

## Desarrollo turístico y rentas inmobiliarias. Ruta de vinos de altura y tren solar en la Quebrada de Humahuaca (Jujuy, Argentina)

### Tourism development and land rent. Highland vineyards road and solar train in Quebrada de Humahuaca (Jujuy, Argentina)

Sergio Braticevic

Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras,  
Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina  
Correspondencia: [sergiobraticevic@gmail.com](mailto:sergiobraticevic@gmail.com)

#### Resumen

A lo largo de este artículo se presenta un estudio de caso que relaciona el desarrollo turístico con la categoría de «renta de la tierra». De forma particular, el espacio objeto ha transitado un proceso de valorización inmobiliaria creciente desde 2003, cuando se declaró como sitio patrimonial por la UNESCO. Dicho fenómeno se detuvo una década después, conforme al agotamiento de las mejores tierras y a la saturación de la oferta hotelera. En consecuencia, se inicia un nuevo ciclo marcado por la expansión hacia parcelas rurales de mayor tamaño, pero con el incentivo del turismo enológico y el nuevo tren solar. De este modo, tras la pandemia se consolida una segunda etapa de avance inmobiliario hacia zonas periurbanas a través de la promoción de servicios de ocio más exclusivos, situación que retroalimentó la apropiación diferencial de rentas; específicamente, las «rentas de monopolio de turismo». Por lo tanto, se muestran datos que comprueban el escenario descrito, a partir de la reconstrucción de una serie de precios y de la zonificación de las principales localidades de la región. Asimismo, se analiza la localización relativa de los emprendimientos vitivinícolas, las obras de infraestructura, el mercado de tierras y la posibilidad de obtención de rentas.

**Palabras clave:** renta de la tierra, renta de monopolio de turismo, mercado inmobiliario, desarrollo turístico, turismo enológico

#### Abstract

This article presents a case study that relates tourism development to the category of «land rent». In particular, the target area has undergone a process of increasing real estate appreciation since 2003, when it was declared a heritage site by UNESCO. This phenomenon came to a halt a decade later, due to the exhaustion of the best land and the saturation of the hotel offer. Consequently, a new cycle began, marked by the expansion towards larger rural lands, but with the incentive of wine tourism and the new solar train. Thus, after the pandemic, a second stage of real estate expansion towards peri-urban areas was consolidated through the promotion of more exclusive leisure services, a situation that fed back into the differential appropriation of rents; specifically, «tourism monopoly rents». In fact, data proving the described scenario are shown, based on the reconstruction of real estate price series and the zoning of the main urban areas of the region. It also analyses the relative location of vineyard ventures, recent space building infrastructure, the real estate market and the chances of obtaining rents.

**Keywords:** land rent, tourism monopoly rent, real estate market, touristic development, wine tourism

Para citar este artículo:

Braticevic, S. (2025). Desarrollo turístico y rentas inmobiliarias. Ruta de vinos de altura y tren solar en la Quebrada de Humahuaca (Jujuy, Argentina). *Turismo y Patrimonio*, 25, 97-114. <https://doi.org/10.24265/turpatrim.2025.n25.06>

© Los autores. Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución 4.0 Internacional (CC - BY 4.0).



## Introducción y marco teórico-conceptual

En primer lugar –a propósito de los objetivos de la presente investigación– se debe comprender la relación intrínseca entre la expansión de los servicios turísticos y la categoría «renta de la tierra». Para ello, se propone revisar dicha noción, con el fin de ejemplificar su contenido teórico a través del caso estudiado. Por lo tanto, se muestra lo ocurrido en la Quebrada de Humahuaca (Figura 1), donde el desarrollo turístico durante los últimos veinte años transformó los usos del suelo de manera significativa, con dos aceleradores postpandemia: el turismo enológico y la construcción del tren solar. Por su parte, se trata de una cuenca hídrica con un valle relativamente estrecho de 150 kilómetros de longitud, donde no viven más de 60 000 habitantes.

