque vivimos algunos años en Tucumán y los conocemos, también los descartamos. Mendoza lo descartamos. Córdoba también lo descartamos. Cordillera, nos gusta, descartamos la parte de extremo sur, y acotamos cordillera entre norte de Chubut y centro de nqn... y ...salimos a buscar con esos parámetros un área rural que no este a mas de media hora del supermercado, la policía o el hospital... pero que fuera definitivamente rural, y que no fuera urbano y eh... en una extensión de por lo menos una hectárea, y salimos a buscar con esos parámetros, con esos requisitos...
	9. ¿evaluó otras localidades? ¿Cuáles?	de Buenos Aires, de la provincia de Buenos aires.	De Buenos Aires	De Capital, de Villa del Parque el barrio.	de Gran Buenos Aires.	Mi última residencia era bs as, pero vivimos mucho en Tucumán y en San Pablo, pero yo soy porteño, la mayor parte la he vivido en bs as, viví 14 años en Tucumán y 5 años en San Pablo.
	10. ¿con quien?	En familia, con su señora y 3 hijos en edad escolar.	Con su señora y un hijo que ahora esta estudiando en Bs As	...en ese momento era mi segundo marido. Vinimos los dos solos.	Con Agustina y los dos niñitos que cuantos años tienen? Y ahora tienen 5 y 7.	Acá, con mi segunda esposa que se llama Elvira, desde hace tres años y desde hace un año y medio con mi hijo numero dos de mi primer matrimonio, que se llama Lucas, es un chico de 34 años, 33 años, perdón.

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
5. ¿Cuanto hace que vive aquí?	4 años....	12 años...	En el 2003. (4 años)	en el 94 probamos y en el 95 nos vinimos a vivir (12 años)	y.... 11 años ya	
6. ¿Que lo motivó a mudarse a la comarca?	en realidad creo que lo que me motivo era salir de Bs As. ...pero tomar la decisión era salir de Bs As por una cuestión que bs as ya no daba para mas, como ciudad o como lugar para vivir ya no daba para mas...	y... la inseguridad y también buscando otra salida laboral... yo trabajaba en una empresa todo el día y no era lo que yo quería para mí...un cambio de vida también, un lugar como este que no tiene tantas exigencias o por lo menos en ese momento no tenía tantas exigencias... ni económicas ni... o sea podías planificar con mas tranquilidad, por ahí...las ciudades mas grandes, te hacen correr un poco mas...no pasa tanto por la inseguridad, de la ciudad, buscando un lugar seguro porque yo nací en un pueblo, me fui a Bs As, pero buscaba eso...un poco de contacto con algo real... la ciudad estaba totalmente superficial...	Usuahia se estaba poniendo muy fuerte, los chicos eran adolescentes, 12 y 14 años...	...sabíamos que acá veníamos a hacer un cambio de estilo vida, a reencontrarnos...a estar juntos... todo el día cosa que no podía ser en otro lado...	
7. ¿Que beneficios buscaba?	y mas que nada la tranquilidad, ...cambiar de rutina... ..tener un emprendimiento propio es totalmente diferente que trabajar en relación de dependencia, entonces básicamente era eso y antes de estar en un lugar que nos gustara y que pudiéramos hacer algo por cuenta nuestra...	Y... si, básicamente baje las revoluciones...este... notoriamente, y mis hijos tuvieron otra calidad de vida...porque si no, no nos veíamos nunca, como yo vivía sola en Martínez...era un tema que no teníamos mucho tiempo ni para vernos, ni para hacer... siempre corriendo, entonces...bueno...esto nos permitía otra cosa...calidad de vida, tiempos, humanización... simpleza en las relaciones, en el hacer...esto... contacto con lo natural, aire...	Estabilidad, conjunción familiar... no había una cosa económica que incluso determinada de decir vendo todo allá y pongo todo acá, y que voy a poner	...nosotros 2 teníamos... él una empresa privada y yo que estaba gerente en la ley y estábamos ganando muy muy bien, pero no era a lo que nosotros apuntábamos...	
8. ¿Que beneficios buscaba?	de entrada fue Madryn pero por una cuestión mas que nada de que... de una localidad con turismo anual y que...bueno... Madryn labura todo el año, es otra historia pero bueno... no nos convenció el lugar... ..o sea... no iba a ser cordillerano, iba a ser Madryn, después bueno...no nos convenció Madryn y nos vinimos a la cordillera y.... ..de la cordillera lo que mas nos gusto fue acá...tenes una cuestión económica también no? Que influye en... no es lo mismo comprar acá que comprar en San Martín o comprar en La Angostura...hay una cuestión abismal de plata en el medio...	San Martín de los Andes fue uno, concretamente, pero no me gusto la onda...este... no, no...yo ya conocía gente acá, entonces eso me facilito conocer algunos grupos...y gente... y me gusto mas... San Martín era como un poco mas cerrado... entonces... no, lo deje un poco de lado...	Acá... en Puelo...dentro de la comarca...	... si evaluamos la posibilidad de Mar del Plata porque yo tengo a toda mi familia, incluso 2 años antes había ido a comprar a Mar del Plata, pero tampoco me interesó... no era el lugar tampoco...	...incluso queríamos ir a vivir a San Martín pero era muy caro para comprar... No no, se fue dando, te vuelvo a repetir por el itinerario que hacía yo en mi trabajo, yo tenía desde Villa Regina hasta Esquel, y bueno inclusive el terreno este se dio para comprarlo de casualidad y nos dio para comprarlo y lo compramos...	
9. ¿evalúo otras localidades? ¿Cuáles?	De Gran Buenos Aires	De Palomar, Ciudad Jardín...	De Bs As.	USUAHIA	Neuquén	
10. ¿con quien?	no, vinimos primero nosotras, vino mi hermano con nosotras, después vino... el se estableció, trajo a su señora y a sus chicos...y hace dos años también vino mi hermana... así que de a poco...Cuando estén todos acá... me voy a ir para otro lado... je je!	Yo con mis dos hijos mas grandes...	Yo vine sola...	Con su marido y los 2 hijos adolescentes	Marta, Marcos y un hijo.	

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Araldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
5.	¿Cuanto hace que vive aquí?	...nosotros vinimos en marzo del 90... (17 años)	11 años	12 años...	29 años .Si vivimos todo el año, aunque hemos tenido algún tiempo afuera por razones varias.	Hace 21 años que vivo en la zona durante todo el año
6.	¿Que lo motivó a mudarse a la comarca?	...ese fue el detonante, cuando tuvimos que poner rejas en Madryn y dijimos nos vamos a una vida... las chicas tenían 2 y 3 años, y dijimos, nos vamos a una vida mas natural... mas... este...mas tranquilos y ahí decidimos... y bueno, qué hacer...	Fundamentalmente un cambio de vida , tenía un negocio que... me dedicaba a la farmacia, tenía 25 empleados... tenía 28 años, estaba con tratamiento psiquiátrico con problemas de todo tipo, estaba cansado de la vida esa y bueno, quería cambiar de vida...	El arraigo de la familia al medio rural similar al de nuestros ancestros...	...porque era buen lugar para fundar una familia.	Las montañas, la gente, la paz y tranquilidad. Podía desarrollar mis gustos personales, deportivos y también una actividad comercial.
7.	¿Que beneficios buscaba?	...nos interesaba el lugar como situación distinta y un medio de vida distinta ...nosotros allá nos dedicábamos a la arquitectura y acá vinimos a hacer algo relacionado más a lo natural... ... en realidad vinimos a cambiar de forma de vida...	Solamente cambio de vida... en esos momentos donde vos estas tan "enquillombizado" no haces una evaluación de... del punto de vista económico, si perdes mucha plata, si perdes poco... cuando vos haces un gran cambio de vida así, dejas un negocio, todo armado como tenía, tenes muy poco de raciocinio y una gran dosis de locura,...	...peso mucho Bariloche, Esquel en las cercanías... ..así que necesitábamos tener la comodidad de la ciudad relativamente a mano... Hoy hubiéramos ido más al sur seguramente...	Un cambio profundo de Vida, de "estilo de Vida".	vivir tranquilo en contacto con la naturaleza....
8.	¿Que beneficios buscaba?	...en realidad Bolsón era un destino...otro destino era no Bariloche , podría haber sido Villa la Angostura que nos gustaba mucho, o San Martin , pero por razones económicas.... ...en Villa la Angostura con un terreno pelado de 20X30, comprábamos acá esta chacra con casa, garaje, y vegetación añeja... así que por eso decidimos venir acá...	...me gustaba en este orden: San Martín, Bolsón, Bariloche... en San Martin no podía comprar nada ...valía... una hectárea en ese momento valía 50.000 dólares, y acá valía 7.000 dólares... ..y lo que determino que sea acá, fue un tema fundamentalmente económico. Vine acá... yo podía hacer con la plata que yo tenía...	... si evaluamos Trevelin y Corcovado ... peso mucho Bariloche, Esquel en las cercanías....	Si, Bariloche era más fácil para la especialidad de mi marido y ya teníamos un lote para construir, pero nos gustó mas El Bolsón y además yo tenía más posibilidades de trabajar acá.	Si, recorrimos desde Zapala a Trevelin buscando un lugar para radicarnos y nos enamoramos del lugar que elegimos para vivir.
9.	¿evalúo otras localidades? ¿Cuáles?	Puerto Madryn, pero ella es Rosarina y el Marplatense...	Tucumán.	De Comodoro	Ciudad de bs. As.	De Buenos Aires, aunque ya hacia varios años que no estaba radicado a tiempo completo en la capital
10.	¿con quien?	Matrimonio con 2 hijas de 2 y 3 años.	Con mi señora y un hijo.	en familia	Con mi marido	Con amigos, con los que planeábamos desarrollar una actividad comercial

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
	11. ¿Cómo evalúa la experiencia de vivir en este lugar?	Y los cambios son profundos...		Muy Buena		La percepción es muy buena
	12. ¿Que percibe como factores positivos de vivir en la región?	...lo positivo es el cambio de la calidad de vida , el ritmo es mucho mas pausado, aparte nosotros cambiamos y tenemos nuestro propio emprendimiento que es, que es algo muy bueno...	...los aspectos positivos justamente el tema de la salud, estamos mucho mejor, mucho mas tranquilos, eh... también al haber dejado los horarios de Buenos Aires nos permitieron vivir un poco mas nuestra propia vida con un poquito mas de libertad para determinadas cosas, para leer, para pasear... para no hacer nada... cosa que en buenos aires eso no se podía hacer...	Vuelvo a decir la serenidad, los tiempos, los tiempos humanos, el trato con las personas, humano, digamos...este... bueno...digamos... todo tiene una escala humana aquí parece no?, es un pequeño paraíso, lo siento por el paisaje, la gente, los modos de transcurrir la vida.	principal beneficio, cuando podes poner tu cabeza y tu energía en otras cosas, no en estar mirándote el bolsillo o quien te va o quien te viene caminando atrás , o con quien te vas a cruzar en la próxima esquina, o sea, pones tu cabeza, tu energía en otras cosas, mucho mas positivas para vos que a ver si me van a robar, si voy, si no voy, creo que el principal beneficio es ese, que te liberas mucho mas en cuanto a nervios , tensión, por un montón de cosas, por el auto, por los chicos, por todo lo que piensas que tenes que tener en cuenta allá y que no podes bajar la guardia en ningún momento porque tenes una distracción y perdiste, digamos... acá no pasa eso...	el contacto con la naturaleza , el hacer tareas manuales , en la cocina, en la carpintería, en la chacra; para una persona que ha tenido vida administrativa y sedentaria todo su tiempo, y la tranquilidad , no hay piquetes, no hay robos, no hay... eh... mendicidad, eh... uno deja siempre las puertas abiertas, los autos abiertos, y uno venia de... de una "paranoidea" hiperdesarrollada que te robaban, afanaban, te secuestraban, te violaban, digamos... los últimos lugares de residencia míos que eran bs as y San Pablo, eran puntos muy hostiles desde el punto de vista de la convivencia y en ambos lados he tenido experiencias de hurtos, robos, privación de la libertad... de todo...
	13. Y qué como factores negativos	...es la distancia que uno tiene con sus familiares no... ...uno de los pocos que hay yo no encuentro otro... otro aspecto negativo...	...los negativos quizá lo fundamental es que los chicos quedan lejos los hijos quedan a 1800 km que es una distancia considerable para de pronto aprovechar algún fin de semana largo tanto de ellos venir para acá, como de nosotros ir para allá y los costos que implica la distancia a la que estamos.	...extraño el cine por ejemplo y los amigos.... Que si bien tengo gente amiga acá, tienen distinto estilo digamos como... en gral la gente sale menos acá... tiene menos actividad puertas afuera, entonces eso extraño un poco... y extraño a mi hijos y a mi mama que están allá en bs as pero bueno, viajo con frecuencia, o ellos vienen o voy yo entonces digamos que transcurre bien a pesar de extrañar esas cosas....	...lo peor de todo de habernos venido acá es la familia, los amigos, la vida social que tenes en una ciudad y que acá no existe , o sea es como que te saludas con los vecinos, y que se yo pero es distinto, yo no puedo hablar tanto tampoco porque tengo un año y medio acá, y no tengo amistad de años con nadie pero hace un año y medio cuando llegue acá no conocía a nadie.. ...es romper con tu vida social, que no la tenes con tu familia, con tus amigos, que vas a jugar al papi con tu grupo de papi de hace diez años, no lo tenes mas...	...dificultad de contactos personales con amistades y familiares con los cuales uno quisiera tener contacto mas frecuente, alto costo de pasajes aéreos, hasta ahora alto costo de gas... y desde el punto de vista del negocio una zona todavía poco categorizada, en la cual hay todavía una mentalidad gasolera....

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
	11. ¿Cómo evalúa la experiencia de vivir en este lugar?	ah... espectacular...			Siempre buenísima , porque he viajado muchísimo y no me arrepiento de nada...eh... no me arrepiento de haberme ido de Usuahia, no sabia lo que me esperaba... fue un cambio importantísimo en la vida de los 4...	...yo creo que ahora llego el momento de cosechar lo que hicimos... porque todavía la estamos peleando... tenemos un buen pasar, tenemos nuestro buen auto, gracias a Dios tenemos un buen pasar, por el esfuerzo por la gente, no se... se fue dando y estamos cosechando...
	12. ¿Que percibe como factores positivos de vivir en la región?	el entorno, la tranquilidad , la... vos no salís y tenes miedo de salir a lo natural,	Los positivos... eh... justamente, mis tiempos son otros , donde yo los puedo manejar como quiero, inclusive con la actividad, que si bien en varano te exige mas horas, en algún momento encontramos las posibilidad de... y el no correr , eso para mi es fundamental, el poder sentarnos como estamos ahora... charlar y conversar, estas cosas llega un momento que... con las exigencias no se pueden hacer...	es...en lo personal es una experiencia... a nivel personal es muy fuerte, porque el lugar te propone encontrarte con vos mismo, porque yo no estoy viviendo en el pueblo, sino estoy viviendo en un lugar alejado...mucho tiempo sola...ésta distancia o el entorno natural y demás, te propono estar con vos mucho tiempo y creo que espiritualmente, internamente te fortaleces un montón , si no estas fuerte no podes vivir acá, porque hay mucha gente que se va...creo que eso es positivo, por lo menos para mi, por sobre todas las cosas eso....	... el tiempo de poder hacer tantas cosas para uno, para adentro si quiere... El tiempo para la creatividad... me interesa estar en contacto con la naturaleza. Acercamiento a todas las cosas alternativas...necesito mis espacios para crecer, y quizás en una ciudad no los tendría	El cambio de vida , el hecho de no aferrarse tanto al dinero sino a los vínculos , de amistad, y hasta llegar a una relación de amistad con los hijos, porque al tener mas tiempo para darles a ellos
	13. Y qué como factores negativos	...como emprendimiento turístico, lo negativo es la falta de trabajo durante el invierno ...la caída que hay de trabajo, lo caro que son las cosas ...las cosas son extremadamente mas caras...por ahí también digamos que como pueblo no, no tienen una conciencia turística...en general...	... por ahí que para los jóvenes todavía faltan algunas cosas como para que no se vayan tanto ...esto es importante, porque los obliga a madurar de golpe, o a los golpes, como mas te guste...porque se tienen que alejar de la familia, no siempre a los lugares donde se van tienen familia...yo lo que siempre estoy tratando de rescatar es eso...el tema de la familia...viste que... no estar uno encima del otro, pero bueno... acompañarse por lo pronto....	si bien en algún punto en la parte social o de libertad y de respeto que hay acá, en El Bolsón... si bien lo vi en un principio, cuando empecé a construir acá me encontré con mucha informalidad que trate de romper con mi formalidad de la ciudad, pero acá es demasiada informalidad en cuanto a lo laboral sobretodo, demasiado baches y ahí hay una distancia muy grande no?	de pronto alguien... que hay cuatro mil ahora casas o departamentos para alquilar ... me parece bien... que laburen todos... laburaran y joderan un año... pero la misma gente que lo jodiste por Internet y le diste una casa en el rio por \$ 120 para 8 personas terminan pasando que trabajan para vos... "usted tendría una tarjetita para el año que viene?" te das cuenta, así que me, me parece que por limpieza va quedando solo, pero te jode... en el momento te jode	Que no se hasta que punto pueden llegar a ser negativos pero por ejemplo la parte salud no es tan, no es muy, es una cosa que me preocupa, estar en Puelo, que se yo acá clínicas no existen , yo por el monotributo tengo la mutual de gastronómico así que yo para tener una atención medianamente digna me tengo que ir a Bariloche ... otra de las cosas que por ahí puede haber falencias es en la parte educativa, que llegan a una determinada edad y los chicos se te van y te encontras con los espacios vacios, pero no solamente acá pasan esas cosas... y después lograr que por medio de gobierno o de lo que fuere ir logrando que se yo, una buena pista de esquí en bolsón sería genial porque nos cambiaría , nos daría un vuelco, nos ayudaría a tener 2 temporadas, como tiene Esquel o San Martín, esas falencias son las que por ahí veo yo que estamos todavía en pañales, pero bueno... no todo puede ser perfecto viste?

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
 Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
	11. ¿Cómo evalúa la experiencia de vivir en este lugar?	Eh...fue muy desgastante...	... es positivo... estoy totalmente convencido a esta altura de la vida, que los lugares que son tuyos no los evaluás tanto, si son buenos, si son malos...	Bien... bien... positivo... si, si...	En general es muy buena , se aprende mucho y se vive mas intenso personalmente...aunque con más calma, más adentro que afuera	Excelente
	12. ¿Que percibe como factores positivos de vivir en la región?		...por alguna razón este es el lugar mas lindo que yo vivo, y que volvería a vivir acá... ...acá hay un montón de cosas positivas, pero mas decir cuantas cosas positivas o negativas, cuando vos elegís un lugar...es tu lugar... y ese lugar alguna vez te duele mucho...este es un lugar que a mi me dolió mucho... pero estoy contento, estoy contento...es el lugar que elegí...	Yyy, Sobretudo el medio rural...	... la naturaleza , el deseo de la mayoría de ser mas ecológicos y de tener la conciencia mas abierta De estar mas al servicio de la Vida.	Todos los factores son positivos, acá uno es una persona y hasta el momento se lo trata como tal... el paisaje, la gente, el clima, la posibilidad de desarrollarse , en fin todo es positivo,
	13. Y qué como factores negativos	...por los problemas que todos sabemos, 1º el Hanta , después los políticos que o dieron ni 5 de bolilla, no apostaron a esto a que sea turístico, a nosotros nos mataron porque teníamos que terminas de pagar el crédito y fue el cambio de... terrible, así que lo terminamos pero con sudor y lágrimas, terminamos, pero vendimos camioneta... nos quedamos sin nada... este...	...pero es el lugar donde me pasaron las cosas mas tristes del mundo, acá se me enfermó mi hijo... una enfermedad muy grave... acá me iniciaron tantos juicios como se puede iniciar a un pobre tipo... de laborales, constructores sin vergüenza, he pasado las mil y una... las mil y una... de enfermedad, de sentirme solo, sin familia, mi hijo tiene una enfermedad muy difícil, no era tratable acá,		La tendencia al aislamiento , por no tenes espacios de encuentro con otras personas, aquí no hay clubes no hay actividad puertas afuera de tu casa...lo que pesa mucho es que para mantenerse actualizado en una profesión las son distancias con los centros de información , que ahora gracias a internet esta mas cercano, pero antes no... hay dificultades para lograr una salida económica estable , se necesita mas ingreso, es mas caro , en definitiva, somos los mismos haciendo diferentes cosas (o no haciendo). Y las emociones negativas típicas de un pueblo chico sobretudo en invierno que es muy largo y lluvioso que te entristece, por eso hay que salir a pasear, salir de este lugar por lo menos un tiempo o dos por año, pero para eso tenes que tener la posibilidad económica....	...aunque últimamente está llegando demasiada gente que quiere traer "el progreso" entendiendo como tal el ruido de las grandes urbes y eso es negativo.

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
Características del emprendimiento	14. Puede describirme la empresa, servicios que ofrece, instalaciones con las que cuenta, etc.?	2 cabañas en alquiler para turismo, equipadas; con desayuno y servicio de mucama. Una fabrica de dulces y una chacra donde tienen plantación de frutales y algunos animales y ofrecen un paseo agroturístico.	bueno, el servicio es el alojamiento con desayuno, incluido en la tarifa, también tenemos dentro de lo que es la posada cuenta con tres cuartos que comparten un baño, tenemos un living con hogar, con televisor con Dirtec tv, DVD, hay una biblioteca donde el huésped puede tomar un libro y leerlo, tenemos un parque de una hectárea con bosque, con pileta... perdón con parrilla, también en época de verano pueden acceder a la pileta del complejo, de cabañas Nosotros, y además de eso Silvia ofrece comidas, una carta que tiene preparada y que el cliente puede libremente o no acceder no es obligatorio que el cliente almuerce o cene en la posada.	Eh... si, tenemos cabañas... poquitas, (3) eh... y bueno, el servicio que tenemos es alojamiento básicamente, pero bueno, con la cabaña totalmente equipada, estacionamiento, calefacción, televisión por cable, servicio de mucama diario, este... la casa completa... eso me nace naturalmente, por ahí eso es un servicio adicional que ni lo pensé, lo doy porque me nace, cuando llega un turista le cuento del lugar, y le doy folletos y le cuento lo que puede hacer, y me agradecen eso... también, eso es como casi natural que me pongo a charlar con la gente y les cuento este, les voy mostrando en el mapa, y los voy ubicando...	Las instalaciones, son 3 cabañas... los servicios que damos son lo principal que es alojamiento un servicio básico de limpieza de la cabaña, con servicio de mucama cada tres días, este... y después el equipamiento es completo, los servicios que se dan en la cabaña...vajilla, ropa blanca, ropa de baño, este... cada cabaña tiene su parrilla... desayuno, televisión... y no mucho mas que eso, porque no es que esto es una empresa, sino que es mas familiar como buscando un perfil de lugar, o sea pusimos los servicios que eran acorde al lugar que queríamos crear... también damos asesoramiento en cuanto a excursiones porque a mi me encanta...	Si, acá tenemos una hosteria con 4 habitaciones con baño privado que comparten una sala de estar y un desayunador o comedor y dos cabañas para 4 o 5 personas cada una con dos dormitorios, un estar, un comedor, una cocina y un baño pequeño, en la planta alta el baño es mas grande para atender a los 2 dormitorios, en total son 18 plazas , eh... es algo que podemos atender... hay una cadena que puedes entrar, si pones en "google" "roteiro do chamei" que es una cadena de pequeños alojamientos en Brasil... roteiro do chamei quiere decir algo así como ruta del encanto, entonces son pequeñas posadas atendidas por sus dueños que buscan destacarse en la calidad de la atención, la tranquilidad, la privacidad, en general van orientadas a gente grande, gente con dinero... y yo tuve la oportunidad de ir a varias, con Elvira fuimos, y nos gusto mucho. Y dijimos, bueno, podemos incursionar por ese lado...
	15. Cuál es el objetivo que persigue la empresa? (MISION)	...como para que la gente pueda tener un lugar, pueda venir y pueda vivir también lo que uno hace no?	... lo de la posada se inicio como algo netamente económico...	Eh... no se, diría que una vida en paz, je je nada mas...no tengo ambición económica, si es que te referís a eso... digamos lo que yo quiero una vida en paz, entonces...no implica cierta paz pensar que cuando me jubile este...no voy a tener que, probablemente, tener muchas privaciones... también me da mucha, como cierta satisfacción poder dejar algo a mis hijos... entonces las cabañas mas esta otra actividad que tengo hasta que me jubile...me permite, creo, tener cierta estabilidad en un país inestable...je je...	Eh...bueno desde el momento en que vos cobras por el alojamiento tienen un fin económico las cabañas, pero creo que es justamente eso, es juntar tu forma de vida, o sea como vos querés vivir la vida y juntarlo con algo que vos querés que te dé de comer... la idea de esto no era solamente una inversión que solamente te deje una renta, sino que justamente compatibilizar la inversión en algo que te deje una renta pero que te permita tener este tipo de vida...	Buen vivir, ser feliz...
	16. ¿En que año comenzó a operar la empresa	...hace tres años. (2004)	2005	...diciembre del 2004...	En el 2006, dos temporadas...	En enero del 2005

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
Características del emprendimiento	14. Puede describirme la empresa, servicios que ofrece, instalaciones con las que cuenta, etc.?	son 3 cabañas , están todas equipadas igual, podemos alojar desde una persona hasta, hasta 6 por cada cabaña, los servicios , bueno, es todo lo que ves, estacionamiento , hay unas parrillas en el fondo, están los juegos ... como si fueras un pasajero... bueno... televisión por cable ... calefacción central por radiadores, agua caliente central, no hay termotanques y no hay calefón, todo lo que es vajilla, servicio de blanco, servicio de baño , y adicionales: desayuno, lavandería y algunos adicionales que por ahí tenemos nosotras que por ahí es hacer pizza y ese tipo de cosas que... una cosa rápida que podemos ofrecerle a los turistas ...	Bueno, nosotros tenemos 3 cabañas, una par 4 otra para 6 y otra para 7, lo que tiene es servicio de mucama, Dtv, microondas, el equipamiento completo, tenes también las camas grandes, alarma en las cabañas... No servimos desayuno, a veces en el invierno, pero tampoco...no... porque uno quiere un horario, otro otro...no... ...abajo hay senderitos, nosotros tenemos un arroyo lindo así que hay lugares de...como de descanso, con bancos y demás... no pileta no, porque el tema pileta siempre nos pareció que da como mas club, y siempre lo que buscamos es un lugar para descansar, para relajarse y estar tranqui...	El hostel tiene habitaciones matrimoniales, con baño privado. Tiene habitaciones para 6 y 4 personas, con baño privado, esas habitaciones se pueden compartir o bloquear, un grupo de 6 te bloquea la habitación... y tiene dormis, arriba que son también para compartir, que es la cama, ellos pagan la cama...eh... en total son 26 plazas y después hay una cocina para huéspedes, toda completa, equipada, donde ellos se cocinan y guardan en la heladera, tienen microondas, tiene todo... hay horarios de cocina donde ellos pueden cocinar, por una cuestión de organización de limpieza...la sala de estar con biblioteca, información de la región, hay libros de El Bolsón...hay películas en DVD, hay música, hay Direc tv, también hay una proveeduría que tengo con algunas cosas por el tema de la distancia, para que tengan lo básico acá... hay internet, que es libre, gratuito... dos toillettes para la gente de la sala de estar...una recepción donde ahí damos los mapas de la comarca y la información de la región...y... sala de fumadores afuera, no se puede fumar adentro... y después todo el entorno... hay 2 ha de bosque...	Tenemos 5 cabañas y 2 habitaciones...las cabañas están completas, tienen televisor, heladera microondas juegos para chicos que hay en el parque, hay cabañas para 4 y 6 personas, 2 dormitorios. Living comedor, desayunoador cocina... y después todo... hasta secador de pelo en el baño... cada una tiene un quincho para hacer asados y su estacionamiento privado... y las dos habitaciones están completas, tienen televisor, un pequeño anafe, baño privado, ropa de cama, lo de adelante es la casa principal, y esto que estas acá iba a ser la recepción pero se transformo en esto porque nadie iba a estar acá atendiendo...entonces armamos la recepción en el hall de mi casa, porque todos entran por la casa... además antes éramos los 4 ahora estamos Raúl y yo solos...	...empezamos con algunas cabañas...y fuimos incorporando una, otra, son 3 ha y en este momento hay 9 cabañas , hay un quincho que es para el uso de la gente, con cocina, ahí esta también la parte donde trabajan las chicas, la parte del lavadero, y donde esta lo que es ropa blanca y demás... Acá no hay cabañas pegadas, después hay juegos para los chicos, todo hecho de manera artesanal, hay una casita en un pino, para que los niños suban...y nada... después hay una cancha de vóley sobre arena, hay mesa de ping pong, para la edad de la adolescencia... y después en el quincho también hay juegos... Están totalmente equipadas con cocina con horno, heladera microondas, cafetera, tostadora... absolutamente todo tiene todas las cabañas...
	15. Cuál es el objetivo que persigue la empresa? (MISSION)	...yo creo que el objetivo es vivir, tranquilas, vivir cómodas, vivir bien y nada mas... ofreciendo un buen servicio y que la gente vuelva... esas son cosas que el ego te lo "PUJ", te da mucha satisfacción...yo creo que ese es el objetivo por ahora... ni llenarnos de plata ni...mientras podamos vivir tranquilas...te todo bien...	el hecho de tener 3 cabañas es porque no quiero complicarme mucho mas... con no complicarme que quiero decir: mas tenes, tenes que ocuparte de mas cosas, como a lo mejor esto no es lo único que nosotros tenemos es como despuntar el vicio con esto del turismo , es como que nos gusta... que nos da placer... me pone contenta, es una actividad donde la gente viene bien,... por lo menos siempre nos manejamos así desde lo que nos parecía a nosotros y...de lo que vivimos nosotros cuando vamos de vacaciones y de lo que nos resulta y yo ...una de las cosas que tenemos medio pendiente y como estudiándola es lo del spa...es hacer un spa eh... con relación al estrés, no con la salud...	El objetivo es primero que a nivel personal que esto funcione es una propuesta , o sea soy consiente que este es un hostel distinto, hay otros hostel en la zona, pero este es distinto por los servicios, por el valor agregado, porque fue planteado diferente...eh...que se conozca, que se conozca la modalidad hostel en la Argentina que no lo tiene incorporado,... ...pero también que funcione en otra temporada, sea invierno,. Otoño o primavera, poder no llenarlo, pero poder lograr que haya un movimiento, pero para eso hay que trabajar mucho y sobretodo tratar de trabajar en conjunto con todas las propuestas y servicios que tiene el Bolsón y Lago Puelo,...	Raúl es el que siempre tiene que tener algo nuevo , que el cliente encuentre una cosa diferente , que venga, y se repite muchísimo la gente... y que vea cosas diferentes, ya sea juegos para chicos, hay una cancha de vóley ahora hizo una cancha de tenis atrás terrible...	El objetivo fue creciendo, mediante los años que fueron pasando y nada, ahora estamos pensando en darle un enfoque distinto al quincho, pero evaluamos entre el esfuerzo y el trabajo, al rédito... Es evaluable... la calidad de vida... si la parte económica nos cierra no queremos agregar demasiadas cosas, yo creo que la parte del cambio de vida, yo agarrar de la mano a mi marido y salir a hacer una caminata, aun en temporada....
16. ¿En que año comenzó a operar la empresa	...en 2003/2004.	...en el 2000 un poquito mas...2000, 2001 no me acuerdo...	Verano del 2006, enero del 2006.	95	Y a trabajar a los 3 añitos de estar acá... en el 99 creo que fue, e el 96 teníamos 2 cabañitas, nomas, no estaba tan organizado, no era un complejo, eran un par de cabañitas	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
Características del emprendimiento	14. Puede describirme la empresa, servicios que ofrece, instalaciones con las que cuenta, etc.?	...enero del 91 arrancamos 2 cabañas de las 4 que tenemos... Servicio de mucama, que están todos incluidos en la tarifa, televisión con Dtv, teléfono, internet, eh... desayuno, repostería casera, dulces caseros... hay juegos para chicos, piscina... Complejito de juegos para chicos afuera... después habrá algunos juegos en la confitería... pero lo que nos de el cuero... y veremos que inventamos... y si, porque viste...	Las cabañas son 7 bueno... cabañas tipo , la mayoría tienen 2 dormitorios, baño... cocina, hall de entrada, tele, no, no, no, no son fundamentalmente eh... demasiado buenas... son estándar... salvo una cabaña que es mas bonita que otra, le he agregado un yacusi muy grande, son estándar... tiene una cancha de tenis, una pileta de natación, mas o menos lo que tienen todas...	Nosotros ofrecemos hospedaje en casa de campo , y es como ir a la casa de tu tío o de tu amiga, pero nada más que con un costo... El precio lo tenemos con desayuno...	Es un complejo de cabañas un emprendimiento familiar con servicios de alojamiento, 5 cabañas equipadas, una zona de administración con parque de 1 ha, mas Parrillas, tenemos una pileta de natación climatizada con dependencias, tiene vestuario y baños.	Al día de hoy tenemos un complejo de cabañas donde ofrecemos alojamiento, comidas y servicios para grupos. Tenemos doce cabañas, salón comedor tipo club house, piscina, área de deportes y esparcimiento.
	15. ¿Cuál es el objetivo que persigue la empresa? (MISSION)	...el objetivo es seguir creciendo y seguir anexando los servicios en la medida que se pueda... y hay algo que nos falta todavía que es ingresar en un mercado de temporada baja que todavía no le encontramos la vuelta	mhhh...cuando yo puse el negocio, cuando puse el negocio, el primer... lo primero que pensé era en no hacer una cosa diferente , después me asuste un poco cuando me di cuenta que este negocio no era rentable... que este negocio no era rentable para nada, y me tenía que romper el traste, para laburar y meter gente, y era un negocio de un montón de inversión... ...entonces en ese momento lo que me propuse es a tener un nivel de ocupación muy bueno...bueno...	Agroturismo surgió espontaneo como una actividad más para el grupo familiar si? Los chicos en vez de ir a otros lugares en vacaciones venían para acá o trabajar en otras cosas para hacer un ingreso mas , apoyaban la producción, y es un poco eso, valorizar nuevamente el recurso . Es el arraigo de la familia rural y tratar que la producción sea un medio de vida, de calidad de vida y que sea atractivo para los miembros de la familia para que lo reproduzcan o lo sigan que de alguna manera lo hemos logrado, con las actividades productivas y las actividades en el campo, que realmente un estilo de vida que a nosotros nos interesaba cultivar con nuestros hijos y nuestra familia, y nos interesa en el visitante, recuperar esa historia...	El objetivo se fue dando, ampliando, refaccionando y construyendo nuevas cabañas e instalaciones y aun seguimos...Es difícil por la falta de crédito accesible y la marcada estacionalidad. La misión es brindar un turismo "Amigable" muy personalizado, de bienestar y relax con mucho contacto con la naturaleza, con servicios acordes.	Vivir tranquilo y poder viajar...
	16. ¿En qué año comenzó a operar la empresa	En el 92. Nos radicamos en marzo del 90 y en enero del 92 inauguramos las primeras 2 cabañas...	En el año 1996. 19 de enero del 96.	Empezamos medio con los chicos de modo muy simple en el año 2000, y después fue... fuimos agregándoles servicios...	En 1992	En 1987

