

BRAINSTORMING

💔 EL PROBLEMA: cuando viajar se vuelve una apuesta

Somos de **San Martín de los Andes**, un pueblo donde el turismo no es una industria más; es la base de nuestra economía y el corazón del pueblo.

Y todos conocemos una historia como esta:

Doña Rosa, que vive en Buenos Aires, quiere venir a San Martín a ver a su familia. Encuentra un vuelo, reserva un hotel, paga todo desde su casa...y siente que ya tiene el viaje asegurado.

Pero dos días después recibe un mensaje:

- “Su reserva fue cancelada por falta de confirmación del pago.”

No fue su culpa.

No fue culpa del hotel.

No fue culpa de la agencia.

Fue culpa de un sistema donde:

- la agencia cobra en pesos,
- el proveedor necesita dólares,
- el pago pasa por **3, 4 o 5 intermediarios**,
- y en el medio hay demoras, conversiones caras y cero trazabilidad.

Ese retraso hace que el hotel libere la habitación.

Hace que suba la tarifa.

Hace que la experiencia se arruine.

Y las agencias de turismo viven esto todos los días.

De todos los problemas, **tres son los que más las destruyen**:

1. Costos elevados

Cada intermediario que toca el pago agrega su fee y su propio tipo de cambio. El margen desaparece.

2. Velocidad insuficiente

Un simple pago internacional puede demorarse **48h, 72h o más**. Mientras tanto, la reserva puede caer en cualquier momento.

3. Cero trazabilidad real

La agencia no sabe dónde está el pago, quién lo retuvo, ni qué tipo de cambio se aplicó. No pueden responderle a su cliente ni negociar con el proveedor.

Esto afecta al viajero, a la agencia, al proveedor... y al final, afecta a nuestro pueblo.

EL INSIGHT

El turismo funciona bien.

Lo que no funciona es el sistema financiero que lo sostiene.

Las agencias y los proveedores no fallan. Lo que falla es el camino del pago:

- demasiados intermediarios,
- costos acumulados,
- lentitud extrema,
- y cero transparencia.

El problema no es la venta.

El problema es **la liquidación**.

Y ahí es donde decidimos intervenir.

EL FLUJO DE USO — REESCRITO PARA EL NUEVO CONTEXTO

1. La agencia cobra en pesos, como siempre.

El viajero paga su vuelo o su hotel. Nada cambia en la experiencia del cliente.

2. Tuki recibe esos pesos sin convertirlos automáticamente.

No hay magia, hay estrategia. No convertimos si no es conveniente.

3. Tuki analiza cuál es el mejor camino para pagar al proveedor.

En segundos evaluamos:

- OTC
- stablecoins
- liquidez local

- spread
- costos reales
- volatilidad
- urgencia del proveedor

Elegimos el rail que garantiza:

menor costo + mejor tipo de cambio + menor riesgo.

4. Tuki paga al proveedor internacional en segundos.

Con su **propia liquidez prefondeada**, al mejor precio del mercado.

Sin esperar 48h de la pasarela.

Sin bancos intermedios.

Sin fricción.

5. Todo queda registrado con trazabilidad on-chain.

La agencia sabe:

- cuándo se pagó,
- cuánto se pagó,
- a qué tipo de cambio,
- por qué rail,
- con qué comprobante.

6. Cuando la pasarela libera los pesos, Tuki repone su liquidez.

Todo el ciclo se cierra de forma eficiente y auditabile.

EL RESULTADO FINAL

Para el viajero (Doña Rosa)

- ✓ No pierde reservas por demoras burocráticas.
- ✓ Tarifas estables, sin sorpresas.
- ✓ Su viaje se confirma realmente.

Para la agencia (nuestro Cliente B)

- ✓ **Menores costos** por eliminar intermediarios y obtener mejor tipo de cambio.
- ✓ **Mayor velocidad** en pagos a proveedores → no se caen reservas.