En segundo lugar, se puede aseverar que se trata de un fenómeno de relevancia en términos de desarrollo turístico regional, ya que registra de manera simultánea procesos de patrimonialización y gentrificación. En este sentido, el acelerado crecimiento del turismo en sus múltiples formas –que se verificó en la generación de rentas periurbanas marginales– se tradujo en situaciones de fragmentación socioespacial, transformación en la utilización del suelo urbano rural y cambios significativos en materia económica.

Por su parte, el objetivo principal del presente artículo es caracterizar las razones que originaron tal proceso de avance de la «frontera inmobiliaria» a través de la expansión turística y explicarla a partir de la categoría de renta (Braticevic, 2024). De acuerdo con la economía clásica, la renta de la tierra se manifiesta en tres formas: como renta diferencial (que puede ser de dos tipos), absoluta y de monopolio. Asimismo, la tierra en sí no es un valor enajenable ni una mercancía con trabajo humano contenido. Es decir, *prima facie*, no posee valor-trabajo, pero sí tiene precio. No obstante, dicho precio se constituye a partir de un dispositivo denominado «capitalización

de la renta». Debido a la existencia de un grupo social propietario de la tierra, quienes producen en ella se encuentran obligados a pagar un canon o «renta» por su uso. En ese momento, se manifiestan el precio del suelo y –por lo tanto– la renta de la tierra. De todos modos, no basta solo con la propiedad de la tierra. Deben existir otras condiciones, a saber: primero, que las características del suelo en cuestión sean irreproducibles (más adelante se expondrá su relación con la renta de monopolio y el turismo); segundo, que afecte la formación del precio final por medio de una ganancia extraordinaria o plusganancia; tercero, que la ganancia se convierta en renta (Jaramillo et al., 2011).

Para el ejemplo analizado, la renta diferencial I depende principalmente de la localización relativa de los emplazamientos turísticos; mientras que la renta diferencial II se relaciona con la inversión por encima del promedio, como sería el caso de los emprendimientos vitivinícolas orientados al turismo de alta gama. Por otra parte, la renta absoluta se traduce en la renta mínima que soporta cualquier lote, la cual para el espacio objeto consiste en los terrenos periurbanos marginales que se urbanizan. Sobre esto último, influye de forma determinante la finitud del recurso tierra. Para la Quebrada de Humahuaca –Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO desde 2003–, la renta de monopolio de turismo se establece a partir de la apropiación de rentas extraordinarias gracias a la mercantilización de un bien único e irreproducible (Harvey, 2007, citado en Montilla et al., 2023).

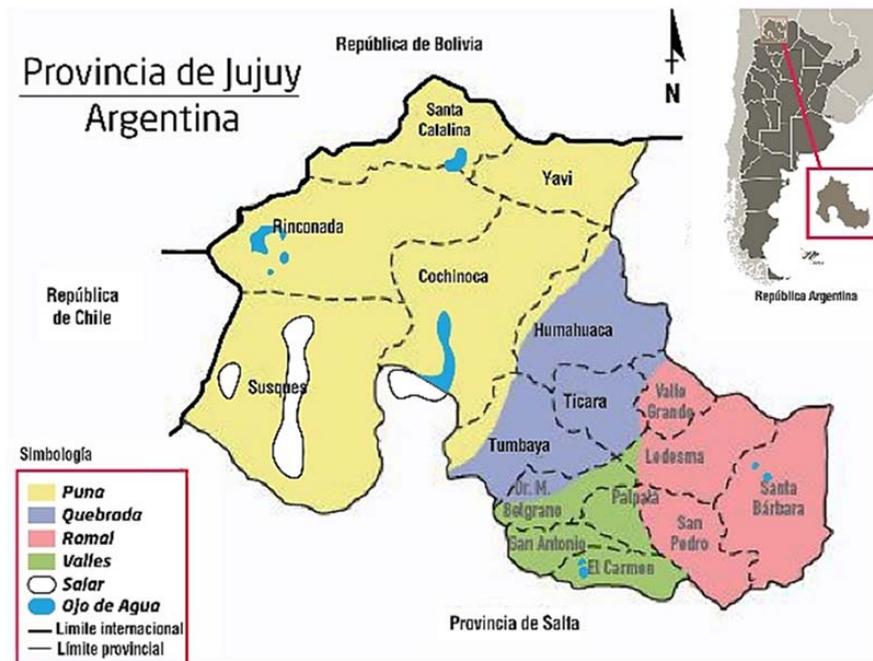
Ahora bien, la transformación ocurrida a lo largo de la quebrada ha sido especialmente rápida, ya que la conformación real del mercado de tierras formal tiene apenas poco más de veinte años. Si bien, con anterioridad a la declaración de patrimonio, existía la compraventa de bienes inmuebles a través de escrituras traslativas de dominio, gran parte del *stock* de tierras se enajenaba por vías no formales. Sin embargo, a partir de la valorización inmobiliaria