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
17. Que variables analizó a la hora de pensar en el proyecto? Factores positivos y negativos	...y el tema de la Patagonia fue... es un nombre que esta... estaba y esta sonando muy fuerte tanto a nivel nacional como internacional en cuanto al turismo este... entonces esa fue una de las evaluaciones que a futuro iba a ser negocio y es negocio no? El tema del turismo en la Patagonia.	si era un riesgo que tomamos... este... quizá...probablemente la razón fue que como era poca gente la que en definitiva puede alojarse en la posada... no mas de seis personas, y este...eso nos llevo a hacer una prueba... el año pasado fue una prueba... ...un poco nos jugamos porque bueno...económicamente nos venía bien...	La posibilidad de la inversión y el hecho de que al ser cabañas y si en algún momento flaquea el turismo se pueden disponer para alquiler... Nos pareció que era más inteligente inversión ésta, en este momento que tienen un auge las cabañas, más allá que los hoteles y las hosterías... ...nosotros también necesitábamos un cambio de vida... ...y nos era posible, entonces dejamos todo el trabajo allá, que no era malo, este...pero significaba otros costos y una vida que no nos gustaba, entonces... era factible, digamos... estaba como a nuestro alcance, eso fue sobretodo...	... manejas mas tu tiempo y hay momentos que tenes mas tiempo para relajarte, para estar con tus hijos... ...vos tenes la llave, vos sos el que decide que querés cambiar si querés cambiar... ...averigüé por ejemplo, que en realidad ya sabia, que averigüé números, estadísticas que me dio gente que estaba mas en tema que yo en ese momento, ahí... ...las cosas que evalué no eran tantas, digamos que lo mi fue medio arriesgado, no evalué...mucho sino que mas que nada no tome en cuenta tanto lo económico sino lo personal de querer hacerlo...	Disponibilidad de capital , disponibilidad de recursos propios de mano de obra y simpatía por el tipo de proyecto .	
18. Por qué creyó que el negocio funcionaría? Factores de éxito y de fracaso.	el tema de la Patagonia , puntualmente el turismo a nivel mundial , esta, mueve, mueve muchísimo dinero y la Patagonia ya estaba sonando bastante fuerte unos años, eh...hace unos años atrás y el tema de la cordillera básicamente la gente lo estaba buscando mucho entonces... brindando un buen servicio y estando en un lugar atractivo el turismo funciona.		La esperanza... (Ja ja) porque...la esperanza y la confianza ... yo creo que en uno mismo, yo siempre fui muy laboradora, y en general en la vida siempre se me plantearon muchos desafíos y los tome con esa polenta y con esas ganas, no? Como un desafío, con cierta confianza de que iba a funcionar, funciona...		No, yo sabía que el negocio no iba a funcionar, pero sabía que iba a ser feliz...	
19. ¿Cubrió sus expectativas?	Fue... fue todo muy rápido y la verdad que nos insertamos bien y estamos teniendo bastante éxito en cuanto a lo que es el alquiler de las cabañas el tema de los dulces, el agroturismo etc.	...además de que ganamos dinero porque lógico, es la parte... es la razón primaria de hacer esto, estamos disfrutando muchísimo el estar con gente, realmente es una experiencia muy muy positiva desde todo punto de vista, no hemos tenido hasta ahora ningún punto negativo de esta experiencia.	Si, si, yo creo que tal vez mas... dio mas o esta dando pero...todo es relativo no? Yo digamos, creo que cada balanza es muy personal, como esto nunca fue para mi, una inversión que no se multiplicara económicamente mucho, estoy satisfecha porque mi expectativa nunca fue un negocio brillante, nunca lo vi así... ...nunca fue para mi ese el objetivo, pero en función del objetivo básico este...sí, esta mas que cumplida.	Si, si, en realidad mejoro la expectativa que yo tenía, porque los numero que me habían dado y que hoy en día son mejores que hace 2 años atrás cuando me los dieron... los números que me dieron eran muy inferiores a los que... no en cuanto a precio, sino en cuanto a días de ocupación de la cabaña... me habían dicho un numero que en realidad colmó la expectativa y la supero... que se yo, el ingreso que podía llegar a tenes por cada cabaña.	Desde el punto de vista humano si, estamos muy contentos... Acá no es una inversión, es una decisión sobre un tipo de vida, que curiosamente se apoya en algo que parecería que es un negocio, pero no creas... no es un negocio... es un entretenimiento...	
20. Porque cree que sus clientes elijen sus servicios?		...uno se preguntará porqué entraron...bueno...en el mes de enero y febrero, sobretodo enero la alta demanda de alojamiento hizo que mucha gente no tuviera mucho donde elegir... ...el segundo año tuvimos un 50% de gente que vino también por intermedio de las cabañas pero otro 50% por propaganda...entre gente que se fue pasando la información de un año a otro y también la página de Internet y estamos en la dirección de turismo de Lago Puelo y el cartel... el cartel de la calle, estamos sobre la ruta 16 que es un paso obligado de Bolsón a Lago Puelo y viceversa hizo también que mucha gente entrara por ese motivo... hasta ahora....	Creo que hay distintas este...elecciones, una de ellas es lo típico en construcción que me parece que suelo escuchar que los atrae... ...la cercanía del centro, que en determinada época del año, por lo que me dicen los turistas, les es este... mas sencillo... ...y los que vuelven, creo que porque las cabañas son muy cómodas este... y creo que se sienten a gusto... ...en general se refieren a la calidez, a la buena atención, a la comodidad, este...a lo confortable, están muy bien equipadas las cabañas, son cómodas, amplias, tienen buena vista, sol....	...la 1º temporada mía teníamos solamente el cartel en la ruta... ...trabajaba con gente que venía a Lago Puelo, estaba todo ocupado, veía el cartel disponible y entraba... esa fue la experiencia de la 1º temporada y la 2º temporada ya tenía casi todo reservado previamente porque habíamos hecho la pagina en internet y... ...pero creo que lo que elije la gente de este complejo es, parece medio pedante decirlo, pero es la calidad de la construcción, que creo que como lugar eh... quisimos hacer con el arquitecto destacamos en la parte edilicia...	Porque hay coincidencia de lo que ellos puedan llegar a percibir en la pagina web con sus expectativas... y por recomendación	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
17. Que variables analizó a la hora de pensar en el proyecto? Factores positivos y negativos	Nosotras tuvimos charlas , en ese momento Adriana del Agua era también la delegada municipal... después pedimos estadísticas, estadísticas de visitas...	Básicamente aprovechar una situación que venía desde la actividad que tiene Jony, por ahí le permitía los tiempos...y el lugar y lo que teníamos daba... y bueno... un poco eso... fué...teníamos algo para invertir y nos pareció que bueno... nuestro lugar por ahí viste podías comprar esto, podías comprar lo otro, pero como yo ya venía hace mucho tiempo con esa idea...me pareció que podía ser... aprovechamos el lugar que teníamos...	#####	No fue muy evaluado , fue una cuestión... vamos, lo hacemos... es lo que quería mi esposo...	No analizamos... como dijo Marcos Dios proveerá , y fuimos haciendo esto y estamos conformes y estamos bien... ...compramos, yo renuncié a mi trabajo y nos vinimos... y después de ahí vendimos otras propiedades que teníamos y decidimos hacer cabañas, pero la primer respuesta de Marcos "Dios proveerá" eso fue lo que el me dijo. El tema era vivir una vida más tranquila y que bueno, lo logramos después de mucho sacrificio...	
18. Por qué creyó que el negocio funcionaría? Factores de éxito y de fracaso.	Instinto...	Porque básicamente para mí, el lugar es el que da...el lugar... el turismo lo que tiene es el servicio... si vos tenes buen servicio , tenes buena...eh... un buen lugar... ...el lugar para mí es un lugar netamente turístico, la gente busca y necesita salir de las grandes ciudades y estos lugares me parece que están mas que comprobados ya....	no hay ningún... no hice ningún marketing, ni ningún estudio de mercado, sinceramente... fue muy intuitivo e instintivo como me manejo en la vida, para mí las cosas cuando se hacen bien y los servicios son buenos, y tenes paciencia las cosas salen, es cuestión de tiempo, es cuestión de esperar , es cuestión de estar alerta a, adonde hay que estar, que tipo de publicidad, que publico estas buscando... Donde hacer tu publicidad, donde invertir tu publicidad, sobretodo...y de relacionarse con los pares...	No eso no lo miramos nunca, porque en ese momento eran pocas las cabañas que había , había 3 o 4	Porque nosotros todo lo que hemos hecho realmente no se si es que le pones el alma, o que le buscas la vuelta, somos muy luchadores los dos	
19. ¿Cubrió sus expectativas?	...si funciona, funciona bien, podría funcionar mejor , vuelvo a lo que te dije antes eh...trabajando en invierno...	Si, absolutamente...	Si...	Si, si, quizá no con lo que en su momento se dilató mas... se dilato el gas 5 años... cuando en el 95 se suponía que ya estaba, se esta dilatando lo de la sillas, (Cerro) es una lastima, pero bueno... eh... no las cubrió porque verdaderamente en la cantidad de esfuerzo que lleva esto y el dinero que lleva esto , por ahí tenes mucho hecho y no tenes solvencia económica en la mano, porque siempre esta poniéndose ahí...	...fuimos haciendo esto y estamos conformes y estamos bien... ...porque es algo que de repente en la parte económica esta bueno porque si vos le brindas a la gente y bien como ya te había dicho le sacas un porcentaje para volcárselo nuevamente a ellos... pero es una forma muy practica y cómoda para vivir, pero nunca alcanzas a recuperar lo que invertís porque nada... ...yo creo que ahora llevo el momento de cosechar lo que hicimos...	
20. Porque cree que sus clientes elijen sus servicios?	...yo creo que si hay algo en lo estructural que nos diferencia que es que es el tema de la luz...esa entrada de luz no la tiene... por lo menos en lo que es el pueblo...diferenciamos... otra cosa es la villa... ...yo creo que lo que prima es la atención , o sea a la gente le gusta que vos estés y que vos los atiendas, como si fueras un amigo de toda la vida, pero que estas al servicio de el, no, no...en general nosotros no ponemos una distancia porque ellos son pasajeros y nosotros propietarios o...no... ...pero yo creo que eso hace que a la gente le guste, venir y quedarse y charlar... yo creo que hace la diferencia.	A ver... por qué... que se yo... no se... no se te decir, yo lo que recojo es que el lugar les encanta , que... pero... no se te decir, la verdad es que no se te decir... me mataste... no tengo ni idea... les gusta el lugar... les vendrá bien el precio... que se yo je je!! ...a la gente lo que le gusta cuando viene es la tranquilidad...	el hecho de este hostel que es bien distinto a esto, es un hostel que esta e la montaña, y por ahí lo pueden ver en el folleto por en Internet , de las fotos, que también es importante eso que se muestra la foto así como esta ahora esta siempre, que esta limpio, es luminoso, y creo que por eso, también esta metido...estamos... formamos parte de "Hostel International" ...el mayor porcentaje lo recibimos por la página de internet propia...	...porque esta muy cómodo para deslizarate en varios lados sin tener tantos gastos como otro lado que tenes que subir, o vienen con tanto miedo de que puedan estar, que haya luz, que estén los dueños , todo eso también... la confianza que tengas del lugar, que tengas al lado el vehiculo...	...después bueno, las cabañas trato de que realmente se sientan como en su casa no, que tengan todo, que tengan buena decoración, buena ventilación... que se sientan realmente a gusto, y yo creo que eso pesa en la hora de la decisión, y los costos , tampoco me vuelvo loca, trato de mas o menos tener los costos de los demás... que cierre pero que no tampoco... que cierre para ambos...	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
17. Que variables analizó a la hora de pensar en el proyecto? Factores positivos y negativos	nosotros en realidad no teníamos planteado vivir de las cabañas o vivir del turismo como actividad prioritaria... en realidad queríamos vivir de la chacra y que el turismo sea un anexo , esa era la consigna, el objetivo era ese... vivir con la producción de la chacra y que el turismo sea un complemento ... y que productos de la chacra, ofrecerlos al turismo... esa era la realidad, el pensamiento inicial, el objetivo... nunca se dio... eso, porque en realidad lo que vivimos, lo poco que pudimos vivir es del turismo, porque la chacra... ni siquiera se autoabastece , digamos...	Absolutamente nada... honestidad bruta... Absolutamente nada... nada... nada...yo no sabia...no había hecho estudio de mercado, no sabia que gente venía acá, no sabia de adonde venían, no sabia cuales eran los centros mas cercanos, no sabia cual era la forma de acceder al lugar...no evalué si había el cañadón de la mosca o no... no sabia las líneas del colectivo...absolutamente nada... me mande, lo único que quería era vivir en la Patagonia...	Una parte se fueron dando... de forma natural... bueno nosotros le fuimos dando forma al valor económico sin bajar la calidad de vida , porque para trabajar a lo loco, sin horarios... nosotros ya teníamos nuestra experiencia, entonces trabajar, si trabajamos sin horarios pero en cosas que realmente son constructivas, para nosotros y para el medio de donde estamos.	En ese momento no tenía una apreciación precisa y correcta , por otra parte todo cambió a partir del año 1995 y la ruta 258 asfaltada... las variables ya no hubiesen sido las mismas,	No pensamos en ninguna variable , nos motivo el cambio de vida y esto era la forma de mantenernos.	
18. Por qué creyó que el negocio funcionaría? Factores de éxito y de fracaso.	...porque se ve que Bolsón es un lugar turístico , se nota en el paisaje, en la naturaleza, yo mismo cuando venía de turista me parecía un hermoso lugar para venir de vacaciones , eso es lo que me pasaba a mí antes de venir a radicarme... por ese motivo yo creo que tiene atractivo suficiente para poder ser explotado como un lugar turístico no?	No evalué nada... nada evalué...	Primero porque estamos convencidos que era una forma... así como nosotros veníamos en una época y hacíamos un acto de espionaje visitando chacras, porque uno hace eso...no es cierto, sin pagar a la gente muchas veces y... comprándole el producto... y pensamos que... muchas veces decíamos que no es justo porque es el esfuerzo de cada uno de las personas... este... nos dimos cuenta que bueno... nunca nadie nos dijo "no hago el recorrido" con eso...ah... nos cobran y es una hora...?	No lo pensé, se dio naturalmente y empecé a funcionar, yo aprendí por mis clientes, y también me fui capacitando y a buscando formas mas profesionales de abordarlo, y sigo capacitándome...	El negocio funcionaría porque no había nada similar en la zona y teníamos toda la polenta de los 33 años.	
19. ¿Cubrieron sus expectativas?	...yo creo que recién ahora se están dando las expectativas , se sufrieron épocas muy malas por situaciones muy conflictivas... ...el tema del hanta por un lado, la política de "Mendez" que es anti turismo, que mando toda la gente afuera el país...el cambio no nos favorecía y la gente se iba al exterior... el país no lo recorría nadie... nosotros pasamos, y esto es estadística de una ocupación de "Mendez" del 11% anual a una ocupación hoy del 55 % anual...	... la única expectativa que tenía era vivir en familia y vivir bien... y eso menos mal que salió... porque este es un lugar complicado para el tema de la familia...	Si, si y se pueden hacer mas cosas, em... no creo que sea una actividad para hacerla como se hace, con ligereza...	Si, aun mas de lo esperado, especialmente porque siempre tuve conciencia de las ventajas y desventajas de mi propia empresa y del destino.	Ampliamente en algunos aspectos y no tanto en otros...cumplimos con el cambio de vida 100%, lo de vivir tranquilo el 50% y el de viajar todavía esta en veremos. Económicamente, estamos mejor que en otros años, hay mas trabajo...	
20. Porque cree que sus clientes elijen sus servicios?	... yo creo que la mayoría de los turistas que viene a Bolsón son turistas comunes con otros establecimientos también... que la gente nos elije porque estamos acompañando el servicio... ...yo creo que elijen por servicios... además nos elijen...a nosotros y a un montón, porque esto es común...el que no suma servicios, pierde clientela... yo creo que es así... ...es como que se deslumbran más cuando ven el lugar porque dicen que lo que mostramos es menos que lo real...	...durante mucho tiempo lo hemos hecho con mucho cariño al laburo viste? Y nos gusta... ...hacemos muchas encuestas... las encuestas son burdas son...porque yo no soy técnico, entonces son encuestas para que la gente se vaya quejando, decime que no te gusto, decime que le agregarías, entonces todo eso que la gente descarga, eso hizo que modifiquemos un montón de cosas, vamos corrigiendo cosas, y la gente también ayudando un poco, el cliente ayudo un poco... además viene porque también una de las cosa que a mí me ha gustado en este negocio... a mí me gusta mucho todo el tema de publicidad, y he hecho muchas pruebas y errores	Primero pienso que, los que conocen lo orgánico porque buscan un tema en especial, y los que no conocen, por curiosidad de saber de que se trata , hay muchos casos del que no conoce, esa es una, del tema rural, el otro tema es el tema de las aromáticas y las medicinales que hoy tiene otra trascendencia y hay otra información y hay mucha curiosidad...	Porque se sienten cómodos y agradablemente atendidos . El lugar es muy bello y lleno de "buena" energía, las instalaciones están acordes con lo que promocionamos y con la categoría y tarifas e incluso mejor...creo que sienten que obtienen mas de lo que compraron.	Por la atención que ofrecemos y el parque que tenemos	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
21.	¿El receptor del servicio se va conforme luego de la prestación?		...se fueron muy contentos, incluso me lo han manifestado hay gente que me ha manifestado de decirme, la verdad que tenía mi dudas con respecto a la posada pero ahora me voy re contento y bueno... y este... gente que vuelve... y eso también es importante	Creo que si, si... en líneas generales si.	...creo que la mayoría se fue contento, digamos, bien tratado, bien recibido bien despedido....	...puede ser que seamos un poco antipáticos en algunos aspectos, además, nos vamos hacia la gente tranqui, que es la gente grande, la gente que no quiere que la jodan...que quiere... para mi mucho mas importante es que vivamos feliz y que estemos contentos con lo que tenemos, no estar trajinando con gente antipática que no... es mucho mas un proyecto de vida, un proyecto de retro, es mas hacer algo para no envejecer como un estúpido y de paso es tratar...
22.	Considera su emprendimiento como un negocio exitoso? Atribuye ese éxito o fracaso?	...y a nivel económico son los primeros pasos que estamos dando y pensábamos en un principio que nos iba a costar más...	terminamos generalmente de forma amistosa... hemos tenido experiencia hasta de comer comida japonesa con huéspedes alojados con palito y todo... este... y en fin o de ir a almorzar o cenar afuera con algunos clientes...eh... eso a nosotros nos hace entender o nos hace ver que realmente lo que estamos haciendo está bien...mas allá de alguna critica que pueda haber de alguien y que quizá no nos haya dicho, nosotros no las hemos recibido...	Depende como lo mires, no se si en... con mentalidad empresaria tal vez no , pero como no tengo mentalidad empresaria, para mi si es exitoso je je, digamos porque yo soy psicóloga, hice esto con otros objetivos que no es el negocio... y tengo entendido que los empresarios hacen un calculo respecto a la inversión y al recuperpo de la inversión, en ese sentido no debe ser negocio, pero bueno... para mi con los objetivos que yo tengo está bien.		... el negocio es accesorio , es para no oxidarme, para no envejecer tonto.... Pero no es un negocio, porque desde el punto de vista de análisis de aplicación de capital y análisis de retorno no cierra. ...y tengo que tener una tarifa de un 60% de lo que puedo cobrar en un establecimiento como este, con un servicio como este en Llao Llao o un 40% de lo que puedo cobrar en Bahía Manzanos , pero se sabia, no es una sorpresa, se sabia que la zona estaba caracterizada por un perfil de usuario gasolero.
23.	El negocio, es una causa o una consecuencia de haberse radicado en la zona?	... el proyecto, la idea...era lo que tenemos ahora. Vinimos con esa idea.	como no teníamos previsto venir a vivir en el 2002 no teníamos un proyecto preparado, no teníamos ninguna idea de nada...cuando vinimos a vivir eh... la única idea que teníamos que era muy general era la de hacer algo que tuviera que ver con la gastronomía... con la cocina porque el lugar daba para eso y además a Silvia le gusta, Silvia es mi esposa, le gusta mucho lo que es cocina...entonces empezamos con un pequeño proyecto de hacer una fábrica de dulces y chutneys el cual todavía tenemos no... no nos dio para poder vivir de eso mas la jubilación que yo tengo.... Así que en el 2005 y teniendo en cuenta que la casa es grande, que nuestros hijos viven en Buenos Aires que teníamos lugar decidimos iniciar una prueba piloto digamos así de tener una pequeña posada, una mini posada de únicamente tres cuartos y seis camas...bueno... hasta ahí es como llegamos a esto no?	La verdad es que se fue dando, no... por lo menos en mi no fue una decisión tan meditada, había que hacer algo...	Si, si porque yo el sueño de tener cabañas lo tuve antes de realmente de pensar en una posibilidad cierta de mudarme a un lugar como este y a la vez, cuando tome como algo serio la posibilidad de mudarme a un lugar así como lago Puelo es como que traje eso... bueno...este... cabañas... un lugar como este que esta volcado al turismo digamos... es como que junte las dos cosas, el sueño con que acá se podía realizar es proyecto digamos... este... no se, en donde vivía cabañas...no, imposible	Yo te diría que es las dos es causa y es consecuencia ..a ver si me puedo explicar... nosotros decimos... yo no tengo trabajo, no tengo mayores ataduras en bs as, percibimos una hostilidad muy grande, varias veces soñamos con tener una hostería , una casita... tener cabañas, bueno, vamos a ponernos a trabajar en ese proyecto... ese fue el proyecto, causa o consecuencia? No te sabría decir... por ahí es mas consecuencia que causa...
24.	¿Con qué tipo de recursos económicos financió su empresa?	con recursos propios	...no hubo que hacer modificaciones a la casa, fue muy practico, la casa es moderna está construida con buenos materiales así que no hubo que hacerle ninguna modificación...	Con ahorros de 30 años de trabajo	No, ahorros y nuestra propiedad de buenos aires, justamente el ingreso que teníamos nos permitía ahorrar y eso mas el patrimonio, lo que teníamos, nuestra casa, este pudimos hacer esto...	
25.	¿Cuántos trabajadores dependen de su empresa?	No tiene empleados	No tienen empleados	Nos ayuda una señora con la limpieza	En realidad viene una chica para hacer la limpieza de las cabañas y los servicios de mucama	tenemos solamente una mujer que nos ayuda algunas horas

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
21.	¿El receptor del servicio se va conforme luego de la prestación?	Si, si... yo creo que si...	Si, siempre, siempre, hasta ahora no hemos tenido ningún inconveniente... pero eh... la mayoría se va conforme...	Si...porque hay una... 1º porque en lo personal uno se da cuenta, pero a parte hay una encuesta que se hace sonde están todas las preguntas sobre el servicio, sobre la atención, sobre...la higiene, es de Hostel International ellos te la mandan... ...se van conformes y mas allá de la encuesta porque en 2 temporadas ya hubo gente que volvió...hubo un 20% de gente que vino en el 2006 y volvió en la temporada 2007 o ahora en invierno...o vuelven por recomendación, el publico argentino, el extranjero obviamente que no...		...tenemos una carpeta donde la gente escribe y expresa... y después de leer muy así... muy, muy...pacíficamente esa carpeta yo entendí que la gente me enseñó a valorar lo que tenía a reconocer que realmente el lugar, era mi lugar, a través de lo que leía de la gente... porque era increíble que todos coincidieran de la calidez nuestra, de lo que eran las cabañas...
22.	Considera su emprendimiento como un negocio exitoso? Atribuye ese éxito o fracaso?	yo creo que si, yo creo que es exitoso, este... uno escucha otra gente, colegas y por ahí se quejan que... no alcanza, que no esto, que no lo otro... nosotras en general no nos quejamos del ingreso , de la plata, no porque nos parezca que sea súper bien, sino porque yo creo que hoy por hoy el destino es lo que da , y yo creo que estamos bien, trabajando bien, si creo que el destino puede crecer y espero que crezca...pero yo creo que si...	Si, si si... económicamente a mi me rinde... no es ah...nosotros realmente trabajamos y trabajamos muy bien... y trabajamos en el invierno ... o sea, no hablemos de estas épocas...pero por ejemplo a partir de julio en adelante nosotros trabajamos siempre...para mi económicamente, si hablamos de números... siempre nos rindió ...	Como un negocio a nivel comercial no puedo decirlo todavía, en este momento no... A que le falta agrandar la temporada, yo creo que ningún proyecto se sostiene con 2 meses de temporada fuerte, se sostiene... se mantiene y podés hacer una diferencia, pero no podés tener una rentabilidad cómodamente para vivir todo el año...lo justo....	...y para cobrar no podés cobrar, porque bajaron de Bariloche y ya acá tiene que ser una mierda, la gente lo tira abajo,...	Y si...yo a esta altura con esta cantidad de cabañas, creo que si...me falta una temporada de invierno, para yo terminar con el aplauso final... me falta una temporadita mas que de alguna manera ira a salir...
23.	El negocio, es una causa o una consecuencia de haberse radicado en la zona?	...es causa porque fue premeditado...	...yo la idea la traía, pero primero estuve mirando... estuve mirando como 4 años, no es que de un viaje lo hice...no, no estuve mirando como 4 años...y buscando, yo alquile mucho tiempo... este... digamos que estudié un poco la situación... de cómo venia... así que bueno... que se yo... no te se decir...un poco fue la causa, porque bueno... la idea estaba y...si... podría ser así... ...era como que podía iniciar otra actividad laboral, eh...en algún momento pensé en alguna cosa mas comercial, de negocios, de cosas que faltaban en aquel momento faltaban o en que había cosas que no estaban...entonces...eh... bueno, no... después me pareció que era un lugar que iba a ir creciendo y que el tema del turismo iba a dar...	Ay... van de la mano ...si, no se decirte... creo que fue una causa... finalmente es una causa si ...de hacer un proyecto turístico, yo no venia con un hostel en la cabeza, se dio acá...pero no era un hostel, era un capital para invertir en turismo, podría haber sido de un barco para meter en Lago Puelo hasta... yo tengo mucha... con turismo era, pero no era un hostel especialmente, después se dio acá, viendo un poco, conociendo bien El Bolsón...pero yo creo que la causa de estar acá y de quedarme es esto, que ya esta puesto acá ...	No, no sabíamos que íbamos a hacer en El Bolsón... no teníamos específicamente nada... podríamos haber vendido madera ...podríamos haber puesto una hosteria, salió el tema de las cabañas porque fue así ... y como podría también haber puesto un restaurant, no había una cosa específica... mentira	Consecuencia , porque fracasó lo de los carteles y de ahí empezamos a ver que hacer...
24.	¿Con qué tipo de recursos económicos financió su empresa?	ahorros, ahorros propios	Ahorros y yo vendí una casa que tenía en bs as, con eso compre esto y parte de la obra, y plata que puso Jony, mas una camioneta que también se llevaron las cabañas... pero todo dinero personal, no hubo créditos de ningún tipo ...	Somos una sociedad, tenía plata mia ahorrada y mi socio también, vendió un campo que tenía y lo invirtió acá en El Bolsón, acá también...en este proyecto...	Con 30 años de laburo de Usuahia de mi marido y terrenos que teníamos en Usuahia.	y después de ahí vendimos otras propiedades que teníamos y decidimos hacer cabañas ...
25.	¿Cuántos trabajadores dependen de su empresa?	...en el verano tenemos empleados, una chica que nos ayuda con la limpieza...	Tengo una empleada, que hace la limpieza y después, bueno, un empleado, que siempre esta en la casa, y que es jardinero y hace todo lo que es afuera, y limpia...lleva la leña... hace mantenimiento de las cabañas...	En temporada alta, 2 empleados. Uno de limpieza y uno de sereno...	...hay una chica que nos viene ayudar, es alguien que hace como 3 años que viene y me hace la limpieza de las cabañas, antes lo hacíamos todo nosotros...	Muy poquitos , en este momento hay una persona que viene 2 veces por semana, por hora, en limpieza , el resto lo manejo yo... es mas no se si pondría una persona que me llevase todo lo que es reservas...