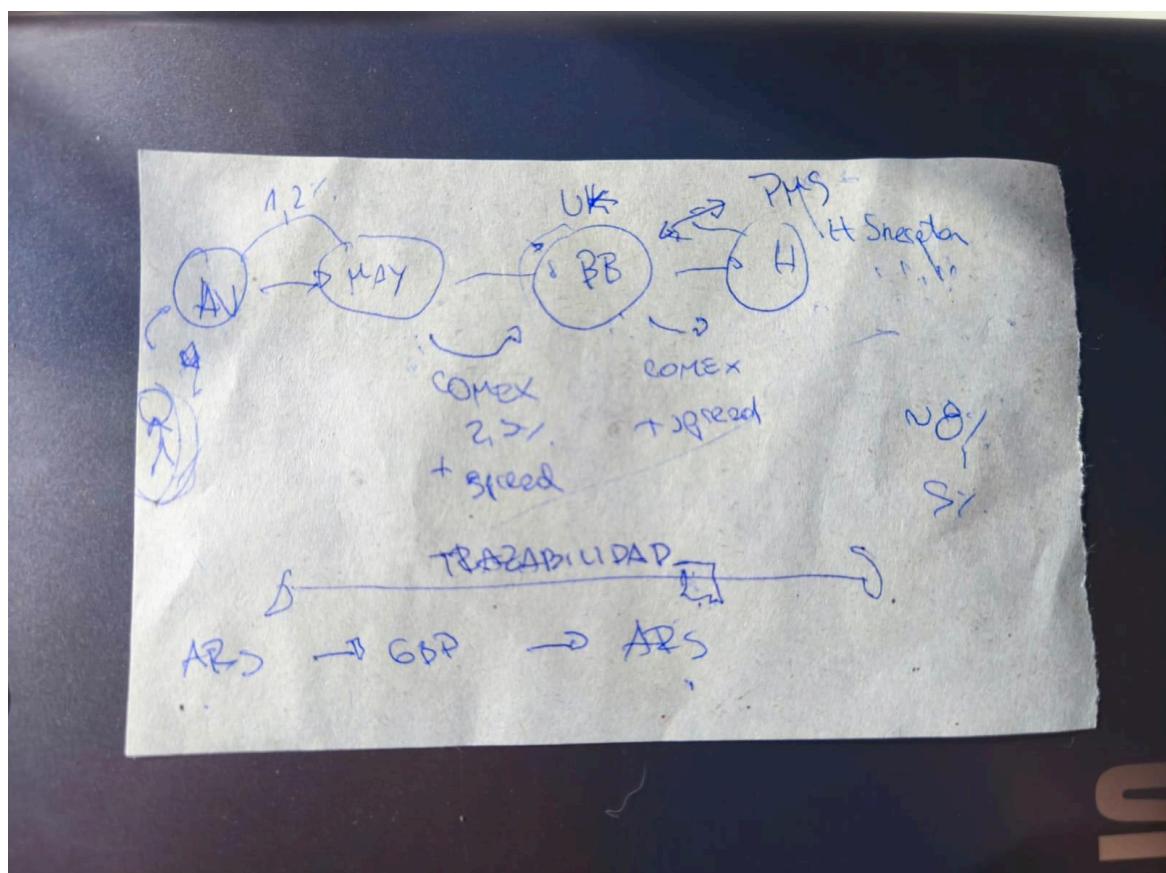
- ✓ Trazabilidad total del proceso.
- ✓ Menos soporte, menos reclamos, más ventas.