acontecida desde mediados de la primera década del presente siglo, dicha relación se invirtió. Desde entonces, más de un 90 % de la tierra se transfiere por vías formales y al menos un tercio de los terrenos disponibles ha sido vendido.

Aquí es necesario realizar algunas aclaraciones. En primer lugar, se trata de una región con una topografía escarpada de valles intermontanos, siempre por encima de los 2200 m. s. n. m. Además, cuenta con una gran

cantidad de cursos de agua que incrementan su caudal considerablemente durante la época estival. A esto se le añaden múltiples abanicos aluviales que transportan sedimentos de distinto tamaño y que se depositan en las zonas habitables y de cultivo. No es una cuestión menor, ya que parte de la extensión de la frontera inmobiliaria se apoyó en estos suelos, en general, para la construcción de emprendimientos turísticos y, en particular, para los nuevos viñedos con sus respectivos complejos de ocio.

**Figura 1**  
*Regiones ambientales de la provincia de Jujuy. Quebrada de Humahuaca*



*Nota.* Adaptado de *Regiones ambientales de Jujuy*, sitio oficial de la provincia, Ministerio de Turismo de Jujuy (2017). Licencia de código abierto. <http://www.turismo.jujuy.gov.ar/mapas>

En segundo lugar, los emplazamientos urbanos se localizan en áreas de depósito o con riesgo de desprendimientos de material. El caso más paradigmático es la localidad de Tilcara, donde más del 70 % de la trama urbana se sitúa en zonas con elevado riesgo, debido a los flujos de sedimentos que

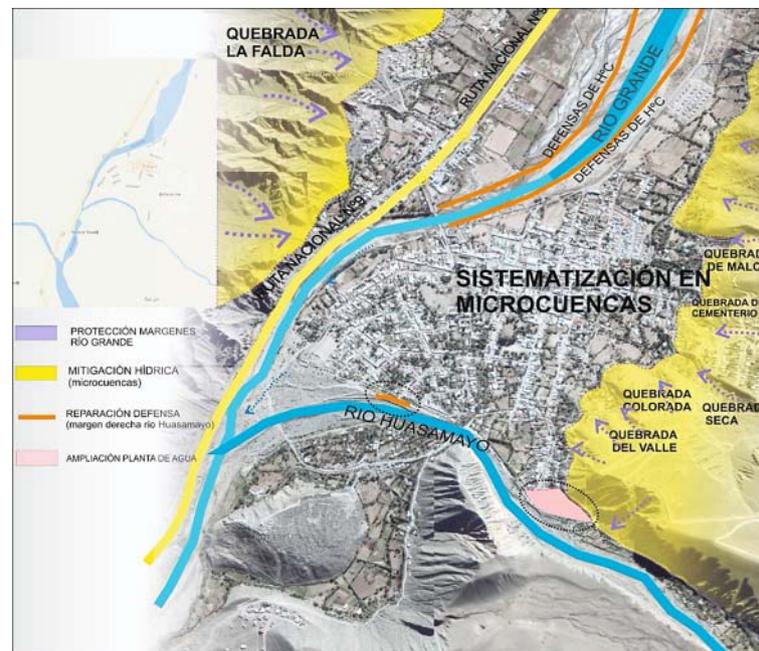
pueden transportarse durante la época de lluvias en verano. En la Figura 2 se puede identificar el plan de mitigación hídrica ejecutado parcialmente. Por lo tanto, se trata de una localidad con poca tierra disponible, cercada por dos ríos, montañas y quebradas. Asimismo, los terrenos con «mejores