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
	26. Trabaja en su empresa en compañía de sus familiares? ¿Con quién?	trabajamos toda la familia	...es una sola persona la que trabaja, es Silvia, porque yo no hago nada...	...yo llevo las cuentas y mi socio hace el mantenimiento...	Si, incluso eh... lo mismo de la limpieza lo compartimos, hay días que se van 3 cabañas y no das abasto, se van a las 10 de la mañana y sabes que quizás a la 1 ya llega gente...no da una sola persona, es compartido digamos... es muy familiar... je je	Trabajan los 3 integrantes de la familia.
Características del emprendedor	27. ¿A qué se dedicaba en su antiguo lugar de residencia?	Adriana era comerciante, es óptica y yo soy economista, trabajaba en la parte financiera de una empresa de gas...	Bueno yo era responsable de créditos y cobranzas en una empresa farmacéutica y Silvia era jefa de un sector en un banco... Mi señora es contadora.	Soy psicóloga... ... atendí el consultorio, hice investigación y docencia de post grado... ... atendí el consultorio, hice investigación y docencia de post grado... ...mi socio también, el es ingeniero...	Bancario, siempre trabajé en bancos desde los 21 años... Ella es fonaudióloga.	Yo era funcionario de la fábrica de camiones Scania en el área comercial, fui gerente de ventas, gerente de publicidad, director de exportaciones, gerente de marketing, tuve varios puestos, todos en el área comercial. Mi señora durante un tiempo si, antes de que nos casáramos trabajaba en comercio exterior, era... durante muchos años fue empleada de despachantes de aduana. Y cuando nos casamos no, dejo de trabajar...
	28. ¿Qué razones lo motivan a crear su empresa? ¿Y por qué decide dedicarse al turismo?	...y el turismo se nos ocurrió como para darle un complemento a lo que es la producción y a la elaboración de los dulces...	...entonces empezamos con un pequeño proyecto de hacer una fábrica de dulces y chutneys el cual todavía tenemos no... no nos dio para poder vivir de eso más la jubilación que yo tengo.... Así que en el 2005 y teniendo en cuenta que la casa es grande, que nuestros hijos viven en Buenos Aires que teníamos lugar decidimos iniciar una prueba piloto digamos así de tener una pequeña posada , una mini posada de únicamente tres cuartos y seis camas...bueno... hasta ahí es como llegamos a esto no?	La verdad es que se fue dando, no... por lo menos en mi no fue una decisión tan meditada, había que hacer algo... ...el hecho de que estos amigos nuestros ya tenían un emprendimiento acá y averiguamos algunas cuestiones, digamos, nos era posible en cuanto a la inversión que había que hacer... Nos gustaba el tipo de tareas que no es exigida, en relación a todo lo que he hecho en la vida yo, es muy sencillo... ...me parece que la actividad de las cabañas es muy serena, muy sencilla, digamos lo básico que hay que tener previsto mmm...digamos, es simple, no tiene muchas vueltas....	...lo que me atrae del turismo es trabajar con gente que este en su momento de esparcimiento es un momento que la gente esta con buena onda, con ganas de pasarlo bien, y yo quiero trabajar con la gente en ese momento... ...juntar lo que te gusta hacer con lo que te genera ingresos y el que puede hacer eso es...es lo mejor que te puede pasar en cuanto a tener un trabajo es lo mejor que te puede pasar. ...yo además del sueño de las cabañas tenía el sueño de hacer algo por mi cuenta y no tener un jefe que me diga esto se hace así o se hace asa... o sea hacer las cosas a mi manera y como yo entendía que había que hacerlas. Esto te da esa posibilidad hacer las cosas como vos crees que esta bien o mal, el resultado bueno o malo lo construis vos, cuando sos empleado no tenes la misma responsabilidad...	Yo siempre tuve el jovi de la cocina y de la panadería y... y quise aprovecharlo... avanzar un poco mas el jovi y transformarlo en una profesión, me gusta el desarrollo de la hospitalidad. ... me interesaba mucho el... poder llegar a trabajar bien en el... en la actividad de la hospitalidad, es decir...tener un trato personal...

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
	26. Trabaja en su empresa en compañía de sus familiares? ¿Con quién?		Nosotros dos y los chicos cuando están en el verano...	Después en el día estoy yo, me ayuda una amiga o con Ruth, que hace limpieza hacemos los desayunos, posiblemente tenga que agregar uno mas, por la tarde, pero ahora en invierno de limpieza viene los días que yo la llamo y el sereno... soy yo...	Trabaja toda la familia, pero ahora los chicos están estudiando afuera.	Con su Marido, trabaja el matrimonio
Características del emprendedor	27. ¿A que se dedicaba en su antiguo lugar de residencia?	...empleadas, de transporte... éramos empleadas, yo trabajaba en una multinacional y ella en una empresa nacional,...	Y trabajaba en una empresa familiar, una imprenta...	Docente, profesora de educación física.	Comerciante, Contador... después decidí ser mamá...	...él una empresa privada y yo que estaba gerente en la ley...
	28. ¿Qué razones lo motivan a crear una empresa? ¿Y por qué decide dedicarse al turismo?	mmmmm, porque nos gusta viajar... entonces es como que uno ve eh... las condiciones ...y además es lindo viajar y es lindo que te atiendan bien... también el tema de venir a... eh...nosotros sabíamos que si te pones algo propio tiene que ser algo que te... si bien es riesgoso que vos todos tus ahorros los metas en tres cabañas, eh... es menos riesgoso que poner un local de algo que sin tener experiencia no sabes...es mas fácil que no nos fuera tan mal con las cabañas... que bueno creo que eso también es lo que nos ayudo a decidir que fuera turístico no? En El Bolsón si no venís con algo que sea...con algo que vos hagas...no es tan fácil conseguir un empleo...la idea mía fue siempre que sea algo propio...no tener que caer en... ser empleada otra vez...	Porqué relacionado con el turismo??? No se que fue primero viste? Si esta cosa idealizada que por ahí tenemos la gente que viene de otros lugares , se te mezcla el paisaje, parece que se te mezcla Heidi en el medio...viste como una cosa romántica... eh...pero desde lo que uno venía y disfrutaba cuando uno venía , me parece que esto era bárbaro que otros pudieran tenerlo y disfrutarlo... no? Y como lugar, por la naturaleza que me parece espectacular...y... por como se bajan las revoluciones cuando vos estas en un lugar como este... que te podes conectar con el otro, te podes conectar con la naturaleza, que podes relajarte un poco...y el turismo porque me parecía que daba este lugar ... que a lo mejor había que esperar a que esto fuera tomando un poco mas de color, a que se organizara, y bueno, me parecía que valía la pena apostarlo... es como despuntar el vicio con esto del turismo, es como que nos gusta... que nos da placer... me pone contenta, es una actividad donde la gente viene bien...	es una actividad... que como... profesora de educación física no esta muy lejos de turismo en cuanto a relacionarse con la gente o sea, el hostel, lo que propone es un nexo social para la gente y el ambiente lo haces vos, el dueño de hostel, entonces yo estoy en contacto todo el tiempo ...eso es lo que me gusta ...yo siempre trabaje con personas y es lo que me gusta dedicar y el turismo porque de hace mucho también, me gusta conocer otros lugares, me gusta que la gente conozca este lugar que es mi lugar ahora, no de la manera turística comercial sino de una manera mas real social de Bolsón, o sea que se vean los lugares pero que también se conozca la sociedad de el Bolsón y creo que lo llevo en el alma...es parte mía...yo...donde hay gente, arranco...	Para Raúl, era algo tenía que hacer y eso le gustaba... la gente, el turismo siempre le gusto y trabajo con gente	...y en un momento dado creímos que lo íbamos a poder hacer, hacer placas luminicas, ... pero fue... una mala interpretación de una persona que estaba ahí en el gobierno, y bueno, se nos cayo el idolo y se nos cayo todo el negocio no? Era todo bla bla, y lo que menos se imagino esa persona era que nosotros lo habíamos tomado enserio y que lo íbamos a hacer... así que ahí...sobre la marcha se cambio la idea de que íbamos a hacer, por eso era la respuesta de mi marido, Dios proveerá, este... y bueno, lo enfocamos por el lado del turismo, por el hecho de estar juntos... Un medio de vida... porque no otra cosa... y...porque es algo que te da libertad... en baja temporada...tenes momentos de libertad, tenes tiempo para dedicarte a vos, a tu familia... a caminar... o sea, el hecho de haber venido buscando un cambio y con esto tener la posibilidad de haberlo logrado esta bárbaro... bueno el enfoque de la parte turística fue porque pensamos que podía ser una jubilación para ambos, el hecho de tener para alquilar, porque otro día si no te da para tener para turistas tenes 9 cabañas para alquilarla por mes...que no es la forma...

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
	26. Trabaja en su empresa en compañía de sus familiares? ¿Con quién?	y a nosotros nos pasa que como es un complejo chico, todo lo hace uno...	Mi señora...	Su marido e hijos.	Familiares, trabaja mi hija y mi marido...	Si trabajamos con nuestros hijos.
Características del emprendedor	27. ¿A que se dedicaba en su antiguo lugar de residencia?	Los dos arquitectos	Era el dueño de la farmacia y tenía una sociedad comanditada, tenía un socio, un encargado...	Yo soy profesora de bellas artes y mi marido es médico cirujano, y además me dedicaba a la enseñanza diferencial, trabajé con personas con problemas de aprendizaje, adultos.	Yo soy bioquímica y a la docencia en la UBA.	Soy ingeniero Mecánico y trabajaba en construcciones industriales...
	28. ¿Qué razones lo motivan a crear su empresa? ¿Y por qué decide dedicarse al turismo?	Nosotros allá nos dedicábamos a la arquitectura y acá vinimos a hacer algo relacionado mas a lo natural... porque nosotros la actividad la íbamos a cambiar, no íbamos a vivir de lo mismo... en ese momento te digo que lo único que había en esta zona por lo menos era Arroyito, el complejo Arroyito y después cosas sueltas como era Guerra, Popy, Lincoln Ranch no existía, ellos vinieron un poco después... a hacer un emprendimiento turístico obviamente lo pensamos como un medio de vida...	...no se bien que iba a hacer acá... no tenía ni la mas mínima idea, sabía que no iba a poner farmacia, porque eso no me gustaba... y la idea que había, era esa onda turística en toda esta zona... cuando yo llegue era... me fui a dormir a cabañas Lincoln Ranch, allá arriba... y se veía que había una onda turística, y solamente por eso puse las cabañas, nada mas que por eso...	uno de los chicos, el varón hizo la capacitación en turismo entonces empezamos con las chicas que venían de la universidad en el verano, era un ingreso y empezamos a poner el arraigo en la categorización o en la... de la actividad rural, ... y acá era el tema del agroturismo mostrar una veta que realmente impacta cuando la vez del lado de adentro... y que trabaja una familia, entonces empezamos con ese tema, la ganancia era para los chicos en ese momento... entonces ese segmento de gente que viene a la consulta medica que son pacientes que siguen al medico de comodoro que vino, y es gente que se ha empezado a hospedar... entonces empezamos con hospedaje en casa de campo en la medida que los chicos se fueron y el caserón quedo agrandado. Un poco la arreglamos a la casa igual...	Se dio naturalmente , sin proponérmelo... comencé modestamente con una propiedad que me dejaron mis padres que no se adaptaron a la zona y volvieron a Bs As y, hice algunas cabañas y fue creciendo por la demanda de los propios clientes...	Cuando decidimos mudarnos a la zona teníamos que buscar un medio de vida y en ese momento no había complejos de cabañas . Teníamos experiencia como viajeros y nos pareció un desafío interesante para desarrollar y acá estamos...

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
29. Realizó alguna capacitación con respecto a la actividad turística?	...este...nos mandamos, nos mandamos directamente , lo que si bueno, estábamos capacitados en lo que hicimos capacitaciones en Buenos Aires en lo que es todo la elaboración de los dulces, la producción de la fruta en cuanto es a la parte rural digamos, a la producción, a lo agro hicimos cursos... Nada, del turismo, nada. ...no lo estudie pero leo... leo habitualmente y leía también todo el tema del movimiento de capitales y el movimiento del dinero a nivel mundial, y uno digamos de los movimientos mas importantes a nivel mundial es el turismo.	...en absoluto, la capacitación se va haciendo al día (risas)... día a día... este... si si... son todas experiencias que nos van enseñando y algunos cambios que de pronto hemos tenido que hacer, pero en principio eh... la forma en la que nosotros vivimos y como tratamos a la gente hace que no hayamos tenido que tener grandes cambios, algunos detalles técnicos de la posada pero no en cuanto al trato con la gente...	Si, ya cuando estábamos acá... una vez comenzado ya el emprendimiento varias veces tuvimos ofrecimientos de la oficina local, municipal y de la delegación provincial y participamos de eventos de capacitación, de jornadas de trabajo...	No, no... un día a un curso que me invitaste vos.. no yo eh... con respecto a la actividad turística capacitación no hice ninguna... ...tenia muchos cursos hechos en cuanto al trato, al cliente, manejo de situaciones, de problema... ..tenia muchos hechos por la actividad anterior, que también era un servicio, dabas todo el tiempo servicio y todo el tiempo era atención al cliente, entonces si tenia esa formación... de trato con la gente y eso me sirvió mucho para saber como manejar situaciones o problemas... ..y bueno... es muy parecido... como manejar... el sentido común de cómo manejar una situación te sirve para todo... no tenes que porque volcarte hacia el área del turismo, tratar a una persona, es lo mismo a un turista o a una persona que está comprando cualquier servicio que vos des...	Capacitación académica, no. Leer hemos comprado bastante bibliografía y yo trabajé mucho en la parte de atención del cliente... es decir...eh...tomé cursos, di cursos, eh...los conceptos de calidad, de satisfacción del cliente...	
30. ¿Qué tipo de experiencia tenía sobre la empresa?			No yo no, nunca tuve un comercio, jamás, este... ya como te digo el es ingeniero en electrónica y yo soy psicóloga... he viajado, asi que del lado del turista si, estuve por suerte bastante, he viajado mucho y seguiría viajando, me encanta, pero comercialmente no.		No. Buenos consumidores de turismo en el sentido de viajar bastante y ser un analista crítico...	
31. Tiene otro trabajo?	No.	...lo de los dulces... .. no significa que es un ingreso que nos permita vivir pero es un complemento que además no lleva mucho tiempo realizarlo y sirve para algunos gastos...	mi socio también, el es ingeniero y da clases en nivel secundario, ...y yo trabajo en el ETAP a la tarde y en Puelo dos tres veces por semana a la noche...	Vos te dedicas exclusivamente al negocio no? Si, si...	Lucas, con algunos huéspedes que construían, le hizo administración de obras y contrataciones	
32. Recibe algún otro ingreso?	únicamente recibimos ingresos de nuestro emprendimiento	Si yo estoy jubilado....		Si, el de Agustina que sigue como fonoaudióloga.	No	
33. Vive en el mismo predio de la empresa?	...tenemos nuestra casa dentro de la chacra.	...una casa particular donde nosotros también vivimos y compartimos el día y la noche con los clientes	...esta casa la estrene en diciembre porque yo vivía en una cabaña y después me separe... je je y pude hacer esta casita para mi entonces estoy como mas acomodada y mas a gusto, dentro del mismo terreno.	Si.	Si, dentro de la hostería.	

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
29. Realizó alguna capacitación con respecto a la actividad turística?	No, los cursos que da la secretaria de turismo nada más, de acá de Bolsón...	Una, una vez en Bolsón, pero no me preguntas porque ya ni me acuerdo... es profesor de educación física...	No, no hice ningún tipo de cursos ni nada... es todo practica...	No no... pero ir a lugares de capacitación no, creo que eso te lo hace la experiencia , la mejor forma... y las ganas...	No, nada, la verdad que por ahí me dan ganas de... porque esta bueno, porque a veces por desconocimiento de algunos temas las cosas serían óptimas en el rendimiento, tanto económico como... anda a saber... saber programar... a mí la vida me enseñó, y la gente, el hablar... yo escucho mucho... voy evaluando permanentemente...	
30. ¿Qué tipo de experiencia tenía sobre la empresa?	...vivencias únicamente, vivencias del lado del turista... vivencias personales....	En turismo, no... Y en comercio...? No tampoco...en relación con gente... yo trabajé 10 años en una empresa en la parte de ventas, un poco...yo estaba en la coordinación del grupo y en las actividades y en la organización del paquete digamos, en la organización de las excursiones, de los dormis, era un albergue en Villa la Angostura que es el albergue Nacayal que es de la UBA, entonces toda la parte administrativa previa al viaje estaba en eso...y después en la practica en si... ...eran viajes para docentes y no docentes de la universidad entonces había desde familias hasta estudiantes de la universidad y mezclado todo, entonces se trataba de armar algo que le sirva a todas las características del grupo, pero era absolutamente de placer,....	...vinimos siempre trabajando con turismo, yo vengo de Mar del Plata y Raúl siempre como asesor comercial... tenemos muchas cosas innatas de turismo	No, cero, o que pasa que mi vida era muy, de ambas partes, no... pero imaginate que yo vivía permanentemente con gente , imaginate que yo era gerente de un lugar y viajaba por todos lados , entonces yo trataba de todos los servicios que me daban a mí ahora volcarlos... fue una experiencia... vivida , la mía... no me dediqué pero lo viví yo, pero de esa manera tengo mil propuestas diferentes delante de mis ojos que lo hicieron con migo, entonces yo capte de una cosa, de la otra y bueno... yo doy lo que vi, lo que viví, porque lo trate de mejorar obviamente , porque había lugares que te puedo asegurar que no ... je je! Que tanto lo bueno como lo malo aprendí... y eso... lo volqué a mis clientes claro...	
31. Tiene otro trabajo?	No	Jony...tiene otro trabajo	No	No...	En este caso Marcos, si eso funciona como se cree que funciona... Marcos tiene otras actividades pero porque es... Porque se dieron no porque esté buscando cosas para que me dejen plata, para que me dejen un disfrute sí, vivo haciendo cosas para eso... inclusive para el pueblo... he hecho carcerería y hasta circuitos... y hay cosas que no las hago porque me dejan un rédito económico...	
32. Recibe algún otro ingreso?	No	y yo todavía algo en la empresa de mi papá, tengo mi parte digamos...lo que me toca, me toca...	No	No...porque lo mío es redituable para la caja negra...		
33. Vive en el mismo predio de la empresa?	Si	Si	Tengo mi casa en el terreno de al lado, que alquilo aquello, porque yo vivía acá en el hostel y la primera temporada me di cuenta que me volvía loca, entonces se habilito todo para turismo arriba y yo me mude justo acá al lado entonces desde allá miro, atiendo el teléfono, voy y vengo.	Si...	Si.	

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
29. Realizo alguna capacitación con respecto a la actividad turística?	...y yo fui a todos los seminarios... todos los cursos... a todo lo que he podido... que dan los de la delegación de acá... y por mi cuenta... que era una cuenta pendiente estudie ... fui a Madryn a un seminario de turismo receptivo... estamos siempre tratando de mejorar en función del turismo, del cliente...	Si, antes nunca... fue durante, después de haber comenzado con el negocio... de las menores acá... haberme ido a Bs As alguna vez a hacer cursos de comercialización en internet , desde el punto de vista turístico, y todo lo que tenga a este alcance... algunas veces me fui a ferias a Bs As, ahora no se hacen mas, las que se hacen en la Rural, la hotelera gastronómica, no me acuerdo como se llama, fui a varios cursos de esos... todo lo que podía acceder sin ser algo sistemático, que no lo puedes hacer, porque....	Si, siempre que hay algo hacemos... cursos cortos, largos, acá, afuera... Yo hice casi todos a distancia de la UBA y nos atendieron acá en una época... de distintos colegios... o de Bolsón o Chollila... siempre hay alguien de mi familia que esta enganchado en algún curso... no solamente en agroturismo, sino en turismo en general, en calidad del servicio... en manipulación de los alimentos... en todo... siempre estamos haciendo algo... incluso hice uno de jardinería para conocer las plantas del lugar... más...	Varias y durante varios años, siempre después de haber empezado con el emprendimiento.	A medida que fuimos desarrollando la actividad fuimos realizamos capacitaciones, talleres asistiendo a charlas, etc, etc. Nada muy largo pues a la distancia es difícil mantenerlo.	
30. ¿Qué tipo de experiencia tenía sobre la empresa?	yo tuve en Mar del Plata una... que alquile un hotel por temporada... en Mar del Plata alquilamos un hotel para la explotación de temporada, te lo alquilan, desde diciembre a semana santa, como si fuera una concesión... la temporada sale X, sacas números de cuanto vas a ganar y si te cierra, te metes, eso fue en la temporada 74, diciembre 73 a abril del 74... esa es la única experiencia afin al turismo no	Turista nada mas...	En agroturismo no... nada... de arte y consultorios y de criar hijos si... de estudios y... de plantas si, porque mi familia ya te digo... y de campo también pero nunca así...	No tenía ningún tipo de experiencia previa...	Ninguna , solo experiencia en viajes realizados por el mundo.	
31. Tiene otro trabajo?	... hasta hemos hecho arquitectura también, porque no podíamos subsistir... ... porque estoy haciendo algunas cosas relacionadas a la construcción entonces me distraigo un poco	No	No, no. La profesión de Mario que tiene sus pacientes, que esta bastante relacionado, pero sigue con su profesión... ... hacemos aceites esenciales... ... nosotros la propuesta de compra del producto no la imponemos, sino que primero decimos el recorrido con esto y sin esto vale lo mismo. ... porque tengo vivero también de plantas aromáticas... entonces eh... a partir de ahí hago jardines... no es que tiene un costo, sino que va acompañando la venta de las plantas... ... tenemos un recorrido con el te por ejemplo, tenemos un recorrido con una degustación, tenemos recorrido sin nada... tenemos venta sin nada, tenemos te solo, fuimos haciendo las diferentes opciones.	Durante varios años, en el comienzo si. Ahora estoy retirada de mi trabajo profesional, aunque tengo otras actividades, pero la principal renta es esta.	No, actualmente me dedico exclusivamente al negocio. Si bien en sus comienzos cuando la guita no alcanzaba realizamos varios otros trabajos	
32. Recibe algún otro ingreso?		No		no	No vivimos exclusivamente de lo que produce el complejo.	
33. Vive en el mismo predio de la empresa?	Si.	si	Si	No, pero si muy cerca, el complejo está en un terreno vecino...	... vivimos al lado del complejo en un terreno independiente, si bien esta comunicado y podría decirse que es el mismo predio.	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
34. Cómo es la relación con sus colegas?	...de a poco estamos haciendo una relación, más que nada comercial , no de amistad, en la parte comercial si se esta haciendo una relación, que es buena, por supuesto, es buena relación, es positiva.	si, algunas cabañas que de pronto no tienen lugar y llaman...pero recién empezamos no? Este...todavía no estamos con mucha gente conocida... pero por ejemplo nosotros mismos también cuando entra gente y no tenemos lugar consultamos en algunos dos o tres complejos que estén cerca eh... para alojar al huésped y no se vaya digamos, sin lugar para dormir... pero poca gente por ahora...	Si, este... con varios, casi amistosa...	Es buena y tengo de todo, por ejemplo con Alejandro hay una amistad mas allá de la relación de colegas ...creo que mi relación es buena... no es muy asidua no es muy este... ...pero a mi me paso que cuando pregunte para apoyarme en la experiencia de los demás para saber como hacer las cosas o que hacer, siempre o por lo menos lo que yo evalué es que acá encontré una respuesta, una respuesta sincera, no?	... recomendar ...eh...cuando uno esta sin capacidad, recibir cuando el otro esta sin capacidad... ...te diría que no estoy orientado o enfocado de una manera... muy interesada en el contacto con mis colegas, por ahí es algo que puede madurar con el tiempo...	
35. Cómo es la relación con el sector público?	No, básicamente la relación que tenemos con la oficina de turismo es intercambio de información , la oficina de turismo nos pide información, ya sea de ocupación y de reservas, etc. ; y con la municipalidad no, ningún tipo de informaciónno tuvimos ningún tipo de trabas...si por supuesto hubo muchos requisitos que al ser un emprendimiento que nació de cero prácticamente...eh... no hubo ninguna traba a nivel ya sea, burocrático, ni comercial, ningún tipo de traba...	...con la oficina de turismo si, porque estamos inscriptos y nos llaman cuando necesitan alojamiento y sobre todo en pleno enero, y después nada, nada más...	No, no...va... que se yo, voy a la oficina de turismo, yo hago algunos tramites para las cabañas, este... a veces charlo con las chicas que están, este... porque llevo y traigo folletos, de distintas actividades para el turista,	Eh, no es bastante pobre la relación que tengo en general con todo el sector publico , quizás porque eh... este... no voy a decir nada... bueno que se yo es mi forma de hacer las cosas y como me parece que se tienen que hacer las cosas, con mayor dinámica, no se, no es compatible con el sector publico, que se yo... no me llevo bien...	...de ir a la municipalidad o que me mandan clientes o que eh... trabajamos con la gente de turismo...eh... le damos información...eh... ...tengo relación con el sector público no tanto por mi problemática privada sino por la vecinal....	
36. Participa de alguna cámara, asociación o similar?		... tendríamos que pensar en asociarnos a la Cámara de Comercio si, si.	No, al principio me invitaron cuando llegué, participe de dos reuniones, digamos, que me gustaría participar por este aspecto social que tengo, que además me gustaría estar mas conectada.... pero con la actividad extra que tengo no tengo tiempo....	si, si... participo en las reuniones y me parece un buen lugar, a mi me sirvió mucho para contactarme con colegas , como hablábamos recién...me sirvió para charlar de cosas en las cuales yo no tenia experiencia y me sirvió justamente para conocer a través de ellos cosas que tenia que conocer para desarrollar esto y para hacer esta actividadlo valoro por encima de las relaciones personales el hecho que la gente se junte en un ámbito o foro para intercambiar opiniones, ideas y sobretodo cuando estamos en el mismo rubro, es muy positivo tener opiniones, ideas, para... que te ayudan de mucho, o sea...creo que se pueden hacer muchas cosas en conjunto que no se pueden hacer individualmente... creo que tiene mas fuerza que no...	Bueno, ahora empecé en la cámara esta, (de turismo, comercio y producción) presente mi solicitud, deje mis primeros 10 pesitos y quiero avanzar un poco con la cámara y no hay otra que yo tenga presente...	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
34. Cómo es la relación con sus colegas?	yo participe en la cámara de turismo, conocí a muchos colegas, establecimos...es mas nos hicimos muy amigos de unos... de un colega de acá, pero muy, muy amigos... y...no... en general es muy buena , yo no noto que haya mucha... eh...o sea... todo el mundo se lleva bien, ...en general siempre con los más conocidos tenemos contacto y lo hablamos... para unificar más que nada las tarifas ... entonces en general tratamos de aunar nuestros puntos de vista, pero si, como dice ella, los mas cercanos, acá tenemos vecinos que son colegas también y con ellos si, estamos iguales o medianamente iguales...	... y por ahí yo hablo mucho con la gente de Bolsón , por una cuestión de actividades y que los conozco mas, hace mas años...por ahí con Adriana del Agua, que me dice, hay!! Tenes que hacer tal curso...bueno yo no voy a los cursos pero mi idea es por eso incorporar mas a la cámara...	Tengo relación con... en otros lugares, en Esquel... o sea relación de buena onda ...de hablamos de ver si hay lugar, disponibilidad y demás, con el hostel el pueblito, con refugio patagónico y después con Bariloche, Esquel y Trevelin, es de consultas, no hay relación de amistad...	...ninguna... y conozco muy poco...no se si dos o tres de verlos alguna vez...	Si... es muy buena... nos comentamos entre todos y nos ponemos de acuerdo en los precios... no se si todos, somos generalmente siempre los mismos...	
35. Cómo es la relación con el sector público?	y... bastante fluida con Sol... pero mas que nada me parece que Sol es una chica que eh... cualquier emprendedor puede ir y sentarse con ella a charlar...no es para nada cerrada... al contrario, una chica bien predispuesta, y se pueden charlar los temas y si los puede... tenes algún inconveniente, trata de ayudarte...no hay ningún problema...	Ah si, con las chicas de Puelo decis vos? A si, pero porque nos... mails y porque hablamos y yo llevo mis precios y ellas me piden, pero no tengo así una cosa constante , a veces me llaman y me preguntan algo, o yo les mando algún mail preguntándoles algo... o sea, esa es la relación, no tan fluida...	A que le llamas sector publico... la normal, bien... cuando necesito consultar , siempre me respondieron, eh... con la directora, con las que trabajan en la oficina, con los chicos que están ahí adelante... no hay ningún problema... las consultas son sobre precios, sobre excursiones... ver que esta abierto, que no... sobre horarios de transporte, sobretodo es eso, que tiene que ver con el turismo, el manejo diario digamos...	Menos...muy pocas veces llamar por teléfono, generalmente no nos acordamos de mandar los folletos, y llamamos pero muy poco... y con los otros nada, no tengo ninguna relación ni social, ni personal...	Perfecta, con todo el mundo, nosotros no tenemos problema con nadie...	
36. Participa de alguna cámara, asociación o similar?	... la secretaria...hasta que renuncié ... porque no estaba de acuerdo con algunas cosas que se estaban haciendo... no haciendo... a ver...no estaba tan cómoda trabajando de secretaria y deje...	... incorporarme mas a la cámara , para trabajar mas en conjunto, en realidad cada vez me interesa mas, antes medio que era por deporte la cosa, y por una cuestión de intuición y haber viajado mucho, entonces vos mas o menos te parece que... y a lo que vos te pasa, puede ser...este...pero creo que son tiempos en los que tenes que trabajar en conjunto, es la única manera... y me parece que las cámaras son el modo no?	No, no... no participo.	...porque ni conozco la cámara de turismo...	Estamos medios, medios ahora, no estamos yendo mucho... porque no quería que Marcos se haga mala sangre... por ahí vamos a llegamos mas...	