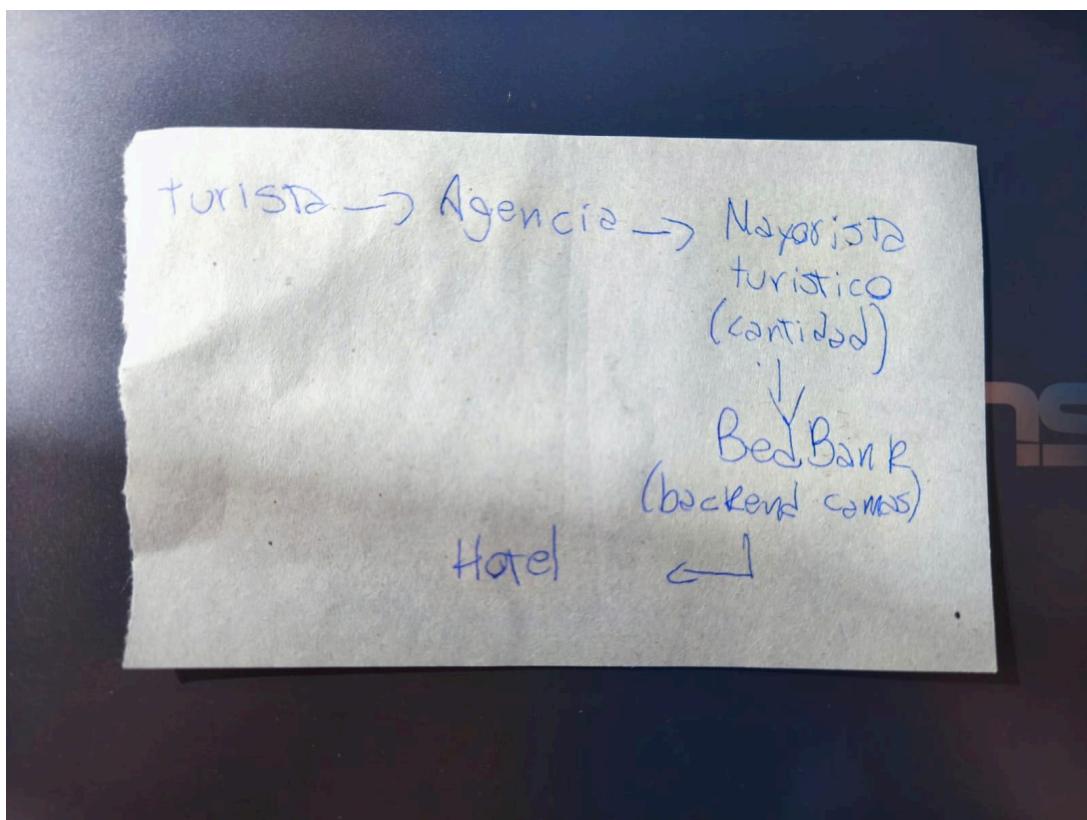
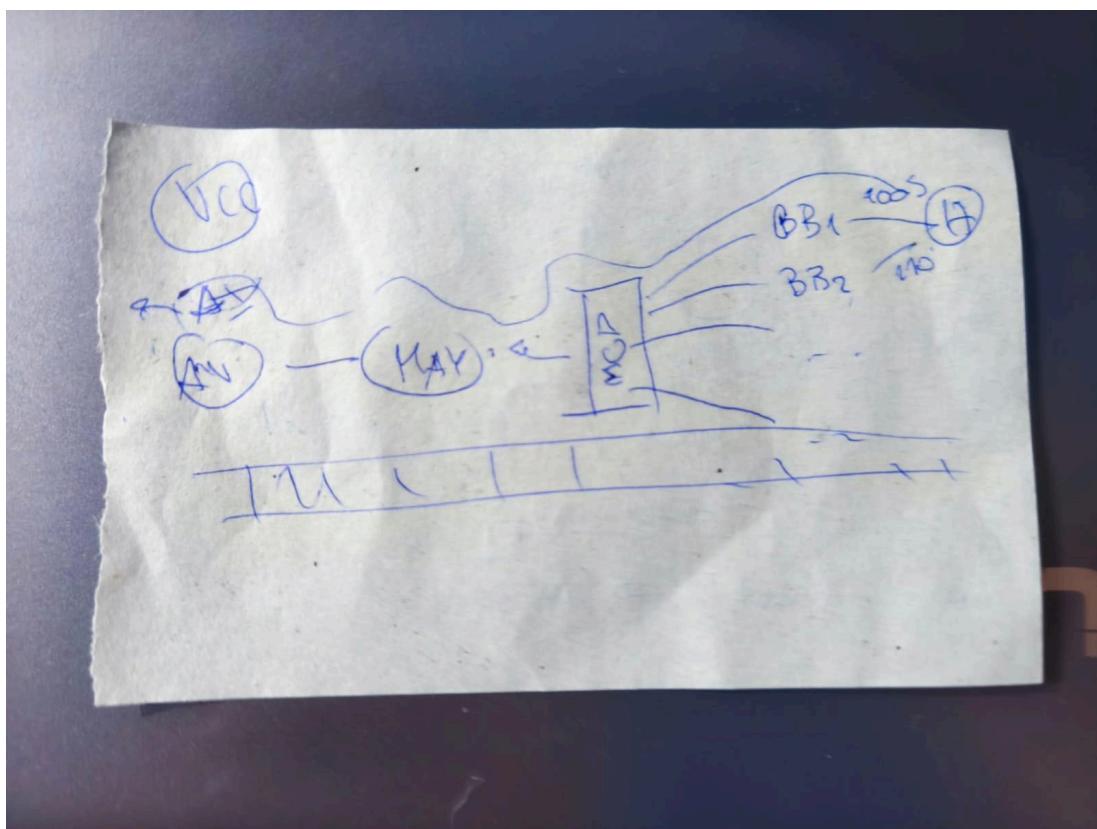
Para proveedores internacionales

- ✓ Cobran cuando lo necesitan, sin fricción.
- ✓ Mayor confianza para trabajar con agencias de LATAM.

Para San Martín de los Andes

- ✓ Más turismo.
- ✓ Más actividad económica.
- ✓ Más empleo.
- ✓ Más estabilidad para el pueblo.





- Redistribución
- Gente de vacaciones
- Más humano que los bancos.
- SMA → ciudad turística
 - ↳ aplicable a otras industrias.

- TRAZABILIDAD
- COSTOS
- VELOCIDAD

PROBLEMAS QUE
SOLUCIONA'S