rentas» (diferenciales) han sido adquiridos; mientras que los ubicados en áreas periféricas se emplazan en sitios con peligro de inundación y transporte de material, o bien con riesgo de deslizamiento hacia los faldeos de los cerros. Por último, el nivel de accesibilidad a través de caminos en condiciones no es el mejor, a la vez que algunos lotes no cuentan con servicios básicos ni se encuentran regularizados.

En este punto, se puede pensar en la «renta absoluta urbana», ya que, ante la escasez de tierras, los loteos avanzan en zonas rurales más bajas e inundables (en dirección norte sobre el río Grande) o hacia áreas más elevadas de los cerros y a orillas de las quebradas, con todo el peligro que ello conlleva.

**Figura 2**

*Riesgo socioambiental y plan de obras de mitigación hídrica. Localidad de Tilcara*



*Nota.* Adaptado de *Protección hídrica para la localidad de Tilcara*, Programa Integral de Hábitat, Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda de la Nación (2028). Licencia de código abierto.

De forma paralela, la región se fue nutriendo de distintas inversiones: nuevos caminos pavimentados, mejores accesos, urbanización de parcelas otrora rurales, expansión de los servicios públicos e implementación de una sólida red de conectividad móvil. Entretanto, se incrementó la cantidad de plazas hoteleras y de servicios turísticos en general. Según estimaciones actuales, la localidad cuenta con 180

alojamientos y 2400 plazas (cifra significativa para una ciudad que no supera los 15 000 habitantes). Asimismo, el 70 % de la economía local depende del turismo (Braticevic & Rodríguez, 2019).

Todo lo antes descrito se traduce en un perfil urbano con centralidades organizadas a partir del turismo, donde se generan nuevas «rentas de

monopolio de segregación». Si se sigue a Jaramillo et al. (2011), la competencia por los espacios con mayores ventajas (en este caso, servicios, accesibilidad, paisaje) se resuelve a favor de quienes cuentan con el capital suficiente para adquirir las mejores tierras y poder invertir en ellas. En la región se explica a partir de la hotelería *boutique* y las nuevas bodegas, ya que los segmentos de ingreso más elevado circunscriben el acceso tanto a la propiedad del suelo como a su consumo posterior. A través del sobreprecio que solo algunos agentes pueden pagar, se restringe la entrada, mientras quienes venden estos terrenos se apropian de dicha renta.

Para el caso analizado, se identifican «rentas de monopolio de turismo» que aparecen gracias a las características paisajísticas del lugar. Aquí operó de manera determinante la declaración patrimonial, situación que aportó una enorme visibilidad turística a la región y fortaleció las inversiones en materia de turismo. Dichas rentas se conforman por la irreproductibilidad de un bien único, no solo finito, por eso, la importancia de distinguir entre un bien escaso como la tierra y uno que es exclusivo, como el paisaje de la Quebrada de Humahuaca. En síntesis, la renta absoluta remite a la escasez de tierras conforme avanza la frontera urbana, mientras que la renta de monopolio se refiere a la competencia por el espacio en un sitio patrimonial único.

Por su parte, se destaca un proceso particular de gentrificación en el área objeto. Habitualmente, se habla de estas situaciones en el ámbito urbano (Mendoza, 2016). No obstante, existen diversos trabajos acerca del fenómeno en el entorno rural respecto al desarrollo de actividades turísticas (Gascón & Cañada, 2016; Lorenzen, 2021; Marín et al., 2020). El planteo novedoso –en esta ocasión– versa sobre la escala geográfica. No se trata de un espacio plenamente urbano, dado que son pequeñas localidades que no superan los 30 000 habitantes en entramados escasamente compactos. Las áreas

analizadas tampoco son estrictamente rurales, más bien se las puede catalogar como «ámbitos de transición». En definitiva, se trata de espacios contiguos a localidades de menor tamaño donde los usos del suelo se destinaban a la pequeña producción primaria, pero que recientemente se reorientaron al turismo a partir de las ventajas de localización que poseen (especialmente su proximidad a los centros urbanos).