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
	34. Cómo es la relación con sus colegas?	...relación con colegas...no es abundante, es decir... no tengo demasiadas relaciones... no hay...grandes relaciones... algunas consultas... con otro hay problemas que ni nos saludamos...así que, que se yo...no hay una buena... con otros que se yo, si tengo trato pero no es un trato fluido tampoco...una media relación... casi nada...	Bueno, a esta altura tenemos una relación mas adulta , tenemos menos celos que antes...claro porque alguno, en las primeras épocas...uno no sabe muy bien ni donde esta parado...es nuevo, y comete muchos errores...ahora tenemos una relación mas adulta...eh... tenemos buenas relaciones, la relación no solo amistosa sino que también es consulta ...especialmente con los mas nuevos...	Si, si... estoy en la agrupación de agroturismo , por un lado. Estoy en agroturismo de la provincia de Chubut con la "ruta del buen vivir" después tengo gente amiga que no esta ni en uno ni en el otro y hace agroturismo. Después con gente de Chile , mucha, del sur, del centro del norte, con gente de Francia, hacemos intercambio de novedades y de cosas...	Bastante Buena...pero no muy fluida, nos conocemos con algunos...	Con la mayoría excelente, con algunos buena y con muy pocos nos ignoramos
	35. Cómo es la relación con el sector público?	...no... hay relación en cuanto una buena onda de trato humanitario ...con todos no? Con la oficina de informes... A este pueblo no le importa el turismo, al sector público me refiero...si vos hablas con la oficina de informes, que se yo con Sol o con Laura, si... tenemos buen trato todo lo demás, tratan de hacer buena letra, y todo lo demás... pero no va mas allá de eso y eso no agrega nada, esa es la realidad, no desmejora, pero no agrega...no suma, así que o es buena la relación, nunca la fue...	Ninguna, no, no o sea no tengo ninguna relación...no soy apto para las relaciones...yo soy un bruto, no puedo tratar con diplomacia a un tipo que me está mintiendo... Con las chicas de turismo...es estable, porque viste que siempre van cambiando...si, con Sol la mas conocida... Macanuda, es buena gente,	Bien, bien, es decir bien, ahora nos tienen en cuenta, a partir de Miguelito Sosa, con el intendente anterior, con Daniel, él nos declaro de interés municipal, pero no habia ni siquiera oficina de turismo así que era como nada... como la nada misma...y ya te digo estamos al mismo nivel de relación de trabajo con la oficina de turismo de Epuyen, del Hoyo, de Puelo, de Trevelin, viene gente de agroturismo de Trevelin, viene gente de las oficinas de turismo de Esquel, este...	Cordial , es una relación de intercambio de información, disponibilidad, tarifas...y de algunos cursos a los que nos invitan...	Con la mayoría excelente, con algunos buena y con muy pocos no ignoramos
	36. Participa de alguna cámara, asociación o similar?	Yo me borre de la cámara hace tiempo y de la secretaría y no voy mas... no voy mas a reuniones incluso...ninguna, desistí... sabes que pasa mira... yo creo que si hay que ir, y mas la gente que por ahí tiene pilas y ganas de hacer cosas, pero yo lo que note... yo estuve 7 años de secretario de la cámara, de acá de Bolsón... 7 años yo lo que note, los últimos 2 no se hizo casi nada porque estaba medio desmembrada...	Bueno, participe mucho, ahora no participo pero si he participado y mucho...	... agrupación de agroturismo ,...	Si, soy socia de la cámara de turismo de El Bolsón	En un principio tuve mucha participación en cámaras y asociaciones, cuando me di cuenta que solo eran reuniones de café o catarsicas deje de hacerlo, hoy aconsejo a los chicos que participen para que hagan su propia experiencia.

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
	37. Se considera un empresario o un emprendedor turístico? ¿Por que?			...hay personas que se dedican solamente a esto, que son empresarios del sector realmente, yo no me considero así...	Eh... emprendedor, no, que se yo...la idea de empresario es me parece que ya es ponerme saco y corbata y me parece que tengo remera... este... pero lo relaciono mas con esto de hacer algo mas familiar, este... no considero que tengo una empresa creo que tengo un emprendimiento mas familiar...	No se, no se... ni lo considero importante tampoco, que me pueda considerar yo...definirme...no... te diría que no, empresario no... yo soy un cocinero!!! Panadero
	38. Cómo evalúa el crecimiento poblacional de la zona?	 Pero si hay, yo estoy viendo muchos casos de gente que esta viniendo con ideas, este... digamos no solamente de vivir mejor, pero si de recuperar o tener los mismos ingresos de Buenos Aires, gente que ha venido con capital...estos últimos uno o dos años.... ...creo que cambio la gente... y eso es lo que va a traer problemas grandes acá en la comarca, que es la gente que vino hasta una determinada época vino a integrarse a lo que es la comarca... y después esta gente que esta queriendo trasladar lo que es buenos aires acá, o las grandes ciudades... yo digo Buenos Aires... yo vivía así en Buenos Aires, yo quiero acá lo mismo... ...la misma cosa y trae los mismos vicios, los mismos problemas...o la misma corrida y decir...trabajo como un perro todo el día porque tengo que ganar lo mismo que ganaba en Buenos Aires...	Es peligroso, sinceramente, yo vine recientemente, pero creo que es un riesgo, ya que... bueno no se puede... digo...es delicado limitarlo de alguna manera, yo no se como han hecho en otras localidades, que en algunas localidades tengo entendido que tienen una política al respecto y que tiene cierto cuidado en que como y donde ingresa la gente y donde se radica, en que sector.... ...así como esta acá... no se, me parece que es un riesgo, sin haberlo estudiado al tema...pero me parece que la infraestructura local...no acompaña en este momento y no se que inversiones se van a hacer para que acompañe	Si, me parece que existe y es grande el crecimiento sí? Me parece que está creciendo mucho, o sea, yo como percepción mía es por la cantidad de obras que ves por todos lados, que se bajan arboles por todos lados que se cortan para lotear y eso es algo que me da un poquito de lastima no?...y...como que no veo que haya una política o que se respete si es que hay una ley, que no se si hay, lo desconozco.../...y que se yo a mi siempre me preocupa eso de lugares como estos, que no veas que haya una política de respetar eso, de la relación entre el crecimiento poblacional y lo ecológico, lo ambiental... digamos.../...pero si no hay una política por encima de las voluntades individuales, puede salir bien y puede salir muy mal también... digamos no? El lugar a futuro... y bueno, el crecimiento poblacional no tendría porque se malo si se respetaran algunas cosas, digamos no? No lo veo malo de por si, en si mismo siempre y cuando se respeten algunas cosas básicas de lo que es un lugar así...	Explosivo! Quisiera saber de la calidad también, o sea, se de la cantidad, pero me interesaría saber el nivel cultural también, el nivel socioeconómico de los inmigrantes, eh... ... lo que me preocupa mucho y esto podría ser criticable porque podría tener un olor...ser una preocupación elitista, es te digo... eso...el nivel cultural y el nivel socioeconómico... no es decir ah!!! Tienen que venir todos universitarios y de clase A, de ninguna manera, pero... que no vengan vagos, chorros, eso... eso es lo que me preocupa... pero lo desconozco... si vos me decis es mucho? Si... si es bueno o malo no se...

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
37.	Se considera un empresario un emprendedor turístico? ¿Por que?	...yo creo que por ahora somos emprendedoras...empresario suena a que...vos tenes que tener por lo menos una administración distinta no?... gente a cargo... ..yo emprendedora, porque es un emprendimiento, no fue ni por oportunidad ni por necesidad, fue por gusto hacerlo... no?	No, una emprendedora turística... porque empresaria es más. Soy mas emprendedora... porque hasta ahora el objetivo me parece que lo vamos logrando, brindamos el servicio que requiere un turista, trabajamos, o sea que nos va bien...me parece que el objetivo está cumplido...		Yo creo que emprendedores, porque somos más para dar...y no como un empresario a mi manera de ver... nosotros estamos creando permanentemente	No... emprendedores, hay que tener mucha humildad, yo creo que así si me considerara empresaria, empresaria de que? No... yo creo que si, somos emprendedores turísticos, no me cabe el cartel de empresario... con un perfil bajo, llegas mas lejos, yo soy emprendedor turístico, por el cambio de vida que quise hacer... es que fue a pulmón acá... todo a pulmón... muy en familia, todo lo que es decoración, cortinado... todo, todo hecho por nosotros...
38.	Cómo evalúa el crecimiento poblacional de la zona?	si hay mucha gente... eh...si esta bien o esta mal... la gente tiene derecho de ir a donde quiera, si nos pusiéramos en que no, que no crezca mas, tampoco tendríamos derecho a estar nosotras hoy acá... quizá lo que habría que ver si municipalmente el pueblo, o sea...los servicios son suficientes, o si están en concordancia con el crecimiento o si el municipio podría hacer una inversión y prever el abastecimiento de gas, el abastecimiento de luz, eso... pero yo creo que la gente tiene derecho de ir a vivir a donde quiera, estamos en un país libre... o sea es así...eso no me gustaría...que crezca tan desmedidamente que... la gente empiece a tener tanto hambre que empiece a robar... este...Bolsón no genera empleo... no es un gran generador...	Uh... existir, existe...es una realidad que vivimos día a día, eh... me parece que por ahí tendría que ser un poco mas ordenado, que está yendo como muy agresivo y me parece que esto no va a facilitar que el lugar se mantenga, o me parece que lo va a perjudicar en la naturaleza y demás y creo que este es un patrimonio que no tenemos que descuidar... me parece un poco agresivo y me parece que debería haber una serie de normas o reglas protegiéndolo, no evitando que la gente venga porque nosotros también vinimos, pero este... pero si buscar la forma para que sea mas ordenado, con pautas no? Que se yo... para la construcción, que lugares si, que lugares no... no meto, talo, ponga...creo que esa desprolijidad no nos beneficia a ninguno... ni al que viene y lo hace, ni al resto, estaría bueno poder organizar eso no?	Desde donde estoy hasta ahora, creció mucho mas Bolsón, ya creció cuando yo venia hace 12 años, bueno ni hablar... pero en estos 4 años sigue creciendo.... Hay mas casas particulares, hay mas comercios, mas restaurantes mas negocios... como lo veo??? Lo veo...o sea yo creo que el crecimiento de la población o el que lleguen nuevas inversiones o nuevas propuestas es inevitable, lo que no veo y creo que si que esta fallando es la falta de planificación, y al no haber planificación va a venir un caos, ya hay cosas que no están andando bien, sea la luz, la basura, o sea... se desborda todo, cuando hay turismo ni hablar... no dan abasto nada, pero la verdad es que sería bueno que haya una buena planificación porque ya se les vino encima y por ahí se les va a seguir viniendo...	Que la gente se va a correr en todo el mundo, se tiene que correr se va a correr, pero que realmente no te puedo responder eso porque para mi no tendría que haber fronteras, porque las puso el hombre de alguna manera para limitar...	Si... existe, se esta yendo un poquito de las manos porque vino demasiada gente junta, pero... pero esta bueno, Puelo esta creciendo hay apoyo, yo siento que hay apoyo de parte del gobierno... se esta distribuyendo bien, esta muy prolijo el pueblo, a mi me gusta me encanta la prolijidad que hay en las calles, la pinturita de los cordones... las plantitas... todo lo que es... Los frentes, no se... hay muchos, ahora hay distintos comercios, mas variados, ya...han plantado 2 o 3 supermercados grandes... no se como que siento que creció... la parte gastronómica también hay no se si tanto como me gustaría pero también hay... hablando en la parte comarcal, si...

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
37. ¿Por qué?	Se considera un empresario o emprendedor turístico? ¿Por qué?	...empresarios... lo que pasa que la palabra empresario implica actividades mas independientes, que se yo... yo creo que se manejarían volúmenes de dinero distintos, un empresario maneja volúmenes de dinero distintos, es decir, pasa a otro nivel, nosotros somos emprendedores turísticos con ganas de trabajar y es una empresa familiar	Bueno, es difícil de contestar...capaz que haya hasta una tercera postura...para ser honesto y es honestidad pura, me considero un pésimo empresario, fuera de broma...yo lo he manejado casi como un jovi, haciendo cosas lindas... no soy un tipo empresario, frío, calculador...no me manejo con esos postulados de a ver cuanto me rentabiliza... y tampoco soy un gran emprendedor, porque hace un montón de años que estamos estancados con esto y ahora me entro la preocupación de la adultez, el negocio ya esta grande, esta adulto está tirando a ser veterano y nosotros nos hemos dado cuenta que tenemos un negocio lindo pero que a este negocio lo vemos parado, pero no tengo la plata ahorrada de este negocio en otro lado, tengo solamente una parte...entonces preocupa, preocupa... soy un jovista que la pasamos bien con el negocio...si, la pasamos bien, hago un montón de boludeces, continuamente ando boludeando con un montón de cosas, de marketing...pongo acá... y emprendedor hasta ahí nada mas...viendo el negocio sí, me considero un entusiasta de esto	Si, si, primero porque el proyecto esta armado, así no es algo en el aire digamos... segundo porque nos formamos para ello, tenemos un respaldo de información, tercero porque con el poco tiempo que nos dedicamos hemos tenido una respuesta interesante y eso quiere decir que estamos haciendo las cosas bien, digamos...no es solamente lo que imaginamos nosotros que está bien sino que vamos bien...y bueno y detrás vendrá la respuesta económica de la empresa...viene... de a poco viene, es que todo el lugar se esta desarrollando...	Emprendedor turístico, por todo lo expuesto pero sin embargo cada vez se va orientando mas a la profesionalización y al "Negocio", tratamos de ir mejorando y tomármolos mas en serio...	Creo que soy un emprendedor mas que un empresario. No pensé esto como una empresa sino, como ya lo dije, como un medio para subsistir y como mi forma de ser no me permite vegetar soy un emprendedor por naturaleza.
38. Cómo evalúa el crecimiento poblacional de la zona?	no, si... creció muchísimo...pero lo que pasa que sería bueno si estuviera todo organizado digamos, para recibir a tanta cantidad de gente...pero no es así es como que crece...la gente viene, se instala y hace cosas... yo creo que afecta porque no esta reglamentado... bueno acá es como que cada uno ocupa y hace...hace lo que puede...	no soy un estudioso de esto pero te lo contesto a grandes rasgos...creo que hay un inconveniente en la zona, de la cual también pude haber sido parte del inconveniente también yo, inconveniente porque la gente esta escapando de las grandes ciudades y se esta viniendo para acá...hay mucha gente de esta... gente que esta viniendo a vivir, con muy pocos proyectos, exactamente como yo, pero también conozco gente que como yo trae algo de plata y hay gente que trae 2 magos con 50, y que no se a esta altura que tan perjudicial será para El Bolsón, eso o la comarca... pero es preocupante la cantidad de gente que esta escapando de otro lugar y se esta viniendo, pero no veo grandes... crecimiento económicos, no veo gente que hace inversiones, no veo gente que da trabajo...eso, no estoy seguro de cómo va a repercutir...	Existe y existe...y hubo una caída muy grande del valor rural, esta era una zona productiva, al no estar apreciado el productor con su producto y al estar menospreciado la manera que trabajo siempre...vendía con mucha dificultad, a precios irrisorios, este...era mirado como un bicho raro... Creo que falta planeamiento...	Bastante explosivo, sobretudo en los últimos años y un poco desordenado...no hay un seguimiento y una planificación acorde a la realidad de la zona...	Desastroso, ya hay demasiada gente y este valle no lo puede soportar en ninguna forma, los problemas ecológicos ya son alarmantes, no se porque la gente siempre tiene que hacer "caca" en todos los sentidos de la palabra, físicamente, destructivamente, personalmente.	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
	39. Cómo evalúa es crecimiento de la oferta turística de la Comarca?		...un proyecto que incluso... y grande digamos...no hacer dos cabañitas y vivir de eso... sino de pronto complejos de cabañas o lo que fuera... restaurantes...hoteles... o que se yo...o tiempos compartidos... no se si todavía hay, pero en cualquier momento va a haber...		...este se que existe porque yo soy parte de ese crecimiento de la oferta turística... pero... y bueno así como yo se que hice eso hace dos años atrás... conozco gente que lo hizo hace tres y es como que lo puedes palpar naturalmente, ... creo que la oferta turística también se compone de comercios, restaurants y otros servicios mas que en el alojamiento... como que me parece que es medio despajeo el crecimiento como que... yo no se que es el factor que es mas... pero por ejemplo en restaurants me parece corta la oferta turística del lugar...	Hay un crecimiento bárbaro... creo que hoy tenemos 2000 camas y antes teníamos 700 hace 2 años...es un...no tengo datos buenos pero se percibe también un... embellecimiento de los establecimientos, un perfil mas ambicioso, es decir... creo que estamos perfilándonos bastante bien, lago Puelo, dentro de lo que era, que tenía una oferta pobre y en la percepción mía poco exigente...
	40. Volvería a migrar y a dedicarse a este negocio? Si NO ¿porqué?			Ehhhh...Si y no, digamos... no la volvería..., ya como experiencia de vida, yo personalmente no lo haría otra vez, ahora si vos me preguntas porque me fue bien, ahí si...si porque digamos yo no... eh... creo que fue una buena elección en el momento oportuno , todavía no tengo nietos... este... mi salud estaba mal, necesitaba un cambio y lo que elegí fue bueno... volvería a hacerlo en esas mismas circunstancias... pero como ya esta... je je...	...ya te digo, la experiencia fue muy positiva, en el balance fue muy positiva desde lo personal y en lo económico... y bue... siempre te interesa pasar por experiencias positivas...	Absolutamente si, por el cambio de la calidad de vida, en el contacto con la naturaleza, en las tareas manuales, en el contacto con los vecinos...ese tipo de cosas...

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
39.	Cómo evalúa el crecimiento de la oferta turística de la Comarca?	el crecimiento de la oferta si existe...hay, hay muchas mas cabañas, muchos mas emprendimientos en la comarca...pero si esta creciendo la oferta, ojala, eh... todo lo que venga sea de ese nivel.. o sea que sea de gran categoría porque te obliga, nos obliga a nosotras a estar todo el tiempo, como dice un amigo, quemándote las pestañas, para vos no quedarte atrás, entendes... te obliga a que vos siempre vayas para adelante porque si no tu negocio va a desaparecer...	Me parece que cada vez viene mejor, me parece que está siendo mas cuidado no? Que hay que categorizar las cuestiones porque sino ahí vamos mal...estamos en chubut... porque por todos lados todos podemos construir cabañas y hoteles por todos lados, pero me parece que cuanto mas cuidado sea y busquemos un nivel optimo siempre apuntando a sumar... me parece que eso nos va a distinguir	y me parece que también esta faltando un orden, un proyecto de los nuevos establecimientos turísticos, los que están hechos, ya están hechos, por ahí se puede hacer un relevamiento y tener en cuenta las cuestiones de seguridad, y dar un tiempo para que se puedan cambiar...creo que hay muchos lugares que no están habilitados y funcionan en temporada, y creo que se sabe también, pero conviene también porque hay tanta demanda que no alcanza..y esta es una población pequeña, por mas que este creciendo y hay muchos lugares que no están habilitados y no cumplen con... no te estoy hablando de la altura de un techo, te estoy hablando de cumplir con seguridad e higiene...no se, yo...creo que hay hostel y albergues que no están habilitados y funcionan e incluso los ves en internet...no pasa nada, a parte tiene que haber una diversidad de ofertas y la gente va eligiendo...lo que si me parece que tendría que haber mas unión, no cada uno a su bola...		Si, lo que pasa es que a mi me parece que lo que falta es una... eh... o sea ponerle distintos niveles a los distintos complejos, no se como... no me sale la palabra...que se yo... pero me parece que falta un poco mas de calidad... que hubiera lugares un poquitos mas distinguidos, no que colgás un jarro de plástico asi en la pared y ya tenes cabañas...
40.	Volvería a migrar y a dedicarse a este negocio? Si NO ¿porqué?	Si definitivamente si... porque la experiencia indica que esto es mucho mejor que estar en Bs ASclaro... la experiencia fue positiva, así que lo volvería a hacer...	Si, absolutamente, lo hubiera hecho antes... si... y te voy a decir por qué, no es lo mismo...yo hace 12 años atrás, mi energía que la de ahora...yo ahora por ahí tengo otras cosas para ver, para hacer y se me dispersa un poco... este... está bien, lo hice cuando lo tenía que hacer... por ahí si lo hubiera hecho cuando llegué yo tenía otro concepto al principio, me parecía que era levantar 4 paredes y clin caja y a otra cosa... por eso me detuve y dije vamos a ver que es lo que quiere el lugar también, y... pero si, yo estoy conforme y lo haría de nuevo... no se si haría él complejo, esa cosa así tan grande no, no, muy grande no...	Si, si...vos me decías volver a hacerlo comercialmente acá??? Y me pongo solo en la cabeza lo comercial... y no te lo hago en Bariloche en el centro y trabajo todo el año... porque ahora vas a Bariloche y esta lleno de gente...		Si me decís de que yo tengo que hacer todo de vuelta, no tengo capacidad ni física ni nada, pero capacidad digamos no me quedo, no me quedo resto... trabaje muchísimo, fueron los 10 años mas sacrificados de mi vida... pero que rescate mucho... me quedo mucho en limpio, eso fue lo bueno... este... yo creo que si, que lo haría, por ahí en un lugar mas cálido, no con tanto invierno... je je! Como Córdoba, por ejemplo... las Sierras de Córdoba son tan hermosas... y pondría un terrible complejo y me mataría de risa todo el año... a mi me pesa mucho el clima, por eso te dije que el broche de oro va a ser el gas natural, ahí me ven a cerrar mas los números, hasta abajo del inodoro voy a poner calefacción...

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
39. Cómo evalúa el crecimiento de la oferta turística de la Comarca?	...yo creo que es buena la oferta turística de la Comarca, aparte es un turismo diferenciado a lo que es Bariloche... acá por lo menos de la zona cordillerana... y creo que no esta ordenado.... Eh... si bien hay algunos complejos que apuntan a mejorar la oferta... Acá vienen para hacer cabañas y a lo mejor lo que hace falta acá no es cabañas, a lo mejor es infraestructura para el turismo, poner cosas para retener al turista, otros servicios, y no cabañas, o sea no me preocupan que las hagan, pero nos vamos a morir todos de hambre...	...es muy pobre, es muy magro, mas allá que se pongan contentos porque se haya elevado el nivel de las camas, la realidad es que complejos, mirando siempre el sector hotelero que es el que yo conozco... complejo de cabañas en los últimos años, como complejo grande acá en la zona de El Bolsón, no se en Lago Puelo, me tendría que poner a pensar, pero en los últimos 3 / 4 años un solo complejo de 5 cabañas, eso implica que es un negocio muy chiquito... .. la oferta es mala, no tanto en su calidad, sino que esta muy despelotada... es chiquita, pobre, poco profesional, poco profesional... no vino ninguna hotelería interesante, alguien que nos marque tendencia...	Es positivo siempre y cuando de respete el medio ambiente, hasta ahora, aparentemente, estamos respetándolo, hay ciertos cuidados, por ahí nos respetan menos quienes limpian las calles o que están con el tema energía que están con el tema de los cableados y tirando arboles esos son los que no los respetan y son de acá... pero habría que capacitar al que viene... .. ya te digo si acá el que se viene a instalar viene con la ciudad metida en la mochila, mal te veo pajarito... esto se convierte en Bariloche.			Muy desordenado , no hay un plan regulador, cada uno prácticamente hace lo que quiere y hace cosas que no hacen falta, perturban al actividad, negocios que no van a rendir, cuando hay servicios sin desarrollar que harían mucha falta...
40. Volvería a migrar y dedicarse a este negocio? Si NO ¿porqué?	Y yo creo que si, que sirvió porque uno crece en todo sentido , acá hice un montón de cosas que jamás me hubiera imaginado que iba a hacer, como hacer de todo, dulces y esas cosas, aprendí ingles... uno crece... crece con las distintas situaciones, por ahí lo hubiera hecho más joven... , yo no, porque que se yo... creo que me agoté, pero es muy particular eso que preguntas, realmente, no, no... A ver... mal no nos fue... el tema es así, si yo pudiera independizarme de la actividad, vamos a suponer, y manejarla de una manera distinta, eso implicaría tener una situación parecida pero no igual, por ahí tendría mas capacidad y lo trabajaría con un empleado, es decir... separarme un poco del tema si lo haría, yo viviría del turismo, no tengo problema, pero de otra óptica, no quiero estar inmerso en barrer a veces cuando no tengo el empleado, me explico!	Definitivamente lo mio es la hotelería, es lo que mas me gusta , me doy cuenta que me gusta eso... lo tendría que hacer de nuevo no se si haría cabañas, vahí de hecho si vendería las cabañas haría hotelería pero me gustaría hacer hostería... .. dentro de algo y hacer algo bien fuera de lo común, original, esa es la palabra, lo que nos falta a todos es originalidad, nos falta a todos... si haría hostería, cabañas no se, con la experiencia que tengo no se si haría cabañas....	Si, si porque por lo positivo, por las oportunidades de vivir en un medio sano, natural hasta ahora tratando de cuidar para que no se contamine, tratando de formar e informar como se contamina un lugar, por las diferentes vías, por la vía de la familia, y por las vías del trabajo, tanto por el trabajo en salud, por el trabajo en producción como el trabajo en turismo, son nexos participando en agrupaciones participando en actividades dentro del medio posible sin dejar de lado las actividades que uno hace... aprender y enseñar y eso hace que tengamos la libertad de poder traerlo y no dejar el lugar vacío para que pase o siga pasando lo que no nos gusta, la única manera de que las cosas sucedan es estando uno primero, con sus ideas, con sus... Y tenemos esa oportunidad uno puede repetir la experiencia cuantas veces quiera, te puedes equivocar, no tan a gusto pero bueno, las experiencias se pueden repetir....	No me arrepiento de ninguna de las dos cosas, ni de mudarme ni de haber decidido dedicarme al turismo... no miro para atrás y no creo en hacer siempre lo mismo. Si volviera a empezar tal vez me dedicaría a la Opera...	Si volvería a Migrar, me hubiese gustado nacer en un pueblo pequeño para, que desde niño, haber disfrutado de lo que eso significa en todos sus aspectos. Si volvería a dedicarme a este negocio aunque actualmente me tiene medio podrido, pero es solo encontrarle la forma para retornar a las fuentes, volver a buscar calidad de vida en lugar de negocios, pesos, mangos, dólares , euros ES DIFICIL PERO NO IMPOSIBLE	

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	José	Pedro	Paula	Andrés	Luis
	Variables					
	41. Vive mejor económica y personalmente?		... además los gastos que tenias en buenos aires... que son mayores que acá en algunas cosas, acá comparativamente lo que es mas caro es la comida... después no tenes prácticamente gastos de ropa es inferior... salidas es nulo porque no tenes un como para hacer...ese tipo de cosas, desde el punto de vista de gaita lo que ganabas allá lo gastabas para mantener el mismo nivel de vida... pero no disfrutabas nada... ..bueno las necesidades económicas que tiene el grupo familiar... en este caso somos los dos solos... si estuvieran mis dos chicos acá... tendría que estar pensando en construir aunque sea carpas porque los pibes con qué viven...para nosotros dos esta bien	Si, es una paradoja, porque con menos vivo mejor... yo tenia un muy buen ingreso allá, este...pero bueno, la exigencia y el gasto era altísimo y entonces yo no vivía bien, aún teniendo mejores ingresos,...	No, no... allá teniamos mejores ingresos, este... que acá...	Es difícil de decir, necesitas menos plata acá... el costo fiscal de Chubut es mucho menos que el de bs as, eh... uno en general tiene menos estímulos para las compras, yo creo que la respuesta es si... vivis mejor...
	42. Vive mejor personalmente		...porque nosotros ganábamos bien... comparado con lo que ganamos acá... pero nos pasábamos toda la semana trabajando desde la mañana... hasta la noche, pero lo que hacíamos era salir de trabajar íbamos a casa comíamos e íbamos a dormir.	...el balance que hago es ese... el ingreso es probablemente menor pero vivo mejor.	Si, si, justamente eh... priorizamos lo personal o...no lo económico, sino la forma de cómo queremos vivir por sobre lo económico. La calidad de vida y no el estándar de vida...	Si, muchísimo mejor , eh... disfruto del día, veo las 4 estaciones, hago trabajos manuales, puedo continuar haciendo trabajos intelectuales también... las escala de pueblo chico y de área rural permite que los contactos humanos sean mucho mas cálidos, profundos, hay mucha menos hostilidad, menos competencia.
	43. Género	masculino	masculino	femenino	Masculino	masculino
	44. Edad	35	60	44	40	63
	45. Estado Civil	Casado	Casado	Divorciada	casado	Casado
	46. Formación	Licenciado en economía- la señora técnica óptica	La señora contadora	Psicóloga. El ex marido/ actual socio ingeniero mecánico.	Secundario completo	Sociólogo

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Sonia y Mariela	Gabriela	Marina	Carina	Marta y Marcos
	Variables					
41. Vive mejor económica y personalmente?	...lo que pasa es que no se puede comparar... tenemos una visión quizá un poco diferente... nosotras cuando pusimos todos nuestros ahorros acá...nunca pensamos, ni siquiera nos interesó saber en cuanto tiempo lo recuperábamos porque no era el objetivo decir, bueno hacemos un negocio...que genere y en 15 años tengas el retorno... nunca lo pensamos, ni cuando lo hicimos ni aún hoy después de 4 años de haber empezado a trabajar... no nos interesa, o sea la idea es...vivir tranquilas, vivir en un lugar que nos guste... si por que por ahí en bs as yo ganaba mas plata que acá... y por ahí tenes acceso a otras cosas que en Bs As te las venden y acá no, entonces acá no necesito esa plata porque no tengo para consumir eso... me entendés lo que te quiero decir? Yo vivo mejor....	Si, totalmente...	Si	Son dos cosas totalmente diferentes , en Usuahia habia un poder adquisitivo mucho más grande, y no habia tanto rompedero de huesos, Raúl siempre laburo muchísimo, pero era un poder adquisitivo muy alto... cosa de que acá, en determinados momentos... eh.... Era diferente...	Económicamente, no se... no nos falta nada en este momento... después de haber luchado 10 años,... Las vidrieras no me venden tanto así que te acostumbrás a vivir con menos...	
42. Vive mejor personalmente	...y se vive mejor...	Ni hablar...	Si, también...	Personalmente, hubo un cambio muy grande... bien, bien, somos un matrimonio de 29 años y este lugar nos ayudó... yo no se como hubiera sido en Usuahia, pero acá estamos muy cerca, por la misma actividad...	...pero lo que si, la vida que hacemos es mucho mas sana, mas confortable y mas saludable...	
43. Género	Femenino	Femenino	Femenino	Femenino	Fem. y masc .	
44. Edad	Solteras	Divorciada	36	59	53	
45. Estado Civil	40	46	Soltera	Casada	Casados	
46. Formación	Analista de sistemas ambas.	Secundaria completa.	Profesora de educación física.	Nc	Secundaria incompleta él y completa ella.	