De todos modos, existen dos rasgos territoriales que es necesario precisar. El primero de ellos es el descrito, posicionado en las denominadas áreas de transición, con terrenos limpios y con servicios linderos a los poblados quebradeños. Ante la falta de espacio en las centralidades más ventajosas, aparecen los loteos en estas zonas de borde, a precios más bajos y con la posibilidad de contar con casi todas las ventajas de proximidad del ejido urbano. La segunda característica pertenece a la producción vitivinícola. Dicha expansión es más reciente y puede fecharse tras la pandemia de la COVID-19, cuando las áreas sembradas con vid albergaban una superficie de apenas un cuarto respecto a la actual. En este sentido, gran parte de los emprendimientos viñateros se han localizado en terrenos sin provisión de agua, por lo que han tenido que realizar perforaciones para implementar los respectivos sistemas de riego por goteo. Por lo tanto, se han retirado a zonas más bien rurales y no ha habido una disputa por la tierra, gracias a que –por el momento– se emplazan en ámbitos distintos. Para la nueva producción vitivinícola se necesitan superficies extensas y a bajo precio, además de espacio para la construcción de complejos turísticos sobre paisajes y vistas preferenciales, razones sobradas para no entrar en conflicto con la industria local del turismo, ya que se complementan.

Asimismo, la producción vitivinícola se estableció en parcelas distantes no irrigadas, adquiridas a bajo precio. Sin embargo, la belleza paisajística jugó a favor de estos emprendimientos. Como sucede en los

ámbitos periurbanos de las grandes ciudades, en suelos de mala calidad puede generarse una «brecha de renta» sobre tierras rurales (*peri rent gap*), captada por ciertos actores gracias a su escasa rentabilidad (Apaolaza & Venturini, 2021). Para el caso estudiado, dichas rentas son apropiadas por los establecimientos dedicados al turismo enológico, que se incrementan con las citadas «rentas de monopolio de turismo».

En síntesis, el proceso de «gentrificación periurbana» analizado se podría explicar –en parte– a través de los tipos de renta de suelo que se mencionaron. A su vez, y relacionado con esta situación, se produjo una renovación estética en la región, la denominada «estetización» de la Quebrada de Humahuaca (Troncoso, 2013). Este proceso se encuentra vinculado con la «renovación excluyente» que se propaga a partir de la «elitización» de las principales centralidades vía precios (Lerena-Rongvaux, 2023). En esta línea, los comercios más tradicionales se desplazaron hacia las periferias, aunque el movimiento no fue uniforme ni incluyó a la totalidad. Ciertos locales se adaptaron a la «nueva economía del turismo».

Del lado del hábitat, vale la pena aclarar que las propiedades ya pertenecían a familias acomodadas del norte argentino que las utilizaban con destino vacacional, por lo que no se desarrolló el proceso habitual de desplazamiento de población. Dicho espacio ya estaba ocupado o bien disponible para ser transado en el mercado. En ese momento perdió toda posibilidad de ser primera vivienda. Sin embargo, surgió la posibilidad de entrar en el circuito comercial del turismo o, para quien tuviera una parcela divisible, emplazar un hospedaje propio ante la alta demanda (Lorenzen, 2021).

## Metodología

La presente investigación se ha basado en un enfoque mixto para un estudio de caso específico, que combina datos cuantitativos tomados en terreno y archivo, con revisión bibliográfica y trabajo de campo con entrevistas abiertas y semiestructuradas a ocho agentes inmobiliarios de la zona: Tierras Norte, Roca, ExcoNort, Aguado, La Red, Agostini, Bellomo y Noroeste; además de oferentes particulares. Esto último se realizó entre 2016 y 2024 (cuando la autoría vivió en la localidad de Maimará, una de las que se incluyen en este estudio).