Migrantes de Amenidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Indicadores/datos						
Categorías	Unidades de análisis	Arnaldo y Samanta	Joaquín	Laura	Lidia	Norberto
	Variables					
	41. Vive mejor económicamente?	No estamos mal económicamente, tampoco tiramos manteca al techo, no nos vamos de vacaciones, porque esto es una esclavitud...este... pero que se yo, no se si estamos mejor o pero...cambiamos de vida...	No, económicamente siempre fue peor... porque me ha pasado, acá pasamos la época del hanta virus, la época de... de tener una situación económica muy holgada en... muy holgada, pasar a comer guiso durante meses completos, endeudado hasta la cabeza... y ahora esta repuntando , hace 4 o 5 años que estoy en la bonanza, pero ante la vida... fue duro...	Es diferente, las necesidades son otras... costó mucho... nosotros invertimos mucho en este lugar , sobre todo en mejoramiento de la tierra, alambrados, forestaciones...son 12 ha. Entonces corrales, canales, recién ahora esta volviendo... horas y horas de todos trabajar...ahora esta volviendo...en este momento , que es el ciclo, son 10 años establecerte en un lugar...así...donde vos sos productor no? Porque tenes que conocer el clima, el suelo, este lugar es diferente al de al lado y son 10 años de poner y poner...	No me quejo...	Qué importancia tiene pensar solo en lo económico, para mi esta pregunta no tiene sentido....
	42. Vive mejor personalmente?	no... yo estoy para la mierda , yo si mañana...parte de una especie de equilibrio que tengo hoy, una especie...porque no es que estoy totalmente equilibrado... no estoy loco tampoco...pero vamos a aclarar las cosas... porque estoy haciendo algunas cosas relacionadas a la construcción entonces me distraigo un poco de ... me mato esto a mi...	Si...	Si, si muchísimo, con los hijos, con la familia, ya te digo, los que estaban radicados fuera vienen, y los que van vuelven...	Yo vivo bien porque esa es mi decisión personal y no tiene que ver con el "trabajo" o lo externo.	Creo que por todo lo que comente es una redundancia decir que no podría vivir de otra forma , no entiendo como se puede subsistir en una gran urbe con el ruido, el estrés y toda la parafernalia con la que intentan manejar ala vida de los habitantes.
	43. Género	Masc y fem	Masculino	Femenino	Femenino	Masculino
	44. Edad	53	43	58	50	56
	45. Estado Civil	Casados	Casado	Casada	casada	Soltero, en pareja.
	46. Formación	arquitectos	Universitario incompleto	Profesora de bellas artes	bioquímica	Ingeniero mecánico

Anexo III:

Análisis e interpretación de datos cualitativos.

Objetivo general: conocer e indagar los motivos por los cuales las personas que migran hacia pequeñas localidades de montaña deciden dedicarse a la actividad turística y cuales son las características de estos nuevos prestadores de servicio turístico.

Objetivos específicos:

- Conocer los motivos por los cuales eligen emigrar de la ciudad y radicarse en centros turísticos de montaña.

1. Características de la zona que atraen a nuevos moradores de estas localidades:

Las **variables que atraen** a los nuevos habitantes varían dentro de aspectos subjetivos relacionados con la percepción del entorno natural, la fantasía de vivir en la montaña, la vida tranquila, el clima, la belleza del lugar.

“A mi particularmente la belleza y la paz. Si si, **la belleza natural y la paz**....este, el aire...”

“La zona, como tal, la **naturaleza**...así como se muestra...
...el ambiente natural, **poca gente**, es como **muy amplio, muy verde**, tenes como varias condiciones que hacen a lo **lindo**...no?
Como lo que uno busca...”

“La **naturaleza**, me encantó...la naturaleza y la **libertad de la sociedad**, el respeto que tienen, **la convivencia de las diferentes filosofías de vida** y la... el respeto de esa convivencia...que hace posible el respeto a la convivencia esa...eso me atrajo de El Bolsón...”

“...todo lo que es el **paisaje** que yo digo que esta para mirarlo todos los días y a cada rato y después el tema de la tranquilidad para mi fue un punto te diría, justo.....fundamentalmente, la **tranquilidad**...”

“Para mí... no se yo **me sentía muy cómodo** en este lugar y la fantasía de vivir en un lugar así era muy grande y especial...
Lago Puelo... el nombre... el lago... este... no se, **tenía algo de mágico** no se, que quizá no tenían otros lugares, quizás **la vegetación**, el ser mucho mas boscoso eh... da mucho mas **sensación de vida** que un lugar mas árido...
...esto tenía muchas cosas que no se,... lo hacían mas especial... la exuberancia, la vegetación, eh... **el clima**...este... el hecho que **no estaba muy poblado**...”

“El tiempo, el **clima**, el clima estable...
...entonces era como... como te puedo decir... **era el lugar soñado**, verde, no llovió en todo el mes,”

“El **clima**, y nos atrajo Golondrinas porque era la única **zona rural**, no queríamos pueblo pero al mismo tiempo teníamos cercanos aeropuertos...”

Otro grupo resalta la necesidad de hacer un **cambio de vida** mediante la búsqueda de una **alternativa antagónica a la de su antiguo lugar de residencia**.

“Estaba podrido de las ciudades, el mal trato de la gente, la falta de espacio, los colectivos, etc, etc. Este lugar me ofrecía todo lo contrario era ideal para un **cambio de vida**.”

“...hacer un **cambio de vida**...”

“La **vida tranquila y sencilla**, en contraste con la **capital**, y la proximidad de la **naturaleza**...”

En otros casos entrevistados dicen **no sentirse muy cautivados por el lugar en si**, pero hubo otros factores que los atrajeron, relacionados con la el precio de la tierra y la posibilidad de realizar un emprendimiento turístico.

“...hicimos muchos viajes a la Patagonia, pero no... **no simpatizaba mucho con el lugar**, me atraía mas Bariloche, me atraía mas el parque Los Alerces, la región Puelo, Bolsón era una región de paso... “Eh... una **posibilidad de comprar una chacra a precio conveniente** y la percepción de que era un lugar con **potencial turístico**, con muchos atractivos naturales... y en los cuales se podían innovar o se podían hacer cosas **que todavía estaba la zona en pañales**...”

La... **opción un medio con potencialidad**, con relativamente **poca competencia** en lo que yo quería trabajar y fundamentalmente con recursos naturales validos, poco contaminados, poco limitados...
... **lo natural también**,”

"Honestidad bruta? No me llamo mucho la atención, **lo que sí me importaba era venir a vivir a otro lugar que era diferente al que yo vivía...** El único lugar **que realmente me impactó fue San Martín, por la construcción, por lo "bonitillo" que era... las montañas yo las veía mas o menos iguales, y lo que determino que sea acá, fue un tema fundamentalmente económico. Vine acá... yo podía hacer con la plata que yo tenía,**mas o menos lo que yo pensaba... que eran unas cabañas...."

2. **Motivos** por los cuales toman la decisión de mudarse:

Dentro de los motivos contemplados por los entrevistados que posibilitaron su migración están los que priman **la calidad de vida, la salud y la seguridad** alentada por la **necesidad de escape de su antiguo lugar de residencia.**

"... Llegó un momento que... eh... ya Buenos Aires, nosotros **éramos de Buenos Aires y bueno Buenos Aires ya no daba para más,** con el tema de calidad de vida...y etcétera, eh...entonces tomamos la decisión de poder salir de la gran ciudad y **mejorar, ya sea nuestra vida como la de los chicos, este... yéndonos al interior del país"**

"En realidad creo que lo que me motivo era **salir de Bs As...**pero tomar la decisión era salir de Bs As por una cuestión que **bs as ya no daba para mas,** como ciudad o como lugar para vivir ya no daba para mas..."

"...los **hechos acaecidos en buenos aires** y en toda en la Argentina en el 2001 y anteriormente también, hicieron que **por una cuestión de salud,** de los dos, hablo en plural porque también hablo por mi esposa, este... tomáramos la drástica decisión de dejar todo lo que teníamos en Buenos Aires incluidos dos hijos y venirnos a vivir a la Comarca..."

"**con la hecatombe del corralito y que se yo, bueno... este...estábamos en la ciudad de la furia,** este... bueno, me acuerdo que ahí **dijimos yo me quiero** ir, me acuerdo que mis compañeros de trabajo, cuando se desató el corralito y la casi guerra civil les dije: me parece que hay que agarrar las valijas e irse a **vivir a las montañas... por un tiempo hasta que pase la guerra acá, este... y después volver en todo caso...**"

"**Usuahia se estaba poniendo muy fuerte,** los chicos eran adolescentes, 12 y 14 años..." (Escape de su antiguo lugar de residencia)

"...ese fue el detonante, **cuando tuvimos que poner rejas en Madryn** y dijimos nos vamos a una vida... las chicas tenían 2 y 3 años, y dijimos, **nos vamos a una vida mas natural... mas... este...mas tranquilos...**"

"...allá no podía dormir bien, tenia mucho malestar digestivo en continuado, y los médicos me decían que no me preocupara porque no tenia nada de fondo, digamos nada preocupante pero realmente me sentía muy mal, **entonces yo sabía que tenia que buscar una alternativa saludable...**"

La oportunidad de lograr un cambio de vida relacionado con una **posible actividad económica.**

"y... la **inseguridad** y también **buscando otra salida laboral...** yo trabajaba en una empresa todo el día y no era lo que yo quería para mi...un **cambio de vida** también, **un lugar como este que no tiene tantas exigencias** o por lo menos en ese momento no tenia tantas exigencias... **ni económicas** ni... o sea podías planificar con mas tranquilidad, por ahí...las ciudades mas grandes, te hacen correr un poco mas..."

"Las montañas, la gente, la paz y tranquilidad. **Podía desarrollar mis gustos personales, deportivos y también una actividad comercial.**"

"nosotros decimos... yo no tengo trabajo, **no tengo mayores ataduras en bs as, percibimos una hostilidad muy grande,** varias veces **soñamos con tener una hostería,** una casita... tener cabañas, bueno, vamos a ponernos a trabajar en ese proyecto... ese fue el proyecto"

Necesidades personales tendientes a lograr un cambio de vida.

"...sabíamos que acá veníamos a hacer un **cambio de estilo vida,** a reencontrarnos...a estar juntos... todo el día cosa que no podía ser en otro lado..."

"Fundamentalmente **un cambio de vida,** tenía un negocio que... me dedicaba a la farmacia, tenia 25 empleados... tenía 28 años, **estaba con tratamiento psiquiátrico** con problemas de todo tipo, estaba cansado de la vida esa y bueno, quería cambiar de vida..."

"...**no pasa tanto por la inseguridad,** de la ciudad, buscando un lugar seguro porque yo naci en un pueblo, me fui a Bs As, pero buscaba eso...**un poco de contacto con algo real... la ciudad estaba totalmente superficial...**"

3. **Razones** por los cuales consideran los entrevistados que es un **buen sitio para radicarse**.

Porque les agradó el lugar,

“... **lo natural también**,...conseguir bosque nativo con coihues de 205 años, con arroyitos, con conseguir una vista de todo el valle, conseguir ver nieve todo el año, eh... Tener nieve en invierno, tener muchas floritas en primavera, todo eso tiene muchísimo que ver con **el entorno de la vida no?** ... fundamentalmente para vivir...”

“...o sea los 3 en ese momento **era venimos a otro lugar, y este lugar a nosotros nos gustaba**, por el tema del clima...nos gustaba mas que el norte”

“Porque era **tranquilo**...”

Les ofrecía una opción opuesta a la que tenían en su antiguo lugar de residencia:

“**La vida tranquila y sencilla**, en contraste con la capital, y la proximidad de la **naturaleza**...”

“Estaba podrido de las ciudades, el mal trato de la gente, la falta de espacio, los colectivos, etc, etc. Este lugar me ofrecía todo lo contrario era ideal para **un cambio de vida**.”

Porque el lugar **brindaba oportunidades para un cambio de vida** relacionado con una posible **perspectiva comercial o económica**.

“...nos pareció este... un **lugar muy tranquilo**, eh... una zona rural, un paraje rural que es la idea nuestra era estar en un paraje rural **donde poder desarrollar este... el negocio** que nosotros pensábamos hacer, no? vinculado al tema del turismo, o sea cabañas en alquiler, este...todo lo que es la producción de frutas, la dulcería... que esté todo en conjunto.”

“Simplemente porque nos gustó...”

Igualmente se evaluaron, digamos...**como alternativa turística** siempre tenes que hacer algún tipo de estudio no? Eh... que **frecuencia de turismo** hay, como son los meses, como van decreciendo o creciendo... bueno... un poco también eso... y bueno...”

“Y una de las cosas era la **actividad laboral**, era como que podía iniciar otra actividad laboral... eh...en algún momento **pensé en alguna cosa mas comercial**, de negocios, de cosas que faltaban en aquel momento faltaban o en que había cosas que no estaban...entonces...eh... bueno, no... **después me pareció que era un lugar que iba a ir creciendo y que el tema del turismo iba a dar, y me enganche con esta idea**...”

“...primero **geográficamente**, después que había una situación... si bien era medio complicado en ese momento **porque la parte turística como emprendimiento no había despegado**, en realidad no se visualizaba una situación clara de inversión en el turismo,...

...pero aun así, el resto, la geografía de Bolsón es muy bonita, **nosotros creíamos que el turismo se iba a poder explotar no?**”

“...los que elegimos vivir acá lo hicimos porque... **por el paisaje, la ecología, la naturaleza, la posibilidad de trabajar** lo hicimos porque nos gustaba, y porque lo elegimos...”

“**era radicarme en base a un proyecto turístico, a trabajar con turismo**...em...y pensé que Bolsón era un buen lugar porque faltaban proyectos turísticos.... **fue una conjunción que me gusto el lugar, me gusto socialmente el lugar y me gusto que estaba empezando a crecer, que irremediablemente llegaba la gente, el turismo y yo estaba justamente tratando de invertir justamente para hacer un proyecto turísticos que finalmente salió acá**”

No lo pensaron, les gustó el lugar, se presento la posibilidad y compraron un terreno:

“Yo **siempre estaba con el tema de tener una casita en la cordillera**...y después cuando vinimos con el trabajo de Marta acá y conocimos **este lugar que es hermoso** y nos sigue gustando, Puelo, eh... te hablo de Puelo... y **bueno se dio la posibilidad de comprar esto y por lo menos de mi parte ni lo pensé**...”

“...**no puntualmente Lago Puelo**, nosotros teníamos la idea de que queríamos un **lugar mas tranquilo**, con menos gente, menos semáforos, menos cemento, o sea... eh... no era Lago Puelo el único lugar que... probable digamos no?”

...mas que nada venir acá era eso... era **salir de la ciudad**, este...estar mas tranquilos, una vida distinta digamos no? , Eso es lo que nos hizo pensar en Lago Puelo como algo realmente serio y probable, de hacer un proyecto de mudarnos de bs as.

...fue muy de casualidad, **no fue algo planificado**”

Pero bueno por que lago Puelo? Bueno, reunía esas condiciones que **a priori teníamos como fantasía, lugar con poca gente, con mucho espacio, mucho verde, o sea vos me decías mas allá de la naturaleza, pero bueno, es que tiene mucho que ver con la idea nuestra que teníamos en mente**...”

“Veraneamos desde el año 94 hasta que nos vinimos a vivir acá en 2002, en el interin compramos una hectárea de campo, de terreno, construimos una casa con la idea de venirnos a vivir dentro de algunos años”

Porque este lugar **le permitía económicamente comprar un terreno y comenzar a desarrollar un emprendimiento** que en otras localidades de la Patagonia era menos factible por razones económicas...

“Por la **calidad de vida**, este...creo que especialmente y porque era **posible** para nosotros en ese momento digamos, **económicamente**, yo realmente en ese momento digamos... este...**era posible hacerlo acá, no en otro lado del país...**
... **nos gusto acá y nos era posible comprar el terreno con los últimos ahorros...**”

4. En cuanto a los **beneficios** que buscaban mediante su relocalización las respuestas obtenidas fueron las siguientes.

Los beneficios citados por los entrevistados que buscaron obtener mediante su cambio de lugar de residencia, están los que prevalecieron las variables tendientes al desarrollo de un emprendimiento

“y mas que nada la **tranquilidad**,... **cambiar de rutina...**” “...tener un **emprendimiento propio** es totalmente diferente que trabajar en relación de dependencia, entonces básicamente era eso y antes de estar en un lugar que nos gustara y que pudiéramos hacer algo por cuenta nuestra...”

“...nos interesaba el lugar como **situación distinta y un medio de vida distinta**...nosotros allá nos dedicábamos a la arquitectura y acá **vinimos a hacer algo relacionado más a lo natural...**” “... en realidad vinimos a **cambiar de forma de vida...**”

En otros casos los beneficios buscados que priman son los relacionados a la calidad de vida, tranquilidad y salud.

“No se, la serenidad, la calma, pero esta todo relacionado, la **vida mas saludable**, la **calidad de vida** en definitiva, si bien yo trabajo mucho, bue...no es un costo en salud para mi, allá trabajaba muchísimo pero tenia un alto costo en salud, entonces, bueno... ese precio yo no lo pago...y espero no equivocarme, porque acá me parece que no lo estoy pagando...”

“...principal beneficio, la **tranquilidad, la vista y el bosque**, esos eran los principales beneficios que teníamos, o sea nadie nos molesta, nadie pasa por acá, hay que venir por un camino específicamente acá, queríamos estar tranquilos, tenemos vista todo el año y para todos lados, estamos...”

“Un **cambio profundo de Vida, de "estilo de Vida"**.”

“**Vivir tranquilo en contacto con la naturaleza**”

“...**calidad de vida, tiempos, humanización... simpleza en las relaciones, en el hacer...esto... contacto con lo natural, aire ...**”

“...**calidad de vida, tiempos, humanización... simpleza en las relaciones, en el hacer...esto... contacto con lo natural, aire**”

La posibilidad de lograr una vida en familia y una buena calidad de vida:

“...**mejorar, ya sea nuestra vida como la de los chicos...**”

“...porque era buen lugar para **fundar una familia.**”

“Qué beneficio, este... mas tranquilidad, **poder pasar mas tiempo entre nosotros**, digamos, como familia, este... y... bueno es todo relacionado con lo mismo, al estar empezando, al haber menos gente, no tenes los vicios de la ciudad digamos, la falta de seguridad, viste acá vivís mas tranquilo porque no se... los chicos están jugando afuera y no estas mirándolos por la ventana a ver si los suben a un auto y se los llevan, estas como que ya podes bajar la guardia, digamos no?
...**una vida más tranquila, mas normal, mas unida con tus hijos, con tu mujer, estar con todos digamos no...**”

“Y... si, básicamente **baje las revoluciones**...este... notoriamente, **y mis hijos tuvieron otra calidad de vida**...porque si no, no nos veíamos nunca, como yo vivía sola en Martínez...era un tema que no teníamos mucho **tiempo ni para vernos**, ni para hacer... siempre corriendo, entonces...bueno...**esto nos permitía otra cosa...**”

Incluso hay quienes resaltan que el factor económico no es determinante en lo que respecta a la calidad de vida y que rescatan otras variables de mayor importancia.

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“**Estabilidad, conjunción familiar... no había una cosa económica** que incluso determinada de decir vendo todo allá y pongo todo acá, y que voy a poner”

“...el primero y fundamental y único creo **era una cuestión de salud, el beneficio que queríamos era estar mejor...**
...los dos teníamos sueldos buenos que nos permitían vivir normalmente bien, de modo que **dejamos todo eso porque lo fundamental en ese momento fue la salud...**”

“...nosotros 2 teníamos... él una empresa privada y yo que estaba gerente en “la ley” y **estábamos ganando muy muy bien, pero no era a lo que nosotros apuntábamos...**”

“Solamente cambio de vida... en esos momentos donde vos estas tan “enquilombizado” **no haces una evaluación de... del punto de vista económico**, si perdes mucha plata, si perdes poco... cuando vos haces un gran cambio de vida así, dejas un negocio, todo armado como tenía, **tenes muy poco de raciocinio y una gran dosis de locura...**”

Además de los beneficios mencionados otros entrevistados rescatan la ubicación de la localidad con respecto a otros parajes rurales y la relación precio producto de la tierra.

“...peso mucho Bariloche, Esquel en las cercanías...
...así que **necesitábamos tener la comodidad de la ciudad relativamente a mano**... Hoy hubiéramos ido más al sur seguramente...”

“**Relación precio producto con este terreno, o sea era bueno...**”

Para caracterizar a las personas que vinieron a vivir a las localidades caso de estudio también se indagó **cómo conocieron la región** y si hubo una **previa evaluación de otras localidades** cuando tomaron la decisión de mudarse y en cierto modo cual fue el factor que mas peso tuvo a la hora de tomar la decisión.

5. Cómo conocieron la localidad?

Se puede advertir que existe una característica común de las personas entrevistadas que eligen migrar hacia estos centros turísticos de montaña en cuanto a la forma que conocieron la localidad en la que hoy están viviendo, que es que la primera vez vinieron en calidad de turistas, en su mayoría de vacaciones aunque existe un caso que sus visitas fueron motivadas por un turismo de negocios, sin intenciones reales de radicarse en la zona y una vez que deciden migrar hacia otra localidad lo toman como una posibilidad de radicación.

“...yo de chico había venido con mis viejos y nos había gustado mucho...”

“Nosotros veraneamos desde el año 86 en el sur, específicamente en San Martín de los Andes, hasta que en el año 94 conocimos la Comarca Andina del Paralelo 42”

“Y, la región la conocí de turista, en el 98...
...medio de casualidad, un poco porque me habían dicho que era lindo el Lago...entonces quería conocerlo y bueno, fue la primera vez que estuve acá...”

“La región la conocí en el 83, 84 vivía en Tucumán e hice un viaje en auto para recorrer toda la Patagonia, fuimos hasta Tierra del Fuego por la costa, y volvimos por la cordillera, y conocí Lago Puelo de paso”

“La región, desde siempre, cuando tomaba vacaciones venía a la Patagonia, este...no se desde el noventa y pico...91 / 92 que empezamos a venir para acá, de vacaciones y bueno...siempre nos gusto la Patagonia”

“...y por lo menos 18 años... por casualidad... no por casualidad pero, sabíamos que había una gente amiga que vivía acá, y pasamos de Madryn, hicimos todo el recorrido y vinimos para este lado y así conocí el lugar, esa fue la primera vez que vine, que fue mas Puelo en realidad que Bolsón, así fue...”

“.... La conocí **en un viaje hace 13 años**, de mochilera, y después volví hace 6 años, con.... Ya unos amigos instalados y ahí conocí bien el Bolsón, igual, la región, Bariloche y el resto ya lo conocía de venir siempre...”

“De **vacaciones** hace unos 30 años... 28/30 años... Se puede decir como si fuera de **luna de miel...**”

“78, si la región la conocimos en el año...78 mas o menos y siempre veníamos a El Bolsón... yo primero...de **vacaciones...**”

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

"y... de mochilero...de **vacaciones**... la conozco hace...24 años... la 1ª vez que vine, 24 años"

"siempre vinimos, toda la vida de **vacaciones**"

"Hace 30 años. A través de mi marido, que venía todos los años de **mochilero**"

"Conocí la región en el año 1967 cuando pase de **mochilero**. Venía viajando en un camión y quedamos encantados con el paisaje. O sea que de esto hace 40 años."

"Hace 12 años y porque yo **era viajante**, (viajante comercial) "

"...lo concreto y formal es que a través unos amigos que habían estado viviendo acá en los años ochenta por el trabajo del marido de mi amiga... Vinimos con la idea a ver de qué se trataba, y nos gusto mucho y bue...compramos un terreno y eso fue en octubre del 2003..."

6. La elección del lugar para vivir es otra variable analizada, porque este lugar y no otro?

En algunos casos no hubo un análisis previo de posibilidades en función de otros destinos, barajando posibilidades de asentamiento dentro de la Comarca.

"No, **dentro de la zona de la Comarca**. No vimos este... otros lugares de la Patagonia, o sea la comarca si, yo cuando vine la primera vez este...estuve recorriendo y bueno recorrí, Bolsón, Lago Puelo, el hoyo, Epuyen, Cholila, este...todo lo que es la comarca y bueno, nos quedamos aca con Golondrinas..."

"...vine buscando un lugar para radicarme, **ya prácticamente, era radicarme en El Bolsón**..." "Acá... en Puelo...**dentro de la comarca**"

En otros casos relevados la idea principal de los entrevistados era vivir en la Patagonia y la elección final fue determinada en base a distintas percepciones.

"**San Martín de los Andes** fue uno, concretamente, pero no me gusto la onda...este... no, no...yo ya conocía gente acá, entonces eso me facilito conocer algunos grupos...y gente... **y me gusto mas**...San Martín era como un poco mas cerrado... entonces... no, lo deje un poco de lado..."

"Si, **recorrimos desde Zapala a Trevelin** buscando un lugar para radicarnos **y nos enamoramos del lugar** que elegimos para vivir."

"Si, **Bariloche** era más fácil para la especialidad de mi marido y ya teníamos un lote para construir, pero **nos gustó mas El Bolsón** y además yo tenía más posibilidades de trabajar acá. "

En algunos casos, sobretudo en los que analizan posibilidades dentro de la Patagonia y destinos de montaña con características geográficas similares, lo que determinó la elección fue un **factor económico**:

"de entrada fue **Madryn** pero por una cuestión mas que nada de que... de una localidad con turismo anual y que...bueno... Madryn labura todo el año, es otra historia pero bueno... no nos convenció el lugar..."

"...o sea... no iba a ser cordillerano, iba a ser Madryn, después bueno...no nos convenció Madryn y nos vinimos a la cordillera y...
...**de la cordillera lo que mas nos gusto fue acá**...tenes una cuestión económica también no? Que influye en... **no es lo mismo comprar acá que comprar en San Martín o comprar en La Angostura...hay una cuestión abismal de plata en el medio**..."

"...incluso queríamos ir a vivir a San Martín pero **era muy caro para comprar**..." "se fue dando, te vuelvo a repetir por el itinerario que hacia yo en mi trabajo, yo tenía desde Villa Regina hasta Esquel, y bueno **inclusive el terreno este se dio para comprarlo de casualidad y nos dio para comprarlo y lo compramos**..."

"...en realidad Bolsón era un destino....otro destino era no **Bariloche**, podría haber sido **Villa la Angostura** que nos gustaba mucho, o **San Martín**, pero por razones económicas...."

...en Villa la Angostura con un terreno pelado de 20X30, comprábamos acá esta chacra con casa, garaje, y vegetación añeja... así que por eso decidimos venir acá..."

"**Relación precio producto con este terreno, o sea era bueno....**"

"...me gustaba en este orden: **San Martín, Bolsón, Bariloche**... en **San Martín no podía comprar nada**...valía... una hectárea en ese momento valía 50.000 dólares, y acá valía 7.000 dólares..."

...**y lo que determino que sea acá, fue un tema fundamentalmente económico**. Vine acá... yo podía hacer con la plata que yo tenía..."

Migrantes de Amenidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“... si evaluamos **Trevelin y Corcovado**...

... peso mucho Bariloche, Esquel en las cercanías...” “Cuando vendimos el campo y decidimos seguir con campo en la cordillera decidimos algo mas chico, teníamos un campo en Patagonia... grande... **acá los valores son otros**, pusimos la mira en una chacra...”

“era **posible** para nosotros en ese momento digamos, **económicamente**, yo realmente en ese momento digamos... este...era posible hacerlo acá, no en otro lado del país...

... **nos gustó acá y nos era posible comprar el terreno con los últimos ahorros**...”

También existen los que adquieren una propiedad de manera espontánea, poco planificada y por las oportunidades que surgen estando de vacaciones, por lo que no hacen un análisis de posibilidades con otros destinos.

“Veraneamos desde el año 94 hasta que nos vinimos a vivir acá en 2002, en el interin compramos una hectárea **de campo, de terreno**, construimos una casa con la idea de venirnos a vivir dentro de algunos años, no en el momento que la tengamos construida...”

“...**compramos este terreno fue en el 2005 en febrero del 2005** que **habíamos venido de vacaciones, sin ninguna intención de venir a comprar nada**, ni de venir a vivir, ni nada, salimos de bs as de vacaciones, una vacaciona mas...

...finalmente terminamos firmando boleto el ultimo día de las vacaciones a la noche...”

Asimismo ellos analizaron otros destinos de la argentina, e incluso del mundo que por distintos motivos fueron descartados.

“... si evaluamos la posibilidad de **Mar del Plata** porque yo tengo a toda mi familia, incluso 2 años antes había ido a comprar a Mar del Plata, pero tampoco me interesó... no era el lugar tampoco...”

“...con la crisis del 2001 **íbamos a trasladarnos España** a vivir a España y la familia y los amigos no querían y es largo de comentar, vinimos a conocer el Bolsón justamente como alternativa porque lo de España se complicaba y me enamore del lugar”

“... nosotros viviendo en bs as hacemos un **análisis de posibilidades**, litoral de la provincia de bs as, descartamos. Litoral del sur de Brasil o del centro que lo conocemos bien porque vivimos 5 años en San Pablo, lo descartamos. Algunos puntos del noroeste porque vivimos algunos años en Tucumán y los conocemos, también los descartamos. Mendoza lo descartamos. Córdoba también lo descartamos. Cordillera, nos gusta, descartamos la parte de extremo sur, y acotamos cordillera entre norte de Chubut y centro de nqn...” “... y ...salimos a buscar con esos parámetros un área rural que no este a mas de media hora del supermercado, la policía o el hospital... pero que fuera definitivamente rural, y que no fuera urbano y eh... en una extensión de por lo menos una hectárea, y salimos a buscar con esos parámetros, con esos requisitos...”

- Conocer las razones por los cuales deciden crear su negocio y dedicarse a la actividad turística.

Cuales fueron las **razones que motivaron a crear la empresa** y por qué deciden dedicarse al turismo.

Una de las razones de la creación de sus emprendimientos era **cambiar la actividad principal** que tenían en su antiguo lugar de residencia.

“...**porque nosotros la actividad la íbamos a cambiar, no íbamos a vivir de lo mismo**...” ...en ese momento te digo que **lo único que había en esta zona** por lo menos era Arroyito, el complejo Arroyito y después cosas sueltas como era Guerra, Popy, Lincoln Ranch no existía, ellos vinieron un poco después...

... a hacer un emprendimiento turístico obviamente lo pensamos como un **medio de vida**...

“...**no se bien que iba a hacer acá**... no tenia ni la mas mínima idea, **sabia que no iba a poner farmacia**, porque eso no me gustaba”

“... y la idea que había, era **esa onda turística** en toda esta zona... cuando yo llegue era...me fui a dormir a cabañas Lincoln Ranch, allá arriba... **y se veía que había una onda turística, y solamente por eso puse las cabañas**, nada mas que por eso...”

En otros casos no fue algo muy analizado y se dio espontáneamente aprovechando una oportunidad o una ventaja que les brindaba el contexto:

“uno de los chicos, **el varón hizo la capacitación en turismo entonces empezamos con las chicas que venían de la universidad en el verano, era un ingreso** y empezamos a poner el arraigo en la categorización o en la... de la actividad rural, entonces empezamos con ese tema, **la ganancia era para los chicos en ese momento**...

...**entonces ese segmento de gente que viene a la consulta medica que son pacientes que siguen al medico de comodoro que vino, y es gente que se ha empezado a hospedar**...

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

...entonces empezamos con hospedaje en casa de campo en la medida que los chicos se fueron y el caserón quedo agrandado. Un poco la arreglamos a la casa igual...”

“... no nos dio para poder vivir de eso mas la jubilación que yo tengo.... Así que en el 2005 y teniendo en cuenta que la casa es grande, que nuestros hijos viven en Buenos Aires que teníamos lugar decidimos iniciar una prueba piloto digamos así de tener una pequeña posada, una mini posada de únicamente tres cuartos y seis camas...bueno... hasta ahí es como llegamos a esto no?”

Lo plantean como un medio de vida:

“Cuando decidimos mudarnos a la zona teníamos que **buscar un medio de vida...**” “y en ese momento **no había complejos de cabañas**. Teníamos **experiencia como viajeros y nos pareció un desafío interesante para desarrollar** y acá estamos...”

“Para Raúl, **era algo tenía que hacer**” “y eso le gustaba... la gente, el **turismo siempre le gusto** y trabajo con gente”

“La verdad es que se fue dando, no... por lo menos en mi no fue una decisión tan meditada, **había que hacer algo...**” “Nos **era posible en cuanto a la inversión que había que hacer...**

Nos gustaba el **tipo de tareas que no es exigida**, en relación a todo lo que he hecho en la vida yo, es muy sencillo...

...me parece que **la actividad de las cabañas es muy serena, muy sencilla**, digamos lo básico que hay que tener previsto mmm...digamos, es simple, no tiene muchas vueltas...”

“...lo que me atrae del **turismo es trabajar con gente que este en su momento de esparcimiento** es un momento que la gente esta con buena onda, con ganas de pasarlo bien, y yo quiero trabajar con la gente en ese momento...”

“**Se dio naturalmente**, sin proponérmelo...comencé modestamente con una propiedad que me dejaron mis padres que no se adaptaron a la zona y volvieron a Bs As y, hice algunas cabañas y fue creciendo por la demanda de los propios clientes...”

Es un medio que les permite tener un ingreso y satisfacer mediante su labor necesidades personales.

“...lo que me atrae del **turismo es trabajar con gente que este en su momento de esparcimiento** es un momento que la gente esta con buena onda, con ganas de pasarlo bien, y yo quiero trabajar con la gente en ese momento...”

...**juntar lo que te gusta hacer con lo que te genera ingresos** y el que puede hacer eso es...es lo mejor que te puede pasar en cuanto a tener un trabajo es lo mejor que te puede pasar.

...yo **además del sueño de las cabañas tenía el sueño de hacer algo por mi cuenta y no tener un jefe** que me diga esto se hace así o se hace asa... o sea hacer las cosas a mi manera y como yo entendía que había que hacerlas. **Esto te da esa posibilidad hacer las cosas como vos crees que esta bien o mal, el resultado bueno o malo lo construís vos**, cuando sos empleado no tenes la misma responsabilidad...”

“Yo siempre tuve el hobby de la cocina y de la panadería y... y quise aprovecharlo... **avanzar un poco mas el hobby y transformarlo en una profesión**, me gusta el **desarrollo de la hospitalidad**... me interesaba mucho el... como decirte... poder llegar a trabajar bien en el... en la actividad de la hospitalidad, es decir...tener un trato personal...”

“**sobre la marcha se cambio la idea de que íbamos a hacer, por eso era la respuesta de mi marido, Dios proveerá, este... y bueno, lo enfocamos por el lado del turismo, por el hecho de estar juntos...**”

“Un **medio de vida**,... porque no otra cosa...” “y...porque **es algo que te da libertad**... en baja temporada,...**tenes momentos de libertad**, tenes tiempo para dedicarte a vos, a tu familia... a caminar... o sea, **el hecho de haber venido buscando un cambio y con esto tener la posibilidad de haberlo logrado esta bárbaro...**”

“bueno el **enfoque de la parte turística fue porque pensamos que podía ser una jubilación para ambos, el hecho de tener para alquilar, porque otro día si no te da para tener para turistas tenes 9 cabañas para alquilarla por mes...**que no es la forma, nosotros la vamos a seguir luchando mientras podamos, para mantenerlo.”

“Porqué relacionado con el turismo??? No se que fue primero viste? Si **esta cosa idealizada que por ahí tenemos la gente que viene de otros lugares**, se te mezcla el paisaje, parece que se te mezcla Heidi en el medio...viste como una cosa romántica... eh...pero **desde lo que uno venía y disfrutaba cuando uno venía...** y el **turismo porque me parecía que daba este lugar...** que a lo mejor había que esperar a que esto fuera tomando un poco mas de color, a que se organizara, y bueno, **me parecía que valía la pena apostarlo....**”

“mmmmm, porque nos gusta viajar...”

y además es lindo viajar y es lindo que te atiendan bien...también el tema de venir a... eh...nosotros sabíamos que si te pones algo propio tiene que ser algo que te... si bien es riesgoso que **vos todos tus ahorros los metas en tres cabañas**, eh... **es menos riesgoso** que poner un local de algo que sin tener experiencia no sabes...”

“...que bueno creo que eso también es lo que nos ayudo a decidir que fuera turístico no? En El Bolsón si no venís con algo que sea...con algo que vos hagas...no es tan fácil conseguir un empleo...la idea mía fue siempre que sea algo propio... **no tener que caer en... ser empleada otra vez...**”

“es una actividad... que como... **profesora de educación física no esta muy lejos de turismo en cuanto a relacionarse con la gente** o sea, **el hostel, lo que propone es un nexo social para la gente y el ambiente lo haces vos, el dueño de hostel, entonces yo**

estoy en contacto todo el tiempo...eso es lo que me gusta..." "y creo que lo llevo en el alma...es parte mía...yo...donde hay gente, arranco..."

- Indagar sobre el tipo de conocimiento que tienen estas personas con respecto a la actividad turística.

Es importante para esta investigación conocer la actividad económica que tenían estos nuevos emprendedores del sector turístico en su antiguo lugar de residencia ya que se parte de una creencia de que estos actores deciden cambiar radicalmente de actividad y ésta no tiene relación con la actividad turística, lo que da la posibilidad de que se conviertan en emprendedores turísticos es la necesidad de cambiar su forma de vida y por consecuencia su medio de vida, y el turismo es una herramienta económica que les permite obtener ese cambio.

Las respuestas obtenidas ratifican (salvo un caso) esta creencia ya que las ocupaciones anteriores no tienen relación con la actividad turística. Vale la salvedad de un solo caso que dice que su actividad pasada como profesora, de educación física no está muy lejos del turismo, en cuanto a relacionarse con la gente (Ver matriz).

Para este punto se pregunto si habían realizado alguna capacitación con respecto a la actividad turística, **en ninguno de los casos realizaron capacitaciones previas** a la ejecución del proyecto, pero algunos dicen haber realizado cursos ofrecidos en el ámbito local ya cuando estaba en marcha el emprendimiento.

"Una, una vez en Bolsón, pero no me preguntas porque **ya ni me acuerdo...**
No, si Juan es profesor de educación física..."

"**No**, los cursos que da la secretaría de turismo nada más, de acá de Bolsón..."

"Si, **ya cuando estábamos acá... una vez comenzado ya el emprendimiento** varias veces tuvimos ofrecimientos de la oficina local, municipal y de la delegación provincial y participamos de eventos de capacitación, de jornadas de trabajo..."

"Si, antes nunca...fue durante, después de haber comenzado con el negocio... de las menores acá...haberme ido a Bs As alguna vez a hacer cursos de **comercialización en internet**, desde el punto de vista turístico, y todo lo que tenga a este alcance...
... todo lo que podía acceder sin ser algo sistemático, que no lo puedes hacer, porque..."

"**A medida que fuimos desarrollando la actividad** fuimos realizamos capacitaciones, talleres asistiendo a charlas, etc, etc. Nada muy largo pues a la distancia es difícil mantenerlo."

"Varias y durante varios años, **siempre después de haber empezado con el emprendimiento**"

"...y yo fui a todos los seminarios... todos los cursos...a todo lo que he podido... que dan los de la delegación de acá... y por mi cuenta...que era una cuenta pendiente estudie ingles...
... fui a Madryn a un seminario de turismo receptivo... estamos siempre tratando de mejorar **en función del turismo, del cliente...**"

"Si, **siempre que hay algo hacemos... cursos cortos, largos, acá, afuera.... siempre hay alguien de mi familia que esta enganchado en algún curso... no solamente en agroturismo, sino en turismo en general, en calidad del servicio...en manipulación de los alimentos...**"

En otros casos dicen no haber realizado cursos pero que tenían previa capacitación, por las labores anteriores, sobretodo en aspectos que hacen a la atención del cliente. O de haber leído material con respecto al turismo.

"**Capacitación académica, no.** Leer hemos comprado bastante bibliografía y yo trabaje mucho en la parte de atención del cliente... es decir...eh...**tomé cursos, di cursos, eh...los conceptos de calidad, de satisfacción del cliente...**"

"No, no... un día a un curso que me invitaste vos.. no yo eh... **con respecto a la actividad turística capacitación no hice ninguna...**
...**tenia muchos cursos hechos en cuanto al trato, al cliente,** manejo de situaciones, de problema..."

"...este...nos mandamos, **nos mandamos directamente,**
Nada, del turismo, nada.

...**no lo estudie pero leo... leo habitualmente y leía también todo el tema del movimiento de capitales y el movimiento del dinero a nivel mundial, y uno digamos de los movimientos mas importantes a nivel mundial es el turismo.**"

Casos en los que nunca tuvieron capacitación pero consideran que la capacitación se hace en base a la experiencia:

“...en absoluto, la capacitación se va haciendo al día (risas)... día a día... este... si si... son todas **experiencias que nos van enseñando...**

la forma en la que nosotros vivimos y como tratamos a la gente hace que no hayamos tenido que tener grandes cambios, algunos detalles técnicos de la posada pero no en cuanto al trato con la gente...”

“No, no... ..pero ir a lugares de capacitación no, creo que **eso te lo hace la experiencia**, la mejor forma... **y las ganas...**”

“**No, nada**, la verdad que por ahí me dan ganas de... porque esta bueno, porque a veces por desconocimiento de algunos temas las cosas serían óptimas en el rendimiento, tanto económico como... anda a saber... saber programar... a mi la vida me enseñó, y la gente, el hablar... yo escucho mucho... voy evaluando permanentemente...”

“No, no hice ningún tipo de cursos ni nada... es todo practica...”

También se pregunto si tenían experiencia previa en relación con la actividad turística,

Hay quienes reconocen no tener ningún tipo de experiencia:

“En **agroturismo no...nada...** de arte y consultorios y de criar hijos si...de estudios y... de plantas si, porque mi familia ya te digo...y de campo también pero nunca así...”

“No tenía **ningún** tipo de experiencia previa...”

Otros casos en los que tienen experiencias como consumidores del servicio turístico

“...vivencias únicamente, **vivencias del lado del turista...**vivencias personales...”

“No. **Buenos consumidores de turismo en el sentido de viajar bastante y ser un analista crítico...**”

“No **yo no, nunca tuve un comercio, jamás**, este... ya como te digo el es ingeniero en electrónica y yo soy psicóloga... he viajado, **así que del lado del turista** si, estuve por suerte bastante, he viajado mucho y seguiría viajando, me encanta, pero comercialmente no.”

“y **viajaba por todos lados**, entonces yo trataba de todos los servicios que me daban a mi ahora volcarlos... fue una **experiencia... vivida**, la mía... no me dediqué pero lo viví yo, pero de esa manera tengo mil propuestas diferentes delante de mis ojos que lo hicieron con migo, entonces yo capte de una cosa, de la otra y bueno... **yo doy lo que vi, lo que viví, porque lo trate de mejorar obviamente**”

“Turista nada mas... “

“**Ninguna**, solo experiencia en viajes realizados por el mundo”

Otros que toman como experiencia previa sus antiguos trabajos que tenían relación con la atención al cliente y trato con personas.

En turismo, no...

Y en comercio...?

No tampoco...**en relación con gente... yo trabajé 10 años en una empresa en la parte de ventas**, un poco...

“...vinimos siempre trabajando con turismo, yo vengo de Mar del Plata y Raúl siempre como asesor comercial... **tenemos muchas cosas innatas de turismo**”

“No, cero, o que pasa que mi vida era muy, de ambas partes, no... pero imaginate que **yo vivía permanentemente con gente**”

Como también se preguntó si tenían experiencia en cuanto al tipo de negocio que deciden encarar.

En algunos casos reconocen no tener ningún tipo de experiencia previa, pero consideran “experiencia” el hecho de haber sido consumidores de servicios turísticos:

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“No **yo no, nunca tuve un comercio, jamás**, este... ya como te digo el es ingeniero en electrónica y yo soy psicóloga... he viajado, **así que del lado del turista** sí, estuve por suerte bastante, he viajado mucho y seguiría viajando, me encanta, pero comercialmente no.”

“No. **Buenos consumidores de turismo en el sentido de viajar bastante y ser un analista crítico...**”

“...vivencias únicamente, **vivencias del lado del turista**...vivencias personales...”

“Turista nada mas...”

“**Ninguna**, solo experiencia en viajes realizados por el mundo”

“...vinimos siempre trabajando con turismo, yo vengo de Mar del Plata y Raúl siempre como asesor comercial... **tenemos muchas cosas innatas de turismo**”

Existen casos donde se confunde o toman como experiencia previa relacionada con la actividad actual al hecho de que en sus antiguos trabajos se veían relacionados **el trato directo con personas**:

“**En turismo, no...**

Y en comercio...?

No tampoco...**en relación con gente... yo trabajé 10 años en una empresa en la parte de ventas**, un poco...”

“No, cero, o que pasa que mi vida era muy, de ambas partes, no... pero imaginate que **yo vivía permanentemente con gente**, imaginate que yo era gerente de un lugar y **viajaba por todos lados**, entonces yo trataba de todos los servicios que me daban a mi ahora volcarlos... fue una **experiencia... vivida**, la mía...”

Otros sencillamente dicen no tener experiencia previa:

“En **agroturismo no...nada...** de arte y consultorios y de criar hijos si...de estudios y... de plantas si, porque mi familia ya te digo...y de campo también pero nunca así...”

“No tenía **ningún** tipo de experiencia previa...”

Casos que expresan haber tenido experiencia previa y cuentan el tipo de experiencia.

“yo tuve en Mar del Plata una...que **alquile un hotel por temporada...en Mar del Plata** alquilamos un hotel para la explotación de temporada,”

“Como si fuera una concesión...la temporada sale X, sacas números de cuanto vas a ganar y si te cierra, te metes, eso fue en la temporada 74, **diciembre 73 a abril del 74...esa es la única experiencia afín al turismo no**”

“...yo estaba en la coordinación del grupo y en las actividades y en la organización del paquete digamos, en la organización de las excursiones, de los dormis, era un albergue en Villa la Angostura que es el albergue Nacayal que es de la UBA, entonces toda la parte administrativa previa al viaje estaba en eso...y después en la práctica en sí...”

...eran viajes para docentes y no docentes de la universidad entonces había desde familias hasta estudiantes de la universidad y mezclado todo, entonces se trataba de armar algo que le sirva a todas las características del grupo, pero era absolutamente de placer...”

- Indagar acerca de las variables que tuvieron en cuenta cuando deciden crear su emprendimiento.

Cuales fueron las variables que analizaron a la hora de pensar en el proyecto turístico:

Variables personales

“...**manejas mas tu tiempo** y hay momentos que tenes mas tiempo para relajarte, para estar con tus hijos...”

...**vos tenes la llave**, vos sos el que decide que querés cambiar si querés cambiar...”

“**simpatía por el tipo de proyecto.**”

“...nosotros también **necesitábamos un cambio de vida...**... era factible, digamos... **estaba como a nuestro alcance**, eso fue sobretodo...”

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“Básicamente aprovechar una situación que venía desde la actividad que tiene Juan, por **ahí le permitía los tiempos...y el lugar y lo que teníamos daba...**”

“sí era un riesgo que tomamos... este... quizá...probablemente la razón fue que como era poca gente la que en definitiva puede alojarse en la posada... no más de seis personas, y este...eso nos llevo a hacer una prueba... el año pasado fue una prueba... **...un poco nos jugamos porque bueno...económicamente nos venía bien**”

Variables económicas

“**Disponibilidad de capital**, disponibilidad de **recursos propios** de mano de obra”

“La **posibilidad de la inversión** y el hecho de que al ser cabañas y si en algún momento **flaquea el turismo se pueden disponer para alquiler...**”

“**teníamos algo para invertir** y nos pareció que bueno....”

Variables de la demanda

“Nosotras **tuvimos charlas**, en ese momento Adriana del Agua era también la delegada municipal...después pedimos estadísticas, **estadísticas de visitas...**” **...como alternativa turística** siempre tenes que hacer algún tipo de estudio no? Eh... que **frecuencia de turismo** hay, como son los meses, como van decreciendo o creciendo... bueno... un poco también eso... y bueno... ”

“...averigüe por ejemplo, que en realidad ya sabía, que **averigüé números, estadísticas** que me dio gente que estaba más en tema que yo en ese momento, ahí...”

“...y el tema de la **Patagonia** fue... es un nombre que está... estaba y está sonando muy fuerte tanto a nivel nacional como internacional en cuanto al turismo este... entonces esa fue una de las evaluaciones que a futuro iba a ser negocio y es negocio no? El tema del turismo en la Patagonia”...

“**Analice desde el punto de vista de lo que estaba buscando yo también...eh...el lugar es alejado del centro, está en la montaña y...eso es lo distinto que tiene como hostel**, más allá de la infraestructura y los servicios y demás es...”

...entonces cuando elegí este lugar **fue pensando en ese público, en esa gente que está queriendo estar en contacto con la naturaleza**, en realidad están en la Patagonia, en plena montaña...

...y este proyecto de hostel porque estuve un tiempo viajando afuera, un tiempo viviendo afuera, porque... venía...empezó a venir un público extranjero y **la industria turística acá en la Argentina casi es... la primera económicamente**, porque rompe un montón de prejuicios un hostel, que los argentinos no lo tenemos muy incorporados...

...y porque en El Bolsón hay muchas cabañas y muchos complejos de cabañas y que se yo y no es lo que yo busco porque yo no busco alquilar una cabaña y desentenderme sino **que yo lo que busco es interrelacionarme y estar con el turista, un poco hago mi profesión con... mezclado un poco con el complejo... si pudiera acompañarlos a todos a las excursiones los acompañaría..je je!**”

Los más viejos dicen no haber analizado ninguna variable...se fue dando....

“**No fue muy evaluado**, fue una cuestión... vamos, lo hacemos... **es lo que quería mi esposo...**”

“**No analizamos...** como dijo Marcos **Dios proveerá**, y fuimos haciendo esto y estamos conformes y estamos bien...”

“nosotros en realidad **no teníamos planteado vivir de las cabañas** o vivir del turismo como actividad prioritaria... en realidad queríamos vivir de la chacra y que **el turismo sea un anexo**, esa era la consigna, el objetivo era ese... vivir con la **producción de la chacra y que el turismo sea un complemento...**”

“**Absolutamente nada... nada... nada...**yo no sabía...no había hecho estudio de mercado, no sabía que gente venía acá, no sabía de adonde venían, no sabía cuáles eran los centros más cercanos, no sabía cuál era la forma de acceder al lugar...no evalué si había el cañadón de la mosca o no... no sabía las líneas del colectivo... absolutamente nada... **me mande, lo único que quería era vivir en la Patagonia...**”

“Una **parte se fueron dando...** de forma natural... bueno nosotros **le fuimos dando forma al valor económico sin bajar la calidad de vida**”

“En ese momento no tenía una apreciación precisa y correcta...”

“**No pensamos en ninguna variable**, nos motivó el cambio de vida y esto era la forma de mantenernos.”

Porque creyó que el negocio funcionaría?

Percepciones personales

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“No, yo sabía que el negocio no iba a funcionar, pero sabía que iba a ser feliz...”

“Instinto...”

“Primero porque estamos convencidos que era una forma...”

“no hay ningún... no hice ningún marketing, ni ningún estudio de mercado, sinceramente... **fue muy intuitivo e instintivo como me manejo en la vida, para mí las cosas cuando se hacen bien y los servicios son buenos, y tenes paciencia las cosas salen, es cuestión de tiempo, es cuestión de esperar**, es cuestión de estar alerta a, adonde hay que estar, que **tipo de publicidad, que publico estas buscando....** Donde hacer tu publicidad, donde invertir tu publicidad, sobretodo...y de **relacionarse con los pares...**”

El atractivo del lugar, y un buen servicio.

“el tema de la **Patagonia**, puntualmente el **turismo a nivel mundial**, esta, mueve, mueve muchísimo dinero y la Patagonia ya estaba sonando bastante fuerte unos años...eh...hace unos años atrás y el tema de la cordillera básicamente la gente lo estaba buscando mucho entonces... **brindando un buen servicio y estando en un lugar atractivo el turismo funciona.**

Porque básicamente para mí, **el lugar es el que da...el lugar...el turismo lo que tiene es el servicio... si vos tenes buen servicio**, tenes buena...eh... **un buen lugar**,... ..el lugar para mí es un **lugar netamente turístico**, la gente busca y necesita salir de las grandes ciudades y estos lugares me parece que están más que comprobados ya....”

“...porque **se ve que Bolsón es un lugar turístico**, se nota en el paisaje, en la naturaleza, **yo mismo cuando venía de turista me parecía un hermoso lugar para venir de vacaciones**, eso es lo que me pasaba a mí antes de venir a radicarme... por ese motivo yo **creo que tiene atractivo suficiente** para poder ser explotado como un lugar turístico no?”

Confianza en uno mismo

“La **esperanza**.... (Ja ja) porque...la **esperanza y la confianza**... yo creo que en uno mismo, yo siempre fui muy laboradora, y en general en la vida siempre se me plantearon muchos desafíos y los tome con esa polenta y con esas ganas, no? **Como un desafío, con cierta confianza de que iba a funcionar, funciona...**”

“Porque nosotros todo lo que hemos hecho realmente no se si es que **le pones el alma, o que le buscas la vuelta, somos muy luchadores los dos**”

Poca competencia en el caso de los mas viejos, pero tampoco lo analizaron mucho.

“No eso **no lo miramos** nunca, porque en ese momento **eran pocas las cabañas que había**, había 3 o 4”

“El negocio funcionaría **porque no había nada similar en la zona** y teníamos toda la polenta de los 33 años.”

No lo evaluaron....

“**No evalué nada**...nada evalué...”

“**No lo pensé, se dio naturalmente** y empezó a funcionar, yo aprendí por mis clientes, y también me fui capacitando y a buscando formas mas profesionales de abordarlo, y sigo capacitándome...”

Por qué cree que los turistas eligen sus servicios:

Por la alta demanda en la temporada estival,

Uno se preguntara por que entraron...bueno...en el mes de enero y febrero, sobretodo enero **la alta demanda** de alojamiento hizo que mucha gente no tuviera mucho donde elegir...

“...la 1ª temporada mía teníamos solamente el cartel en la ruta...
...**trabajaba con gente que venía a Lago Puelo, estaba todo ocupado, veía el cartel disponible y entraba...**”

La ubicación del emprendimiento.

Creo que hay distintas este...elecciones, una de ellas es lo **típico en construcción** que me parece que suelo escuchar que los atrae...
...**la cercanía del centro**

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“...porque esta muy **cómodo para deslizarte** en varios lados sin tener tantos gastos como otro lado que **tenes que subir, o vienen** con tanto miedo de que puedan estar, que haya luz, **que estén los dueños**, todo eso también... la confianza que tengas del lugar, **que tengas al lado el vehículo...**”

La publicidad y la pagina web.

“pero otro 50% **por propaganda...entre gente que se fue pasando la información** de un año a otro y también **la página de Internet** y estamos en la **dirección de turismo** de Lago Puelo y el cartel... el **cartel de la calle**, estamos sobre la ruta 16 que es un paso obligado de Bolsón a Lago Puelo y viceversa hizo también que mucha gente entrara por ese motivo... hasta ahora...”

“Porque hay coincidencia de lo que ellos puedan llegar a percibir en la **pagina web** con sus expectativas... y por **recomendación**”

“**a mi me gusta mucho todo el tema de publicidad**, y he hecho muchas pruebas y errores”

Por el tipo de atención que recibe el pasajero, y la comodidad.

“...en general se refieren a **la calidez**, a la **buena atención**, a la **comodidad**, **este...a lo comfortable**, están muy bien equipadas las cabañas”

“...yo creo que lo que **prima es la atención**, o sea a la gente le gusta que vos estés y **que vos los atiendas, como si fueras un amigo de toda la vida**, pero que estas al servicio de el, no, no...en general nosotros no ponemos una distancia porque ellos son pasajeros y nosotros propietarios o...no...”

“después bueno, las cabañas **trato de que realmente se sientan como en su casa** no, que tengan todo, que tengan **buena decoración, buena ventilación...** que se sientan realmente a gusto, y yo creo que eso pesa en la hora de la decisión,”

...durante mucho tiempo lo hemos hecho **con mucho cariño al laburo** viste? Y nos gusta...

“Porque **se sienten cómodos y agradablemente atendidos.**” El lugar es muy bello y lleno de **“buena” energía, las instalaciones están acordes con lo que promocionamos** y con la categoría y tarifas e incluso mejor...creo que **sienten que obtienen mas de lo que compraron.**

“Por la **atención** que ofrecemos y el **parque** que tenemos “

El tipo de construcción, lo toman como un elemento diferenciador de su servicio.

“...yo creo que si hay algo en **lo estructural** que nos diferencia que es que es el tema de la luz...esa entrada de luz no la tiene...”

“...pero creo que lo que elige la gente de este complejo es, parece medio pedante decirlo, pero es **la calidad de la construcción**, que creo que como lugar eh... quisimos hacer con el arquitecto **destacarnos en la parte edilicia**”

Los precios.

...por qué... que se yo... **no se...**no se te decir, yo lo que recojo es **que el lugar les encanta**, que... pero... no se te decir, la verdad es que no se te decir... me mataste... no tengo ni idea... les gusta el lugar... **les vendrá bien el precio...** que se yo je je!!!
...a la gente lo que le gusta cuando viene es la **tranquilidad**,...

“y **los costos**, tampoco me vuelvo loca, trato de mas o menos tener **los costos** de los demás... que cierre pero que no tampoco... que cierre para ambos...”

Crecimiento del emprendimiento acorde a las necesidades de la demanda.

“...yo creo que elijen por servicios... además nos elijen...a nosotros y a un montón, porque esto es común...**el que no suma servicios, pierde clientela...** yo creo que es así... “que la gente nos elije porque **estamos acompañando el servicio...**”

“...hacemos muchas encuestas... las encuestas son burdas son...porque yo no soy técnico, **entonces son encuestas para que la gente se vaya quejando**, decime que no te gusto, decime que le agregarías, entonces todo eso que la gente descarga, **eso hizo que modifiquemos un montón de cosas, vamos corrigiendo cosas, y la gente también ayudando un poco, el cliente ayudo un poco...**”

Son turistas comunes ya que no hay un producto diferenciado.

“... yo creo que la mayoría de los turistas que viene a Bolsón son **turistas comunes con otros establecimientos**”

■ Describir las características de sus emprendimientos:

Características del emprendimiento:

Por motivos operativos y por considerar, luego de las charlas con informantes clave, que el tipo de negocio turístico que mas creció en las localidades caso de estudio en relación con otros servicios que hacen la oferta turística, es el alojamiento, únicamente se trabajó con este tipo de emprendimientos, y mayoritariamente con cabañas, por ser una de las modalidades de alojamiento que mas creció. No es el caso de agencias de turismo, servicios de excursiones o servicios gastronómicos. Es posible que sea mas fácil dedicarte a las tareas requeridas por un emprendimiento de alojamiento, si tener conocimiento ni experiencia previa que a otros servicios que componen la oferta turística en los que es necesaria tener cierta capacitación previa.

En el caso de los establecimientos más nuevos no sobrepasan de 3 unidades, no superan las 20 / 26 plazas (un solo caso tiene 26 plazas que es un hostel) y no poseen servicios anexos al alojamiento, salvo algunas prestaciones espontáneas por parte de los propietarios.

“**2 cabañas** en alquiler para turismo, equipadas; con desayuno y servicio de mucama
Una fabrica de dulces y una chacra donde tienen plantación de frutales y algunos animales y ofrecen un paseo agroturístico”

“tenemos cabañas... poquitas, (3) eh...y **bueno, el servicio que tenemos es alojamiento** básicamente, pero bueno, con la cabaña totalmente equipada, estacionamiento, calefacción, televisión por cable, servicio de mucama diario, este... la casa completa...”
“...eso me nace naturalmente, **por ahí eso es un servicio adicional que ni lo pensé, lo doy porque me nace, cuando llega un turista le cuento del lugar**, y le doy folletos y le cuento lo que puede hacer, y me agradecen eso...también, eso es como casi natural que me pongo a charlar con la gente y les cuento este, les voy mostrando en el mapa, y los voy ubicando...”

“Las instalaciones, son 3 cabañas.....**los servicios que damos son lo principal** que es **alojamiento** damos un servicio básico de limpieza de la cabaña, con servicio de mucama cada tres días, este... y después el equipamiento es completo los servicios que se dan en la cabaña...vajilla, ropa blanca, ropa de baño, este... cada cabaña tiene su parrilla... desayuno, televisión...
... **y no mucho mas que eso, porque no es que esto es una empresa, sino que es mas familiar**
...hay servicios que adrede no damos y que no queremos como buscando un perfil de lugar, o sea pusimos los servicios que eran acorde al lugar que queríamos crear...
... **también damos asesoramiento en cuanto a excursiones porque a mi me encanta...**”

“son **3 cabañas**, están todas equipadas igual, podemos alojar desde una persona hasta, hasta 6 por cada cabaña, **los servicios**, bueno, es todo lo que ves, **estacionamiento**, hay unas **parrillas** en el fondo, están los **juegos**... como si fueras un pasajero... bueno...**televisión por cable**...calefacción central por radiadores, agua caliente central, no hay termotanques y no hay calefón, todo lo que es **vajilla, servicio de blanco, servicio de baño**, y adicionales: **desayuno, lavandería** y algunos adicionales que por ahí tenemos nosotras que por ahí es **hacer pizza** y ese tipo de cosas que... **una cosa rápida que podemos ofrecerle a los turistas...**”

“Bueno, nosotros tenemos 3 cabañas, una par 4 otra para 6 y otra para 7, lo que tiene es servicio de mucama, Dtv, microondas, el equipamiento completo, tenes también las camas grandes, alarma en las cabañas...
No servimos desayuno, a veces en el invierno, pero tampoco...no... porque uno quiere un horario, otro otro...no...
...abajo hay senderitos, nosotros tenemos un arroyo re lindo así que hay lugares de...como de descanso, con bancos y demás... no pileta no, porque el tema pileta siempre nos pareció que da como mas club, y siempre lo que buscamos es un lugar para descansar, para relajarse y estar tranqui...”