Con el propósito de unificar la información, se relevó la oferta total de lotes del mercado formal, limpios, nivelados, explotables y con servicios mínimos (acceso a agua potable y electricidad) desde 2004 hasta 2024. En primer lugar, con los avisos clasificados del diario provincial *El Tribuno de Jujuy*, en el archivo de la Biblioteca del Instituto Interdisciplinario de Tilcara, perteneciente a la Universidad de Buenos Aires. A partir de 2016, cuando el autor comenzó a vivir en Maimará, se iniciaron los levantamientos en terreno hasta 2024. Asimismo, desde 2020, fue fundamental la toma de datos a través de anuncios virtuales tras la aparición de la pandemia de la COVID-19. Una vez procesados todos los registros, se retiraron los repetidos y confusos, mientras que con la utilización del *software* libre QGIS se georreferenciaron todos los lotes con información geoespacial (se debe aclarar que muchos anuncios de diarios anteriores a 2016 no poseían localización específica).

Así, se pudo alcanzar la cifra de 579 registros para reconstruir la serie entre 2004 y 2024, cuando se cumplieron veinte años de la Declaración Patrimonial por parte de la UNESCO. Y con ello, una oferta total y formal de 749 170 m<sup>2</sup>, una cifra más que significativa que sorprendió no solo al centro de investigación radicado en Tilcara, sino también a las

autoridades municipales de toda la Quebrada de Humahuaca. Además, se trató de un logro, ya que no existían cifras de la sobreoferta y de los valores inmobiliarios en la quebrada. Como es habitual, las series de precios se limitan a las aglomeraciones de gran tamaño como Buenos Aires, Córdoba, Rosario y Mendoza. Igualmente, a fin de estandarizar los datos, se efectuó la conversión desde pesos argentinos (ARS) a dólares estadounidenses (USD)

según la cotización diaria del tipo de cambio. Una vez dolarizados los precios, se realizó una corrección para el periodo de referencia, de acuerdo a la inflación de Estados Unidos. En la Tabla 1 se muestran los valores de las principales localidades, desde el comienzo de la serie hasta su finalización, pasando por el año 2011 (control cambiario y cotización paralela), el año del pico de precios (2016) y el último momento de apreciación cambiaria (2018).

**Tabla 1**

*Series a precios corrientes y constantes (USD/m<sup>2</sup>). Quebrada de Humahuaca, 2004-2024*

Serie a precios corrientes						
Año	2004	2011	2016	2018	2024	Variación porcentual (%)
Localidad	USD/m <sup>2</sup>					
Purmamarca	20	74	142	157	132	660
Tilcara	15	48	96	108	96	640
Humahuaca	7	38	50	55	54	771
Maimará	14	35	42	54	58	414
Huacalera	12	25	32	48	32	267
<b>Quebrada</b>	<b>12</b>	<b>45</b>	<b>84</b>	<b>88</b>	<b>75</b>	<b>625</b>

Serie a precios constantes						
Año	2004	2011	2016	2018	2024	Variación porcentual (%)
Localidad	USD/m <sup>2</sup>					
Purmamarca	20	63	107	113	79	396
Tilcara	15	41	72	78	58	384
Humahuaca	7	32	38	40	32	463
Maimará	14	30	32	39	35	249
Huacalera	12	21	24	35	19	160
<b>Quebrada</b>	<b>12</b>	<b>38</b>	<b>63</b>	<b>64</b>	<b>45</b>	<b>375</b>

*Nota.* Elaboración propia con base en clasificados del diario *El Tribuno de Jujuy*, relevamientos en terreno y avisos web.