“Si, acá tenemos **una hostería con 4 habitaciones con baño privado** que comparten una sala de estar y un desayunador o **comedor y dos cabañas** para 4 o 5 personas cada una con dos dormitorios, un estar, un comedor, una cocina y un baño pequeño, en la planta alta el baño es mas grande para atender a los 2 dormitorios, **en total son 18 plazas**, eh... es algo que podemos atender...”

“El **hostel** tiene habitaciones matrimoniales, con baño privado. Tiene habitaciones para 6 y 4 personas, con baño privado, esas habitaciones se pueden compartir o bloquear, un grupo de 6 te bloquea la habitación... y tiene dormis, arriba que son también para compartir, que es la cama, ellos pagan la cama...eh... en total **son 26 plazas** y después hay una cocina para huéspedes, toda completa, equipada, donde ellos se cocinan y guardan en la heladera, tienen microondas, tiene todo... hay horarios de cocina donde ellos pueden cocinar, por una cuestión de organización de limpieza...la sala de estar con biblioteca, información de la región, hay libros de El Bolsón...hay películas en DVD, hay música, hay Direc tv, también hay una proveeduría que tengo con algunas cosas por el tema de la distancia, para que tengan lo básico acá... hay internet, que es libre, gratuito... dos toillettes para la gente de la sala de

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

estar...una recepción donde ahí damos los mapas de la comarca y la información de la región...y... sala de fumadores afuera, no se puede fumar adentro... y después todo el entorno... hay 2 ha de bosque, hay un mirador que se ve todo el bolsón, hay un arroyo, esas son todas las instalaciones, hay calefacción central, lokers privados, acá cada uno tiene su cama y su loker privado con su candado que le damos nosotros, los extranjeros generalmente traen el suyo, viajan con el candado, están acostumbrados a viajar en hostels y viajan con su candado....cada cama tiene su velador individual, para no molestar, por si quieren leer o algo..."

Otros casos en los que aprovechando el espacio en su propia casa deciden brindar alojamiento, en un caso es en casa de campo y en el otro una posada...

"bueno, el servicio es el **alojamiento con desayuno**, incluido en la tarifa, también tenemos dentro de lo que es la posada cuenta con tres cuartos que comparten un baño, tenemos un living con hogar, con televisor con Dirtec tv, DVD, hay una biblioteca donde el huésped puede tomar un libro y leerlo, tenemos un parque de una hectárea con bosque, con pileta... perdón con parrilla, también en época de verano pueden acceder a la pileta del complejo, de cabañas Nosotros, y además de eso Silvia **ofrece comidas, una carta** que tiene preparada y que el cliente puede libremente o no acceder no es obligatorio que el cliente almuerce o cene en la posada"

"Nosotros ofrecemos **hospedaje en casa de campo**, y es como ir a la casa de tu tío o de tu amiga, pero nada más que con un costo...
El precio lo tenemos con desayuno..."

Los establecimientos con más trayectoria, cuentan con más servicios complementarios, tienen mayor capacidad, en cuanto a la cantidad de cabañas y de plazas y fueron creciendo de acuerdo a las necesidades del mercado.

"En enero del 91 arrancamos 2 cabañas de las 4 que tenemos...
Servicio de mucama, que están todos incluidos en la tarifa, televisión con Dtv, teléfono, internet, eh... desayuno, repostería casera, dulces caseros... hay juegos para chicos, piscina...
Complejito de juegos para chicos afuera... después habrá algunos juegos en la confitería... pero lo que nos de el cuero... y veremos que inventamos... y si, porque viste..."

"Es un complejo de cabañas un **emprendimiento familiar** con servicios de alojamiento, 5 cabañas equipadas, una zona de administración con parque de 1 ha, mas Parrillas, tenemos una pileta de natación climatizada con dependencias, tiene vestuario y baños. "

"Tenemos 5 cabañas y 2 habitaciones...las cabañas están completas, tienen televisor, heladera microondas juegos para chicos que hay en el parque, hay cabañas para 4 y 6 personas, 2 dormitorios. Living comedor, desayunador cocina... y después todo... hasta secador de pelo en el baño... cada una tiene un quincho para hacer asados y su estacionamiento privado... y las dos habitaciones están completas, tienen televisor, un pequeño anafe, baño privado, ropa de cama, lo de adelante es la casa principal, y esto que estas acá iba a ser la recepción pero se transformo en esto porque nadie iba a estar acá atendiendo...entonces armamos la recepción en el hall de mi casa, porque todos entran por la casa... además antes éramos los 4 ahora estamos Raúl y yo solos..."

"Las cabañas son 7 bueno... **cabañas tipo**, la mayoría tienen 2 dormitorios, baño... cocina, hall de entrada, tele, no, no, no, **no son fundamentalmente eh... demasiado buenas... son estándar...** salvo una cabaña que es mas bonita que otra, le he agregado un yacusi muy grande, son estándar... tiene una cancha de tenis, una pileta de natación, mas o menos lo que tienen todas..."

"...empezamos con algunas cabañas...y fuimos incorporando una, otra, son 3 ha y en este momento hay **9 cabañas**, hay un quincho que es para el uso de la gente, con cocina, ahí esta también la parte donde trabajan las chicas, la parte del lavadero, y donde esta lo que es ropa blanca y demás..."

"Acá no hay cabañas pegadas, después hay juegos para los chicos, todo hecho de manera artesanal, hay una casita en un pino, para que los niñitos suban...y nada...d después hay una cancha de vóley sobre arena, hay mesa de ping pong, para la edad de la adolescencia... y después en el quincho también hay juegos..."

"...están totalmente equipadas con cocina con horno, heladera microondas, cafetera, tostadora... absolutamente todo tiene todas las cabañas"

"Al día de hoy tenemos un complejo de cabañas donde ofrecemos alojamiento, comidas y servicios para grupos. Tenemos **12 cabañas**, salón comedor tipo club house, piscina, área de deportes y esparcimiento"

Cantidad de empleados y Trabajadores de núcleo familiar

Es importante este punto ya que todos estos negocios son microemprendimientos o pequeñas empresas que son manejadas por los propietarios y sus familiares directos, quienes se ocupan desde la atención al pasajero, la construcción y reformas de las cabañas, el mantenimiento y el manejo del negocio en general y solo toman muy pocos empleados en los sectores de limpieza y mantenimiento del parque, cuya supervisión

también está en manos de los propietarios de los emprendimientos, y hasta en algunos casos no tienen empleados (ver matriz)

Vivienda particular:

En la mayoría de los casos los propietarios viven dentro del terreno del establecimiento o mas aun, el servicio de alojamiento al turista es dentro de la propia residencia, aunque otros viven en un terreno continuo al del establecimiento. Por lo que podemos apreciar que la vida de estas personas transcurre dentro de su negocio. (Ver matriz de datos)

Se hace una diferencia entre los emprendedores con más trayectoria que son los establecimientos creados previos al año 2001 y los establecimientos recientes que son los que fueron creados posteriores al año 2001. Se cree pertinente hacer esta distinción por dos motivos, en primera instancia porque la crisis económica y social que tuvo lugar en ese tiempo en nuestro país obligó a que muchos residentes de ciudades metropolitanas sientan la necesidad de abandonar las grandes urbes y radicarse en otros destinos de la Argentina, muchos de estos migrantes invierten su patrimonio en sus nuevos lugares de residencia creando emprendimientos turísticos, razón por la cual existe un incremento en la oferta turística.

En segundo término, el tipo de cambio de moneda y la pérdida de valor del peso argentino, incentivó el turismo interno y atrajo al turismo internacional, por lo que impulsó el crecimiento de la demanda turística.

Las dos caras de este proceso de cambio, incentivado por una fuerte crisis económica y social del país, trasladan fuertes repercusiones en la realidad de los centros turísticos de la Argentina.

Los emprendimientos de los residentes mas nuevos son muy similares en cuanto al tipo de servicio y la cantidad de plazas, son emprendimientos que no superan las 20 plazas. Un caso de destaca que es un hostel, que se diferencia además del tipo de alojamiento en el tipo de hostel, apuntado a un público específico.

Otro tipo de emprendimiento es el alojamiento en casa de familia, que por considerar que tienen espacio suficiente y buena predisposición para trabajar con turismo, lo eligen como alternativa para generar mas ingresos para el núcleo familiar, son matrimonios mayores y ofrecen el alojamiento, con desayuno y servicio de comidas, dentro de su propia residencia.

Existe diferencia en los prestadores de servicio con más trayectoria, tienen mayor capacidad y servicios complementarios, pileta, espacio destinado a la recepción o salón de usos múltiples, etc. Están orientados a la concepción de "complejo" turístico, no solamente a la idea de brindar alojamiento. Se advierte que con el transcurso del tiempo han ido anexando servicios, orientados a satisfacer las necesidades de la demanda.

Los emprendimientos son de tipo familiar, tienen empleados solamente en las tareas de limpieza y mantenimiento, cuya supervisión está en manos de los propietarios. En algunos casos no poseen empleados. Y en un solo caso es un emprendimiento personal, no incluye a la familia dentro de las perspectivas de la empresa y cuenta con empleados que le ayudan con las tareas diarias.

Indagar si el turismo genera su único ingreso.

Hay quienes viven exclusivamente de la actividad turística, pero en su mayoría obtienen algún otro tipo de ingreso solo 2 de los emprendimientos nuevos y 2 de los complejos

mas antiguos, dicen no recibir otros aportes económicos y viven exclusivamente del alojamiento...

“No, actualmente me dedico exclusivamente al negocio.

Si bien en sus comienzos cuando la guita no alcanzaba realizamos varios otros trabajos”

Otros en las que es su ingreso principal, pero que tienen alguna otra actividad aunque su principal renta es el alojamiento.

“En este caso Marcos, si eso funciona como se cree que funciona...

Marcos tiene otras actividades pero porque es...

Porque se dieron **no porque esté buscando cosas para que me dejen plata, para que me dejen un disfrute si, vivo haciendo cosas para eso... inclusive para el pueblo... he hecho carcería y hasta circuitos... y hay cosas que no las hago porque me dejan un rédito económico...**”

“Durante varios años, en el comienzo si. Ahora estoy retirada de mi trabajo profesional, aunque tengo otras actividades, pero la principal renta es esta.”

Hay quienes además del servicio de alojamiento tienen otros ingresos diferentes opciones dentro de lo que es el emprendimiento.

“únicamente recibimos ingresos de nuestro emprendimiento”, (fabrica de dulces, paseos agroturísticos y alojamiento en cabañas.)

“No, no. **La profesión de Mario que tiene sus pacientes**, que esta bastante relacionado, pero sigue con su profesión....

...hacemos aceites esenciales...

...nosotros la propuesta de **compra del producto** no la imponemos, sino que primero decimos el recorrido con esto y sin esto vale lo mismo.

...**porque tengo vivero también de plantas aromáticas**...entonces eh...a partir de ahí hago jardines...no es que tiene un costo, sino que va acompañando la venta de las plantas...

...tenemos un **recorrido con el te** por ejemplo, tenemos un **recorrido con una degustación**, tenemos **recorrido sin nada**... tenemos **venta sin nada, tenemos te solo, fuimos haciendo las diferentes opciones.**”

Hay quienes además de la actividad turística tienen ingresos provenientes de otros sectores de la economía local, en las que uno de los propietarios mantiene tienen otra actividad o mantienen su profesión.

“mi socio también, el es ingeniero y **da clases** en nivel secundario,

...y yo **trabajo en el ETAP** a la tarde y **en Puelo** dos tres veces por semana a la noche...(docente psicóloga)”

“Si, el de Agostina que sigue como fonoaudióloga. “

“Lucas, con algunos huéspedes que construían, le hizo administración de obras y contrataciones”

“...hasta **hemos hecho arquitectura** también, porque no podíamos subsistir...

...porque estoy haciendo algunas **cosas relacionadas a la construcción** entonces me distraigo un poco...”

Hay quienes además de otros trabajos tienen otros ingresos foráneos.

“...lo de los dulces...

... no significa que es un ingreso que nos permita vivir pero es un complemento que además no lleva mucho tiempo realizarlo y sirve para algunos gastos....Si yo estoy jubilado....”

“y yo todavía algo en la empresa de mi papá, tengo mi parte digamos...lo que me toca, me toca...”

“Juan...tiene otro trabajo”

■ Indagar si cubrieron sus expectativas.

El negocio cubrió sus expectativas?

Dentro de los nuevos residentes las respuestas son positivas ya que creen haber cubierto las expectativas que tenían del negocio, e incluso las superaron.

"Fue... fue todo muy rápido y la verdad que **nos insertamos bien y estamos teniendo bastante éxito** en cuanto a lo que es el alquiler de las cabañas el tema de los dulces, el agroturismo etc."

"...**además de que ganamos dinero porque lógico, es la parte.... es la razón primaria de hacer esto, estamos disfrutando muchísimo el estar con gente**, realmente es una experiencia muy muy positiva desde todo punto de vista, no hemos tenido hasta ahora ningún punto negativo de esta experiencia"

"Si, si, **yo creo que tal vez mas...** dio mas o esta dando pero...todo es relativo no? Yo digamos, creo que cada balanza es muy personal, como esto nunca fue para mí, una inversión que no se multiplicara económicamente mucho, estoy satisfecha porque **mi expectativa nunca fue un negocio brillante**, nunca lo vi así...
...nunca fue para mí ese el objetivo, pero en función del objetivo básico este...sí, esta mas que cumplida."

"Si, si, en **realidad mejoro la expectativa** que yo tenía, porque los numero que me habían dado y que hoy en día son mejores que hace 2 años atrás cuando me los dieron... los números que me dieron eran muy inferiores a los que... no en cuanto a precio, sino en cuanto a días de ocupación de la cabaña... me habían dicho un numero que **en realidad colmó la expectativa y la supero... que se yo, el ingreso que podía llegar a tenes por cada cabaña.**"

"Desde el punto de vista humano si, estamos muy contentos..."

Acá **no es una inversión, es una decisión sobre un tipo de vida**, que curiosamente se apoya en algo que parecería que es un negocio, pero no creas... **no es un negocio... es un entretenimiento...** "

Satisfacción media con respecto a los ingresos.

"...si funciona, funciona bien, **podría funcionar mejor**, vuelvo a lo que te dije antes eh...trabajando en invierno..."

Hay quienes coinciden que ahora están mejorando sus ingresos, y que en un primer momento fue más difícil.

"Si, si, quizá no con lo que **en su momento se dilató mas...** se dilato el gas 5 años... cuando en el 95 se suponía que ya estaba, se esta dilatando lo de la sillas, (Cerro) es una lastima, pero bueno... eh... **no las cubrió porque verdaderamente en la cantidad de esfuerzo que lleva esto y el dinero que lleva esto**, por ahí tenes mucho hecho y **no tenes solvencia económica** en la mano, porque siempre esta poniéndose ahí..."

"...fuimos haciendo esto y estamos conformes y estamos bien..."

...porque es algo que de repente en la parte económica esta bueno porque si vos le brindas a la gente y bien como ya te había dicho le sacas un porcentaje para volcárselo nuevamente a ellos... **pero es una forma muy practica y cómoda para vivir, pero nunca alcanzas a recuperar lo que invertís** porque nada...
...yo creo que ahora llevo el momento de cosechar lo que hicimos..."

"...yo creo que **recién ahora se están dando las expectativas**, se sufrieron épocas muy malas por situaciones muy conflictivas...
...el tema del **hanta** por un lado, la **política de "Mendez"** que es anti turismo, que mando toda la gente afuera el país...
...**el cambio no nos favorecía** y la gente se iba al exterior... el país no lo recorría nadie... nosotros **pasamos, y esto es estadística de una ocupación de "Mendez" del 11% anual a una ocupación hoy del 55 % anual...**"

"Si, si y se pueden hacer mas cosas, em... no creo que sea una actividad para hacerla como se hace, con ligereza..."

"Si, **aun mas de lo esperado, especialmente** porque **siempre tuve conciencia de las ventajas y desventajas de mi propia empresa y del destino**"

Hay quienes no tenían una expectativa económica a la hora de poner en marcha el emprendimiento y se puede leer entre líneas que no están del todo conformes con los ingresos....

"...**la única expectativa que tenía era vivir en familia y vivir bien... y eso menos mal que salió...** porque este es un lugar complicado para el tema de la familia..."

"Ampliamente en algunos aspectos y no tanto en otros...**cumplimos con el cambio de vida 100%, lo de vivir tranquilo el 50% y el de viajar todavía esta en veremos...**Económicamente, estamos mejor que en otros años, hay mas trabajo..."

Considera a su emprendimiento un NEGOCIO exitoso?

Hay quienes consideran que es exitoso y que económicamente están mejor de lo que esperaban, eso es atribuible a las expectativas que tenían los nuevos emprendedores...

“...y a nivel económico son los primeros pasos que estamos dando y **pensábamos en un principio que nos iba a costar más...**”

“Si, si si... económicamente **a mi me rinde...** no es ah...nosotros realmente trabajamos y trabajamos muy bien... **y trabajamos en el invierno...** o sea, no hablemos de estas épocas...pero por ejemplo a partir de julio en adelante nosotros trabajamos siempre...para mi económicamente, si **hablamos de números... siempre nos rindió...**”

Otros casos que lo considera exitoso porque sus expectativas nunca fueron hacer mucho dinero, consideran que el negocio posiblemente no sea rentable, pero a ellos les da la posibilidad de acceder al tipo de vida que “necesitaban” o deseaban.

“Depende como lo mires, no se si en...**con mentalidad empresaria tal vez no**, pero como no tengo mentalidad empresaria, para mi si es exitoso je je, digamos porque yo soy psicóloga, **hice esto con otros objetivos que no es el negocio...** y tengo entendido que los empresarios hacen un calculo respecto a la inversión y al recupero de la inversión, **en ese sentido no debe ser negocio**, pero bueno... **para mi con los objetivos que yo tengo está bien**”

“**el negocio es accesorio**, es para no oxidarme, para no envejecer tonto.... **Pero no es un negocio, porque desde el punto de vista de análisis de aplicación de capital y análisis de retorno no cierra.**
...y tengo que tener una tarifa de un 60% de lo que puedo cobrar en un establecimiento como este, con un servicio como este en Llao Llao o un 40% de lo que puedo cobrar en Bahía Manzanos , pero se sabia, no es una sorpresa, se **sabia que la zona estaba caracterizada por un perfil de usuario gasolero.**”

“yo **creo que si**, yo creo que es exitoso, este... uno escucha otra gente, colegas y por ahí se quejan que... no alcanza, que no esto, que no lo otro....**nosotras en general no nos quejamos del ingreso**, de la plata, **no porque nos parezca que sea súper bien, sino porque yo creo que hoy por hoy el destino es lo que da**, y yo creo que estamos bien, trabajando bien, si creo que el destino puede crecer y espero que crezca...pero yo creo que si...”

En los casos de los prestadores de servicio con más experiencia en este mercado, (salvo hostel que opina como similar a los prestadores de servicio mas viejos) no consideran el emprendimiento como un negocio exitoso, y posiblemente rindió menos de lo que esperaban, lo atribuyen a la estacionalidad, el sub posicionamiento del destino,

“**Como un negocio a nivel comercial no puedo decirlo todavía, en este momento no...**
A que le falta agrandar la temporada, yo creo que ningún proyecto se sostiene con 2 meses de temporada fuerte, se sostiene... se mantiene y podés hacer una diferencia, pero no puedes tener una rentabilidad cómodamente para vivir todo el año...lo justo”

...y **para cobrar no puedes cobrar**, porque bajaron de Bariloche y ya acá tiene que ser una mierda, la gente lo tira abajo,...
...pero íbamos a funcionar los 3 meses del año, pero nunca fue así, nunca hubo 3 meses, siempre fue menos...

“Y si...yo a esta altura con esta cantidad de cabañas, creo que si...me falta una temporada de invierno, para yo terminar con el aplauso final... me falta una temporadita mas que de alguna manera ira a salir... ”

(Acá hay un punto importante que puede ser entendido como: el hostel no es como las cabañas y estaría en una etapa incipiente, en la que no está tan explotado como las cabañas en esta zona...entonces esta como en una etapa de las cabañas hace 10 años atrás... cada tipo de negocio turístico en esta zona cumple un ciclo...están los que se arriesgaron mas en un momento donde no estaba definido el perfil de pueblo turístico, no había mucha demanda, tampoco había mucha oferta no puntos de referencia...ahora es como que el tema de las cabañas ya esta instaurado en la mente del consumidor y el turista que viene a esta zona es el tipo de alojamiento que prefiere. Ahora se empieza a diversificar la oferta y tratar de captar otros mercados, pero no es el caso mas frecuente, es mas todos copian y nadie renueva o innova en lo que es la prestación de servicio, por lo general los nuevos moradores tienen poca creatividad a la hora de pensar su negocio. El caso del hostel es diferente, es otra concepción de la actividad turística, esta en alguna medida innovando. Y la percepción de la propietaria de este hostel coincide en algunos puntos con la percepción de los emprendedores más antiguos...)

Otros de estos prestadores lo consideran relativamente exitoso porque de alguna manera han subsistido, reinvertido, están posicionados en el mercado etc...pero también saben que no es un negocio rentable...

“...nos recomiendan, somos conocidos...
...el complejo se armó con una parte de capital propio en cuanto a la compra del predio y una parte del alojamiento, y después la parte de la ampliación, **las restantes inversiones** más la piscina, la parte de servicios que es muy caro eso... **todo eso se fue pagando con ingresos genuinos del negocio, no hubo ingresos foráneos...**
...eso es un parámetro de lo que lo que estamos haciendo, **funciona, porque si no tendríamos que haber cerrado...**

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

...aun destacando la total baja de ocupación en los años esos del menemismo no? Donde se trabajaba a un 11% y **hemos subsistido...**

Es que es un negocio medio invendible...por ahí es rentable, pero lo que pasa que a nivel capital, la gente siempre ha... relaciona el capital que invierte a lo que va a ganar...pero el que compra va a vivir perfectamente, no es que le va a faltar para vivir... pero no lo recupera..."

"A ver... dentro de los parámetros que tenemos acá, puedo decir que mi negocio es una de las cabañas que... mas conocidas, las que mas gente tiene, todo eso... si? Me quiero abstraer de eso, si lo miro desde afuera, no es un gran negocio, no es un gran negocio, de acuerdo a los parámetros que tenemos si, pero bueno, acá esta todo muy mezclado, hay pocos empresarios, hay gente que tiene muy poquitas cabañas, dentro de este contexto, digamos que si, es reconocida... pero...dentro de lo que se llama gran negocio, no es un gran negocio... no tiene un gran poder de renta, no tenemos gran capacidad de ahorro, es un negocio con mucha re inversión..."

"Es exitoso de acuerdo con nuestras expectativas y necesidades .Sin embargo todavía creo que la ecuación de: inversión mas capacitación mas cantidad de trabajo y los días vendidos y las tarifas que manejamos los números no cierran...el negocio demanda mucho tiempo y dedicación y no es rentable, pero a nosotros los números nos sirven y nos permite vivir bien..."

"Para lo que nosotros deseamos y esperamos es un negocio muy exitoso, el éxito es gracias a la atención que ponemos en el cliente y a no esperar más leche de la que da la vaca. Pero sinceramente no es un negocio brillante, es en base a mucho sacrificio, trabajo y reinversión, nosotros trabajamos bien y vivimos bien, pero la relación capital invertido y retorno de inversiones es muy baja... es casi un negocio invendible... no es muy tentador para un inversor turístico, todo lo que tenemos lo hicimos con mucho trabajo."

Objetivo o misión de la empresa:

Es importante este punto ya que aquí podemos dividir a los emprendedores en 3 grupos; los que mediante el negocio pretenden cumplir un objetivo personal, los que tienen un objetivo de negocio y los que tienen como objetivo un fin social, además de generar un ingreso. En ninguno de los casos se habla de un recupero de inversión, o variables de tipo económicas.

Objetivo personal:

"Eh... no se, diría que una vida en paz, je je nada mas....no tengo ambición económica, si es que te referís a eso... digamos lo que yo quiero una vida en paz, entonces... implica cierta paz pensar que cuando me jubile este...no voy a tener que, probablemente, tener muchas privaciones..."

... también me da mucha, como cierta satisfacción poder dejar algo a mis hijos...

... entonces las cabañas mas esta otra actividad que tengo hasta que me jubile...me permite, creo, tener cierta estabilidad en un país inestable...je je..."

"Buen vivir, ser feliz..."

"...yo creo que el objetivo es vivir, tranquilas, vivir cómodas, vivir bien y nada mas..."

...ofreciendo un buen servicio y que la gente vuelva...

...esas son cosas que el ego te lo "PUJ", te da mucha satisfacción...yo creo que ese es el objetivo por ahora... ni llenarnos de plata ni...mientras podamos vivir tranquilas...te todo bien..."

el hecho de tener 3 cabañas es porque **no quiero complicarme mucho mas...** con no complicarme que quiero decir: mas tenes, tenes "que ocuparte de mas cosas, como a lo mejor esto no es lo único que nosotros tenemos **es como despuntar el vicio con esto del turismo**, es como que nos gusta... **que nos da placer...** me pone contenta, es una actividad donde la gente viene bien..."

"...la idea de esto no era solamente una inversión que solamente te deje una renta, sino que justamente compatibilizar la inversión en algo que te deje una renta pero que te permita tener este tipo de vida..."

... lo de la posada se inicio como algo netamente económico...

"Vivir tranquilo y poder viajar..."

"El objetivo fue creciendo, mediante los años que fueron pasando y nada, ahora estamos pensando en darle un enfoque distinto al quincho, pero evaluamos entre el esfuerzo y el trabajo, al rédito..."

Es evaluable... la calidad de vida... si la parte económica nos cierra no queremos agregar demasiadas cosas, yo creo que la parte del cambio de vida, yo agarrar de la mano a mi marido y salir a hacer una caminata, aun en temporada..."

Objetivo de negocio: tendiente a mejorar las instalaciones en función de la demanda y aumentar niveles de ocupación.

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“Raúl es el que siempre **tiene que tener algo nuevo**, que el cliente encuentre una cosa **diferente**, que venga, y se repite muchísimo la gente... y que vea cosas diferentes, ya sea juegos para chicos, hay una cancha de vóley ahora hizo una cancha de tenis atrás terrible...”

“...el objetivo **es seguir creciendo y seguir anexando los servicios** en la medida que se pueda... y hay algo que nos falta todavía que es ingresar en un mercado de temporada baja que todavía no le encontramos la vuelta”

“mmmm.....cuando yo puse el negocio, cuando puse el negocio, el primer... **lo primero que pensé era en no hacer una cosa diferente**, después **me asuste un poco cuando me di cuenta que este negocio no era rentable**... que este negocio no era rentable para nada, y me tenía que romper el traste, para laburar y meter gente, y era un negocio de un montón de inversión...
...entonces en ese momento lo **que me propuse es a tener un nivel de ocupación muy bueno...bueno...**”

“El **objetivo se fue dando, ampliando, refaccionando y construyendo nuevas cabañas e instalaciones** y aun seguimos....Es difícil por la falta de crédito accesible y la marcada estacionalidad. La misión es **brindar un turismo "Amigable"** muy personalizado, de bienestar y relax con mucho contacto con la naturaleza, con servicios acordes.”

“El objetivo es primero que **a nivel personal que esto funcione es una propuesta**, o sea soy consiente que este es un hostel distinto, hay otros hostel en la zona, pero este es distinto por los servicios, por el valor agregado, porque fue planteado diferente....eh...que se conozca, **que se conozca la modalidad hostel en la Argentina** que no lo tiene incorporado,...
...**pero también que funcione en otra temporada, sea invierno, otoño o primavera, poder no llenarlo, pero poder lograr que haya un movimiento, pero para eso hay que trabajar mucho y sobretodo tratar de trabajar en conjunto con todas las propuestas y servicios que tiene el Bolsón y Lago Puelo,...**”

Objetivo social:

“**Agroturismo surgió espontaneo como una actividad más para el grupo familiar** sí? Los chicos en vez de ir a otros lugares en vacaciones venían para acá o trabajar en otras cosas para hacer **un ingreso mas**, apoyaban la producción, y es un poco eso, **valorizar nuevamente el recurso**. Es el arraigo de la familia rural y tratar que la producción sea un medio de vida, de calidad de vida y que sea atractivo para los miembros de la familia para que lo reproduzcan o lo sigan que de alguna manera lo hemos logrado, con las actividades productivas y las actividades en el campo, que realmente un estilo de vida que a nosotros nos **interesaba cultivar con nuestros hijos y nuestra familia, y nos interesa en el visitante, recuperar esa historia...**”

“...**como para que la gente pueda tener un lugar, pueda venir y pueda vivir también lo que uno hace no?**”

Un grupo de los prestadores de servicio tiene una característica común que es que el objetivo del emprendimiento es permitirle a los dueños lograr un tipo de vida que les da satisfacciones personales. Logrando una salida económica que les da placer. La actividad en si misma le da satisfacción.

Otro grupo tiene objetivos tendientes a mejorar su negocio, a que crezca, que sea conocido, a anexar servicios e instalaciones en función de los requerimientos de la demanda, etc.

Un tercer grupo que tiene un objetivo o misión de tipo social, brindar al turista una oportunidad para que conozca la producción local, este caso se da en emprendimientos que tienen relación con el agroturismo.

Otro factor importante es si ellos consideran que el negocio es una causa o una consecuencia de haberse radicado en la zona... nuevamente tenemos 3 grupos, ya que están los que aseguran que es una causa, una consecuencia y hay otros que no lo tienen definido ya que en la balanza personal se mezcla lo que es el cambio de vida con la salida laboral y no pueden aclarar que fue los que los llevó a tomar la decisión de dedicarse a la actividad turística:

Causa:

“...**el proyecto, la idea...era lo que tenemos ahora**. Vinimos con esa idea”

“...es **causa** porque fue premeditado...”

Consecuencia:

“como no teníamos previsto venir a vivir en el 2002 **no teníamos un proyecto preparado**,...

... **no nos dio para poder vivir de eso “más la jubilación que yo tengo**... Así que en el 2005 y **teniendo en cuenta que la casa es grande, que nuestros hijos viven en Buenos Aires que teníamos lugar decidimos iniciar una prueba piloto digamos así de tener una pequeña posada**,...

“La verdad es que se fue dando, no... por lo menos en mi no fue una decisión tan meditada, **había que hacer algo**...”

“**en algún momento pensé en alguna cosa mas comercial**, de negocios, de cosas que faltaban en aquel momento faltaban o en que había cosas que no estaban...entonces...eh... bueno, no... después me pareció que era un lugar que iba a ir creciendo y que el tema del turismo iba a dar...”