### «Aceleradores» del proceso de expansión inmobiliaria

De acuerdo con lo expuesto hasta aquí, se puede asegurar que el espacio de reproducción inmobiliaria se constituye como el eje estructurador de las relaciones económicas y sociales de la Quebrada de Humahuaca. Asimismo, la configuración territorial actual no puede comprenderse si no se explica a través del concepto de renta, en especial a partir de la «renta absoluta urbana» y la «renta de monopolio de turismo». En este sentido, deben sumarse los «aceleradores» que potencian dicho proceso de expansión y de aparición de esos tipos de renta. En primer lugar, el incremento del turismo receptivo desde la declaración patrimonial, hace más de veinte años, brinda condiciones inmejorables para la valorización inmobiliaria. En segundo lugar, la aparición de nuevas formas de ocio tras la pandemia, con su principal expresión en el turismo de viñedos y bodegas. Por último, la refuncionalización del ferrocarril regional, reconvertido en «tren solar turístico», exclusivo para las localidades con mayor flujo receptivo del sur de la quebrada, desde hace apenas un par de años.

Además de todo lo mencionado, de manera simultánea se han realizado diversas obras que agilizan la movilidad regional, con mejores accesos y caminos, mayor conectividad de la red móvil, tendido eléctrico, gas natural, agua de riego y potable, cloacas, entre otras. Sin detenerse en los pormenores de dichas inversiones –algunas de ellas con fuerte impacto en materia social–, es de remarcar las que se identifican como prioritarias: infraestructura hidráulica para contener las aguas estivales; las que promueven exclusivamente el aumento del flujo

turístico como el tren solar. Independientemente de la orientación y la funcionalidad de estas obras, todas tienden a valorizar el espacio objeto, más aún si se articula con el fomento del turismo. En síntesis, los fenómenos descritos a lo largo del presente acápite se establecen como los «potenciadores» del proceso de valorización inmobiliaria reciente, que generan condiciones más propicias para la aparición y el desarrollo de los dos tipos de renta mencionados.

### Resultados de la investigación: avance inmobiliario hacia las antiguas propiedades rurales

Una vez identificadas las situaciones que han propiciado el proceso de valorización de la propiedad inmueble en el espacio objeto durante los últimos veinte años, se puede avanzar e interpretar los resultados de campo. En consecuencia, la oferta espacial fue más equilibrada entre las principales localidades hasta 2018, momento en el cual el *stock* de tierras empezó a agotarse en los emplazamientos más turísticos (Purmamarca y Tilcara). En este sentido, la reserva inmobiliaria se localiza en las ciudades del norte o en ámbitos semirurales (Humahuaca, Huacalera y Maimará). En conjunción con dicho fenómeno, a partir de 2020 aparecen los viñedos y con ellos el turismo enológico. Además de expandirse la frontera inmobiliaria a través de la «renta absoluta urbana», con esta nueva clase de desarrollo turístico se potencia la denominada «renta de monopolio de turismo».

Como se puede observar en la Tabla 2, más del 60 % de la oferta total se localiza en las dos localidades del norte de la Quebrada de Humahuaca, mientras que los tres emplazamientos meridionales registran cerca del 40 %.

**Tabla 2***Oferta total de tierras. Quebrada de Humahuaca, 2004-2024*

Localidad	Oferta total [m <sup>2</sup> ]	Aporte [%]
Humahuaca	242 330	32.3
Huacalera	221 610	29.6
Tilcara	153 400	20.5
Purmamarca	98 230	13.1
Maimará	33 570	4.5
<b>Total</b>	<b>749 140</b>	<b>100</b>

*Nota.* Elaboración propia con base en clasificados del diario *El Tribuno de Jujuy*, relevamientos en terreno y avisos web.

No obstante, se hace necesario identificar cada localidad de acuerdo a su posición relativa, tanto a escala local como regional. En primer término, Humahuaca y Huacalera se sitúan en áreas más extensas del valle de inundación del río Grande, hecho que determina una mayor cantidad de tierra fértil disponible para cultivos, emprendimientos vitivinícolas y turismo rural. Asimismo, supone mejores oportunidades para la expansión inmobiliaria, con mayor *stock* de inmuebles y a precios más bajos, además de contar con servicios básicos y buena accesibilidad. Si bien a lo largo de la serie la oferta de dichas localidades ha sido significativa, a partir de 2018 este rasgo se fue acentuando, situación originada a raíz de la falta de oferta de tierras al sur, compensada con una disponibilidad considerable de parcelas al norte de la región.