“No, no sabíamos que íbamos a hacer en El Bolsón...**no teníamos específicamente nada... podríamos haber vendido madera**...podríamos haber puesto una hostería, **salió el tema de las cabañas porque fue así**... y como podría también haber puesto un restaurant, no había una cosa específica... mentira”

“**Consecuencia**, porque fracasó lo de los carteles y de ahí empezamos a ver que hacer... “

“Claro...porque la primer pregunta de que íbamos a hacer acá... bueno, **vamos a vivir a la cordillera**, una vida sana, distinta una **actividad distinta, no arquitectura**... y bueno... que hacemos, el tema **turismo era lo mas potable** o lo mas este... la actividad mas afín que nosotros sentíamos que teníamos que hacer no?”

“...**no es una causa, no vine motivado porque había un gran turismo**, ni sabia si en este lugar había mucho turismo ...no, no en mi caso no es así... no, no...nunca vine pensando en el turismo, nada de eso... podría haber puesto un supermercado, pero, **no se ni como... hasta el día de hoy no se ni como fue el tema de las cabañas**”

“Es **una consecuencia**. Nosotros cuando buscamos acá, venir a radicarnos acá eh....pusimos aromáticas, pusimos lavanda en realidad porque había vecinos que tenían lavanda,” **Agroturismo surgió espontaneo como una actividad más para el grupo familiar**”

“Es una **consecuencia**, ya viviendo acá vimos la oportunidad de empezar a trabajar en turismo por las cosas que ya te comente...”

“Evidentemente es una **consecuencia** pues es lo que nos permitió ganar lo necesario para poder vivir en la zona. No teníamos gran capital para vivir de rentas, de alguna forma había que mantenerse.”

Indefinido:

“cabañas... un lugar como este que esta volcado al turismo digamos... **es como que junte las dos cosas, el sueño con que acá se podía realizar es proyecto digamos**... este... no se, en donde vivía cabañas...no, imposible”

“**Yo te diría que es las dos es causa y es consecuencia**...a ver si me puedo explicar... nosotros decimos... yo no tengo trabajo, no tengo mayores ataduras en bs as, percibimos una hostilidad muy grande, varias veces **soñamos con tener una hostería**, una casita... tener cabañas, bueno, vamos a ponernos a trabajar en ese proyecto... ese fue el proyecto, causa o consecuencia? No te sabría decir... por ahí es mas consecuencia que causa...”

Ay...**van de la mano**...si, no se decirte... creo que fue una causa... finalmente es una causa si ...de hacer un proyecto turístico, yo no venia con un hostel en la cabeza, se dio acá...pero no era un hostel, era un capital para invertir en turismo, podría haber sido de un barco para meter en Lago Puelo hasta... yo tengo mucha... con turismo era, pero no era un hostel especialmente, después se dio acá, viendo un poco, conociendo bien El Bolsón...pero yo **creo que la causa de estar acá y de quedarme es esto, que ya esta puesto acá**...

Otra de las preguntas que hacen a las razones de la creación del negocio turístico es saber **si ellos se consideran empresarios o emprendedores turísticos**, y es aquí donde existe una gran coincidencia ya que la mayoría de los entrevistados se consideran emprendedores, hay quienes vieron una oportunidad de negocio, sobretodo en los migrantes que vinieron en los últimos años que vieron que el turismo funcionaba en la localidad y hay quienes lo hicieron por una necesidad de crear una fuente de ingresos que coincide con los emprendedores mas antiguos que ellos creyeron que el turismo podía llegar a funcionar... es importante destacar que en todos los casos se basan en percepciones, gustos personales y la palabra “empresario” les suena a algo mas formal y que manejan otros caudales de dinero y otro tipo de manejo

del negocio. E incluso surge una tercera categoría que es la de “hobbystas” que se toman el negocio como un hobby, que les permite vivir pero que también les permite desarrollar otras cosas, otros aspectos que lo hacen porque les gusta.

Es un medio que les permite obtener la vida que desean.

Basan sus productos o servicio en función de las expectativas y gustos personales de los emprendedores.

Basan sus productos o servicios en el tipo o necesidad de la demanda

■ Conocer como es la relación entre el sector privado y el sector público.

La relación con el sector público, hay coincidencia porque todos tienen una relación amigable, humanitaria, de buenos vecinos, pero nada más. Consultan mutuamente por disponibilidad y tarifas, el rol de el estado está muy por debajo de lo que los prestadores turísticos pretenden, no tienen capacidad de acción, no hay presupuesto, y los empleados trabajan ahí con buena voluntad, pero no alcanza para poder consolidar un centro turístico.

En cuanto al tipo de relación que mantienen con otros prestadores de servicio de la localidad también hay coincidencia ya que mantienen buenas relaciones pero, no pasan de relaciones de amistad o “buena onda” donde se intercambian algún tipo de información básica y en algunos casos, con los colegas que tienen más afinidad comentan los precios y hacen algún acuerdo...

Hay quienes participan en cámaras de turismo, sobretodo los más nuevos, pero es como que el fin que tienen es conocer gente... los más viejos ya no participan porque creen que no hay resultados concretos y significativos...

■ Conocer si lograron sus metas u objetivos buscados mediante la relocalización.

En líneas generales los entrevistados evalúan su experiencia de relocalización como positiva, sobretodo los residentes llegados en los últimos años.

Destacando entre los factores positivos aspectos que hacen a elevar su calidad de vida con relación a su experiencia en sus antiguos lugares de residencia que coinciden con los objetivos de buscar una alternativa diferente y más saludable por medio de mudarse a otra localidad:

“...lo positivo es el **cambio de la calidad de vida**, el ritmo es mucho más pausado, aparte nosotros cambiamos y **tenemos nuestro propio emprendimiento** que es, que es algo muy bueno...”

“...los aspectos positivos justamente el tema de **la salud**, estamos mucho mejor, mucho más tranquilos, eh... también al haber dejado los horarios de Buenos Aires nos **permitieron vivir un poco más nuestra propia vida** con un poquito más de libertad para determinadas cosas...”

“**El principal beneficio, cuando puedes poner tu cabeza y tu energía en otras cosas, no en estar mirándote el bolsillo o quien te va o quien te viene caminando atrás,**”

“el **contacto con la naturaleza**, el **hacer tareas manuales**, en la cocina, en la carpintería, en la chacra; para una persona que ha tenido vida administrativa y sedentaria todo su tiempo, y la **tranquilidad**, no hay piquetes, no hay robos”

“el **entorno, la tranquilidad**, la... vos no salís y tenes miedo de salir
...es la **vuelta a lo natural**”

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“Los positivos... eh... justamente, **mis tiempos son otros**, donde yo los puedo manejar como quiero, inclusive con la actividad, que si bien en varano te exige mas horas, en algún momento encontramos las posibilidad de... y **el no correr**, eso para mi es fundamental”

“Todos los factores son positivos, **acá uno es una persona** y hasta el momento se lo trata como tal...**el paisaje, la gente, el clima, la posibilidad de desarrollarse**, en fin todo es positivo,”

“Vuelvo a decir la **serenidad, los tiempos, los tiempos humanos**, el trato con las personas, humano, digamos...este... bueno...digamos... todo tiene una escala humana aquí parece no?, es un pequeño paraíso, lo siento por el paisaje, la gente, **los modos de transcurrir la vida**”

“...el **tiempo** de poder hacer tantas cosas para uno, para adentro si quiere...
El **tiempo para la creatividad**...
Me interesa estar en **contacto con la naturaleza**
El acercamiento a todas las **cosas alternativas**..
...necesito mis **espacios para crecer**, y quizás en una ciudad no los tendría”

“El **cambio de vida**, el hecho de **no aferrarse tanto al dinero sino a los vínculos**, de amistad, y hasta llegar a una relación de amistad con los hijos”

“...**la naturaleza**, el deseo de la mayoría de ser mas ecológicos y de **tener la conciencia mas abierta de estar mas al servicio de la Vida.**”

Aunque entre los casos entrevistados nombran la experiencia con un importante peso en **factores negativos**, sobretodo los residentes que vinieron hace más tiempo, reconocen que en algún momento la experiencia fue dura y que recién ahora están un poco mas acomodados y mas a gusto con su realidad.

“Eh...fue **muy desgastante**...”

“...yo creo que ahora llego el momento de cosechar lo que hicimos...
...porque **todavía la estamos peleando**... tenemos un buen pasar, tenemos nuestro buen auto, gracias a Dios **tenemos un buen pasar, por el esfuerzo** por la gente, no se... se fue dando y estamos cosechando...”

“...es **positivo**... estoy totalmente convencido a esta altura de la vida, que los **lugares que son tuyos no los evalúas tanto, si son buenos, si son malos**...”

También fue consultada la percepción en cuanto a los factores negativos de su experiencia en la localidad, se nombran aspectos que tiene relación con el estilo de vida que les brinda la ciudad que en estos pueblos de montaña no existe y con la distancia de los seres queridos y familiares, los que hacen este tipo de comparaciones son los residentes mas nuevos. Que sienten como una añoranza por la vida social que en estos pueblos no pueden encontrar.

“...es la **distancia que uno tiene con sus familiares** no...
...uno de los pocos que hay yo no encuentro otro... otro aspecto negativo...”

“los negativos quizá lo fundamental es que **los chicos quedan lejos** los hijos quedan a 1800 km”...”
“...**extraño el cine** por ejemplo y **los amigos**...”
“en gral la gente sale menos acá... **tiene menos actividad puertas afuera**, entonces eso extraño un poco... y **extraño a mi hijos y a mi mama**”

“...lo peor de todo de habernos venido acá es **la familia, los amigos, la vida social que tenes en una ciudad y que acá no existe**,”
“...es **romper con tu vida social**, que no la tenes con tu familia, con tus amigos, que vas a jugar al papi con tu grupo de papi de hace diez años, no lo tenes mas...”

“...**dificultad de contactos personales** con amistades y familiares”

Se nombraron factores negativos relacionados con el **costo de vida**

“, **alto costo de pasajes aéreos, hasta ahora alto costo de gas**...”

“y los **costos que implica la distancia a la que estamos**.”

“lo caro que son las cosas...las cosas son extremadamente mas caras...”

También hay quienes nombran **factores negativos relacionados con su actividad económica, el turismo.**

“y desde el punto de vista del negocio una zona todavía poco categorizada, en la cual hay todavía una mentalidad gasolera...”

“...como emprendimiento turístico, lo negativo es la **falta de trabajo durante el invierno...**”

“...por ahí también digamos que **como pueblo no, no tienen una conciencia turística...**en general...”

Factores negativos de los residentes más viejos, nombran más factores, relacionados con lo económico, con la infraestructura de servicios públicos, la competencia desleal, el crecimiento de la zona.

“... por ahí **que para los jóvenes todavía faltan algunas cosas como para que no se vayan tanto...**”

“Otra de las cosas que por ahí puede haber falencias es en la parte educativa, que llegan a una determinada edad y los chicos se te van y te encontras con los espacios vacios, pero no solamente acá pasan esas cosas...”

“de pronto alguien... que **hay cuatro mil ahora casas o departamentos para alquilar...** me parece bien... que laburen todos... laburaran y joderan un año...” “**me parece que por limpieza va quedando solo, pero te jode... en el momento te jode**”

“y después lograr que por medio de gobierno o de lo que fuere ir logrando que se yo, una buena pista de esquí en bolsón sería genial porque nos cambiaría, nos daría un vuelco, nos ayudaría a tener 2 temporadas, como tiene Esquel o San Martin, esas falencias son las que por ahí veo **yo que estamos todavía en pañales, pero bueno... no todo puede ser perfecto viste?**”

“Que no se hasta que punto pueden llegar a ser negativos pero por ejemplo la parte **salud** no es tan, no es muy, es una cosa que me preocupa, estar en Puelo, que se yo acá **clínicas no existen**, yo por el monotributo tengo la mutual de gastronómico así que yo **para tener una atención medianamente digna me tengo que ir a Bariloche...**”

“...por los problemas que todos sabemos, 1º el **Hanta**, después **los políticos** que o dieron ni 5 de bolilla, no apostaron a esto a que sea turístico, a nosotros nos mataron porque teníamos que terminas de pagar el crédito y fue el cambio de... terrible, así que lo terminamos pero con sudor y lágrimas, terminamos, pero vendimos camioneta... **nos quedamos sin nada...** este...”

“...pero es el lugar donde me pasaron las cosas mas tristes del mundo, acá **se me enfermó mi hijo...** una enfermedad muy grave... acá **me iniciaron tantos juicios como se puede iniciar a un pobre tipo...** de laborales, constructores sin vergüenza, **he pasado las mil y una...** las mil y una... de enfermedad, de sentirme solo, sin familia, **mi hijo tiene una enfermedad muy difícil, no era tratable acá,**”

“La **tendencia al aislamiento**, por no tenes espacios de encuentro con otras personas, aquí no hay clubes no hay actividad puertas afuera de tu casa...lo que pesa mucho es que para mantenerse actualizado en una profesión las son **distancias con los centros de información**, que ahora gracias a internet esta mas cercano, pero antes no... hay **dificultades para lograr una salida económica estable**, se necesita mas ingreso, **es mas caro**, en definitiva, somos los mismos haciendo diferentes cosas (o no haciendo). Y **las emociones negativas típicas de un pueblo chico** sobretodo en invierno que es muy largo y lluvioso que te entristece, por eso hay que salir a pasear, salir de este lugar por lo menos un tiempo o dos por año, pero para eso tenes que tener la posibilidad económica...”

“...aunque últimamente **está llegando demasiada gente que quiere traer “el progreso”** entendiendo como tal el ruido de las grandes urbes y eso es negativo.”

- Conocer cual es su percepción con respecto al crecimiento poblacional y de la oferta turística de la localidad.

Entre los entrevistados existe una coincidencia en que el crecimiento de la población en la comarca es un hecho, lo perciben como algo inevitable y difícil de manejar, pero también se advierte cierta preocupación por el tema porque de la manera que está ocurriendo puede tener impactos negativos en la zona, notan la falta de planificación.

“**Bastante explosivo**, sobretodo en los últimos años y un poco **desordenado...no hay un seguimiento y una planificación acorde a la realidad de la zona...**”

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico. Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

“Existe y existe...y hubo una caída muy grande del valor rural, esta era una zona productiva, al no estar apreciado el productor con su producto y al estar menospreciado la manera que trabajo siempre...vendía con mucha dificultad, a precios irrisorios, este...era mirado como un bicho raro,...

Creo que falta planeamiento”

“si... creció muchísimo....**pero lo que pasa que sería bueno si estuviera todo organizado digamos, para recibir a tanta cantidad de gente...pero no es así es como que crece...la gente viene, se instala y hace cosas... yo creo que afecta porque no esta reglamentado...**

...bueno acá es como que cada uno ocupa y hace...hace lo que puede...”

“Si... existe, **se esta yendo un poquito de las manos porque vino demasiada gente junta,**”

“**Es peligroso, sinceramente**, yo vine recientemente, pero creo que **es un riesgo**, ya que... bueno no se puede..., digo...es delicado limitarlo de alguna manera, yo no se como han hecho en otras localidades, que en algunas localidades tengo entendido que tienen una política al respecto y que tiene cierto cuidado en que como y donde ingresa la gente y donde se radica, en que sector....

...así como esta acá... no se, me parece que es un riesgo, sin haberlo estudiado al tema...**pero me parece que la infraestructura local...no acompaña en este momento** y no se que inversiones se van a hacer para que acompañe...”

“... quizá lo que habría que ver si municipalmente el pueblo, o sea...los servicios son suficientes, **o si están en concordancia con el crecimiento o si el municipio podría hacer una inversión** y prever el abastecimiento de gas, el abastecimiento de luz, eso... pero yo creo que la gente tiene derecho de ir a vivir a donde quiera, estamos en un país libre... o sea es así...”

“Si, me parece que existe **y es grande el crecimiento sí?** Me parece que está creciendo mucho, o sea, yo como percepción mía es por la cantidad de obras que ves por todos lados, que se bajan arboles por todos lados que se cortan para lotear y eso es algo que **me da un poquito de lastima no?”**

“**el crecimiento poblacional no tendría porque se malo si se respetaran algunas cosas**, digamos no? **No lo veo malo de por si, en si mismo siempre y cuando se respeten algunas cosas básicas de lo que es un lugar así...”**

Las preocupaciones varían desde el punto de vista del ambiente natural.

“**Desastroso**, ya hay demasiada gente y este valle no lo puede soportar en ninguna forma, los problemas ecológicos ya son alarmantes, no se porque la gente siempre tiene que hacer “caca” en todos los sentidos de la palabra, físicamente, destructivamente, personalmente.”

“...y...como que **no veo que haya una política o que se respete** si es que hay una ley, que no se si hay, lo desconozco...”

y que se yo a mi siempre me preocupa eso de lugares como estos, **que no veas que haya una política de respetar eso, de la relación entre el crecimiento poblacional y lo ecológico, lo ambiental... digamos....”**

Preocupaciones por el crecimiento económico de la región:

Desde el punto de vista de una persona que quiere que la zona crezca económicamente

“no soy un estudioso de esto pero te lo contesto a grandes rasgos...creo que hay un inconveniente en la zona, de la cual también pude haber sido parte del inconveniente también yo, inconveniente porque la gente esta escapando de las grandes ciudades y se esta viniendo para acá...**hay mucha gente de esta... gente que esta viniendo a vivir, con muy pocos proyectos,**” “pero es preocupante la cantidad de gente que esta escapando de otro lugar y se esta viniendo, **pero no veo grandes... crecimiento económicos, no veo gente que hace inversiones, no veo gente que da trabajo....eso, no estoy seguro de cómo va a repercutir...”**

Desde el temor a que los nuevos residentes traigan “vicios” de las grandes ciudades y se pierda el espíritu de pueblo de la comarca.

... lo que me preocupa mucho y esto podría ser criticable porque podría tener un olor...ser una preocupación elitista, es te digo... eso...**el nivel cultural y el nivel socioeconómico... no es decir ah!!! Tienen que venir todos universitarios y de clase A, de ninguna manera, pero... que no vengan vagos, chorros, eso... eso es lo que me preocupa...** pero lo desconozco... si vos me decís es mucho? Si... si es bueno o malo no se...

“...creo que cambio la gente... y **eso es lo que va a traer problemas grandes acá en la comarca, que es la gente que vino hasta una determinada época vino a integrarse a lo que es la comarca... y después esta gente que esta queriendo trasladar lo que es buenos aires acá,** o las grandes ciudades... yo digo Buenos Aires... yo vivía así en Buenos Aires, yo quiero acá lo mismo...”

Desde el punto de vista del crecimiento de la oferta turística hay posiciones contrapuestas, puesto que hay quienes lo perciben como un factor positivo ya que la

oferta nueva es de buena calidad y motiva a que aumente la competencia y mejorar cada vez mas los servicios...

"Hay un crecimiento bárbaro... creo que hoy tenemos 2000 camas y antes teníamos 700 hace 2 años...es un...no tengo datos buenos pero **se percibe también un... embellecimiento de los establecimientos, un perfil mas ambicioso**, es decir... creo que **estamos perfilándonos bastante bien**, lago Puelo, dentro de lo que era, que tenia una oferta pobre y en la percepción mía poco exigente..."

"...pero si esta creciendo la oferta, **ojala, eh... todo lo que venga sea de ese nivel.. o sea que sea de gran categoría** porque te obliga, nos obliga a nosotras a estar todo el tiempo, como dice un amigo, quemándote las pestañas, para vos no quedarte atrás, entendes... **te obliga a que vos siempre vayas para adelante porque si no tu negocio va a desaparecer...**"

"Me parece que **cada vez viene mejor**, me parece que está siendo mas cuidado no? **Que hay que categorizar las cuestiones porque sino ahí vamos mal...**estamos en Chubut... porque por todos lados todos podemos construir cabañas y hoteles por todos lados, pero me parece que cuanto mas cuidado sea y **busquemos un nivel optimo siempre apuntando a sumar... me parece que eso nos va a distinguir**"

"Es positivo siempre y cuando de respete el medio ambiente, hasta ahora, aparentemente, estamos respetándolo,"

Hay quienes perciben que falta un orden, un control del estado y que la oferta turística debería diversificarse, que no solo está compuesta de cabañas.

"y me parece que también **esta faltando un orden, un proyecto de los nuevos establecimientos turísticos, los que están hechos, ya están hechos, por ahí se puede hacer un relevamiento y tener en cuenta las cuestiones de seguridad**, y dar un tiempo para que se puedan cambiar...creo que hay muchos **lugares que no están habilitados**"

"...yo creo que es **buena la oferta** turística de la Comarca, aparte es un turismo diferenciado a lo que es Bariloche...acá por lo menos de la zona cordillerana... y creo que **no esta ordenado....** Eh... si bien hay algunos complejos que apuntan a mejorar la oferta..."

Acá vienen para hacer cabañas y a lo mejor lo que hace falta acá no es cabañas, a lo mejor es infraestructura para el turismo, poner cosas para retener al turista, otros servicios, y no cabañas, o sea no me preocupan que las hagan, **pero nos vamos a morir todos de hambre...**"

"... creo que la oferta turística también se compone de comercios, restaurants y otros servicios mas que en el alojamiento... como que me parece que **es medio desperejo el crecimiento como que... yo no se que es el factor que es mas... pero por ejemplo en restaurants me parece corta la oferta turística del lugar...**"

"**Muy desordenado**, no hay un plan regulador, cada uno prácticamente hace lo que quiere y hace cosas que no hacen falta, perturban al actividad, negocios que no van a rendir, cuando hay servicios sin desarrollar que harían mucha falta..."

"Sí, lo que pasa es que a mi me parece que lo que falta es una... eh... o sea ponerle distintos niveles a los distintos complejos, no se como... no me sale la palabra..."

Categorizar, eso... porque hay gente que bueno... **esta demasiado en pañales y esta ofreciendo cosas que hasta nos hacen quedar mal** a la gente que tenemos ganas de que las cosas funcionen... pero ... bueno... han crecido... no se si es la forma, porque vienen hacen dos cabañas, vienen hacen dos cabañas... **no se... por ahí tiene el amor o la capacidad de bueno...** van, le dan el dulcecito casero... **o sea la gente en definitiva yo creo que se termina sintiendo bien porque los están atendiendo de una manera u otra...** no se si es la forma que me hubiese gustado que crezca..."

...que se yo... pero me parece que **falta un poco mas de calidad...** que hubiera lugares un poquitos mas distinguidos, no que colgás un jarro de plástico así en la pared y ya tenes cabañas"

"...**es muy pobre, es muy magro**, mas allá que se pongan contentos porque se **haya elevado el nivel de las camas**, la realidad es que complejos, mirando siempre el sector hotelero que es el que yo conozco...complejo de cabañas en los últimos años, como complejo grande acá en la zona de El Bolsón, no se en Lago Puelo, me tendría que poner a pensar, pero en los últimos 3 / 4 años un solo complejo de 5 cabañas, eso implica que es un negocio muy chiquito..."

"... **la oferta es mala, no tanto en su calidad, sino que esta muy despelotada...**es chiquita, pobre, **poco profesional**, poco profesional...**no vino ninguna hotelería interesante, alguien que nos marque tendencia...**"

En cuanto al crecimiento de la oferta turística hay personas que lo consideran como positivo ya que creen que lo que "está viniendo" es mejor de lo que había y los obliga a todos a mejorar sus emprendimientos y a pensar competitivamente.

Otro grupo de personas consideran que no hay un plan regulador, no hay orden. Las inversiones se hacen solo en alojamiento y la oferta de servicios también tiene otros componentes que están faltando. A pesar de eso ellos también pusieron cabañas, pero es como que están notando que el turismo no es solo alojamiento.

Migrantes de Aménidad. Nuevos Emprendedores del Sector Turístico.
Estudio de caso: El Bolsón y Lago Puelo

Hay quienes la consideran como un aspecto negativo ya que es poco profesional y existe competencia desleal, que hay servicios de baja calidad y es muy desordenada.

Bibliografía:

Altés Machín, C. “*Márketing y Turismo*”. Editorial Síntesis. Madrid. Año 1997. Pp 67-88.

Böndel, Santiago; Carabelli, Francisco; Novara, Mauro. “*Problemáticas socioterritoriales en comarcas andino patagónicas de Argentina*”. Serie de divulgación científica N1. Fundación Cooperar. Diagramación editorial Marcelo Mucillo. El Bolsón. Año 2006. Pp 24.

Boullón, Roberto. “*Calidad turística en la pequeña y mediana empresa*”. Ediciones turísticas de Mario Banchik. Buenos Aires, Argentina. Año 2003. pp 4: 47-60.

Cámara de Turismo de El Bolsón y Noroeste del Chubut. “*Propuesta para el Desarrollo Turístico de El Bolsón*”. Documento de trabajo. Junio de 1995. Pp 104.

Cámara de Turismo de Lago Puelo. “*Guía Turística Comarca Andina del Paralelo 42 2000*”. Coordinador de diagrama y armado: Roberto Rodríguez. Buenos Aires, Argentina. Editor responsable Cámara de Turismo de Lago Puelo. Año 1999. Pp 38.

Catania, Oscar; Sales, Fernando. “*El Bolsón de antes. De 1862 a 1916. Historias de pioneros*.” Colección <desde El Bolsón>. Primera edición, realizada por los autores. El Bolsón. Año 2001. Pp 292.

CODECAP 42. “*Plan estratégico de la Comarca Andina del Paralelo 42*”. Provincia del Chubut. Documento de trabajo. Año 2000. Pp 193

Eco, Umberto. “*Como se hace una tesis. Técnicas y procedimientos de investigación, estudio y escritura*”. Versión castellana de Lucía Baranda y Albert Clavería Ibáñez. Editorial Gedisa. Barcelona, España. Año 1993. Pp 267.

Foglia, María Elena; Sanchez, Mónica Elisa; Gomez, Carlos Alberto; Argüello, Liliana. “*El Bolsón, Provincia de Río Negro. República Argentina. Bases para la elaboración de un plan estratégico*”. Documento de trabajo. Maestría de Desarrollo Urbano. Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño, Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, 1998. Pp 57.

Instituto de Formación Docente de El Bolsón. De Almeida, Abelardo. “*Una perspectiva histórica*”. Ficha de circulación interna. s/f. Pp 2.

Instituto de Investigación sobre Políticas Alternativas y Sociedad. “*Mapa de inversión. Región de los lagos cordilleranos*.” Documento de trabajo. Esquel, Chubut, 29 de noviembre de 1991. Pp 7: 40-48.

Instituto Internacional de Medio Ambiente y Desarrollo- América Latina (IIIDE-AL), Instituto Valle Nuevo (IVN). “*Proyecto de desarrollo sustentable para El Bolsón. Primer taller comunitario*”. Documento de trabajo. El Bolsón, 16 de junio de 1994.

Leiva, L. Marta; Medina, Diego G. “*Reseña histórica de mi pueblo. Lago Puelo, Chubut*.” Ed, Acquatint Evolución Gráfica. Rosario. 2006. Pp 87.

Magrassi, G. Rocca, M. “*La Historia de Vida*”. Centro editor de América Latina S.A. Buenos Aires. Pp 165.

Matamala, Juan Domingo. "El Bolsón. Historias y toponimia". Ed. Centro Gráfico del Sur. El Bolsón, Río Negro. Año 2000. Pp 75.

Max Neef, Manfred. "Desarrollo a escala humana". Ed. Nordan -Comunidad. Montevideo, Uruguay. Año 1993. Pp 2:33-74

Méndez, José María; Blanco, Daniel. "El Bolsón, sociedad y economía en las primeras décadas del siglo XX." Revista Pueblos y Fronteras de la Patagonia Andina. Revista de Ciencias Sociales. Año 5. Número 5. Septiembre 2004. Editores responsables: Méndez, José María; Blanco, Daniel. Pp 4-9.

Mendicoa, Gloria E. "Sobre Tesis y Tesistas: lecciones de enseñanza aprendizaje". 1º edición. Ed. Espacio Editorial. Buenos Aires. 2003. Pp 220.

Morales, Emilio B. "Lagos, selvas y cascadas. Descripciones geográficas con setenta ilustraciones y tres mapas de la Isla Victoria, lagos, senderos y caminos". Talleres de Jacobo Peuser. 2º edición. s/f. pp 85-90.

Moss, Laurence A. G. "The Amenity Migrants. Seeking and sustaining mountains and their cultures". Edited by Laurence A .G. Moss. Editorial UK: CABI. Año 2006. Pp 329.

Moss. Laurence A.: "Amenity Migration: Global Phenomenon and Strategic Paradigm For Sustaining Mountain Environmental Quality." SUSTAINABLE MOUNTAIN COMMUNITIES Conference III Environmental Sustainability four Mountain Areas Impacted by Tourism and Amenity Migrations, The Banff Center, Canada, 14-18 June 2003.

Nakayama Lía, Marioni Susana, Lonac Alicia, Otero, Adriana. Universidad Nacional del Comahue. "Interacciones y efectos sobre la sustentabilidad del desarrollo local. Caso San Martín de los Andes y Parque Nacional Lanín". Aportes y transferencias.

Otero, A., R. Boullon, R, Gonzalez, A. Lonac, S. Marioni et al (2001). "Manejo Ambiental de Centros Turísticos de Montaña." Secretaría de Investigación. Facultad de Turismo. Universidad Nacional del Comahue. pp 22-43.

Regina G, Schlüter. "Investigación en turismo y hotelería". Centro de Investigaciones y Estudios Turísticos. Ed. Talleres CPC. Buenos Aires. Abril 2000. Pp 187.

Roselli, Olga. "La proclamación de El Bolsón como República Independiente". Revista Pueblos y Fronteras de la Patagonia Andina. Revista de Ciencias Sociales. Año 1. Número 1. Octubre 2000. Editores responsables: Méndez, José María; Blanco, Daniel. pp 36-41.

Sabino, Carlos A. "Como Hacer una Tesis y elaborar todo tipo de escritos". 3º edición. Ed. Libris S.R.L. Buenos Aires. Año 2004. Pp 235.

Sabino, Carlos A. "El Proceso de Investigación". 3º edición. Ed. Libris S.R.L. Buenos Aires. Año 2003. Pp 231.

UNCo 2002. Bordas, Eulogio; Gutiérrez, Carlos. "La competitividad de los destinos turísticos en mercados lejanos." 43º Congreso de la ATEST, Bariloche. Año 1993. Ficha de cátedra de Marketing Turístico.

Universidad Nacional de Mar del Plata. Año/vol 1. Número 009. Año 2005. Pp11-34.
The Chinook Institute for Community Stewardships. *"The Open Space Toolkit for Alberta. Alberta's Natural Amenities Rush"*. The Chinook Institute for Community Stewardships. Canmore, Alberta. April 2005. Pp 24.

Yaruska del Milagro Montenegro Sandoval, Anita Emilia García Távara. *"Perfil o tipología del microempresario del sector turismo del distrito de Ferrañafe 2005"*. Informe final de desarrollo de tesis. Universidad de Señor de Sipan. Pp 85.