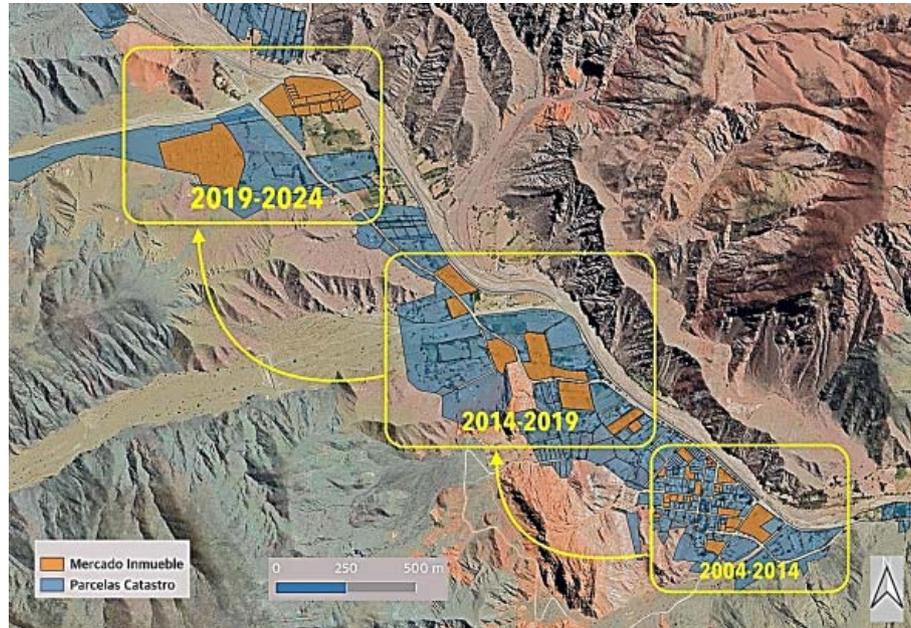
En segundo lugar, las localidades meridionales poseen particularidades en cada uno de sus emplazamientos geográficos –como el caso de Purmamarca– que agotaron su *stock* de tierras próximas a su «centralidad turística» alrededor de 2014. A partir de 2017, de los cincuenta lotes ofertados hasta la actualidad, solo tres se encontraban

sobre el «casco histórico» de dicha localidad (con apenas el 5 % de la superficie ofrecida). De igual manera, a lo largo de estos veinte años se transaccionaron 121 parcelas de las 291 existentes en la actualidad (24 %), mientras que todos aquellos inmuebles provinieron originalmente de 22 propiedades que se fueron subdividiendo. Esta descripción muestra dos situaciones: la enorme cantidad de transferencias de tierras y la subdivisión parcelaria, principalmente durante el último decenio. En correspondencia con esto último, el patrón espacial más reciente marca un perfil de propiedades más alejadas del centro y de mayor tamaño.

En la Figura 3 se pueden identificar las diferentes ondas de expansión inmobiliaria. En la primera, se ocupó el casco patrimonial con parcelas entre 200 y 450 m<sup>2</sup> (alrededor del 50 % de toda la tierra ofrecida durante la serie). Más tarde, siguiendo el eje de la Ruta Nacional 52, se comercializaron lotes de tamaño medio (entre 500 y 800 m<sup>2</sup> representando el 20 % de la oferta total). Finalmente, durante el último lustro, el perfil se caracterizó por grandes loteos con terrenos de más de 1000 m<sup>2</sup> y el 30 % de toda la superficie de la serie histórica.

**Figura 3**

Ondas temporales según localización de parcelas ofertadas. Purmamarca, 2004-2024



*Nota.* Elaboración propia a partir de los relevamientos en terreno con GPS Garmin eTrex®, procesados con QGIS 3.34 Prizren para macOS Sequoia 15.5 (licencia de código abierto).

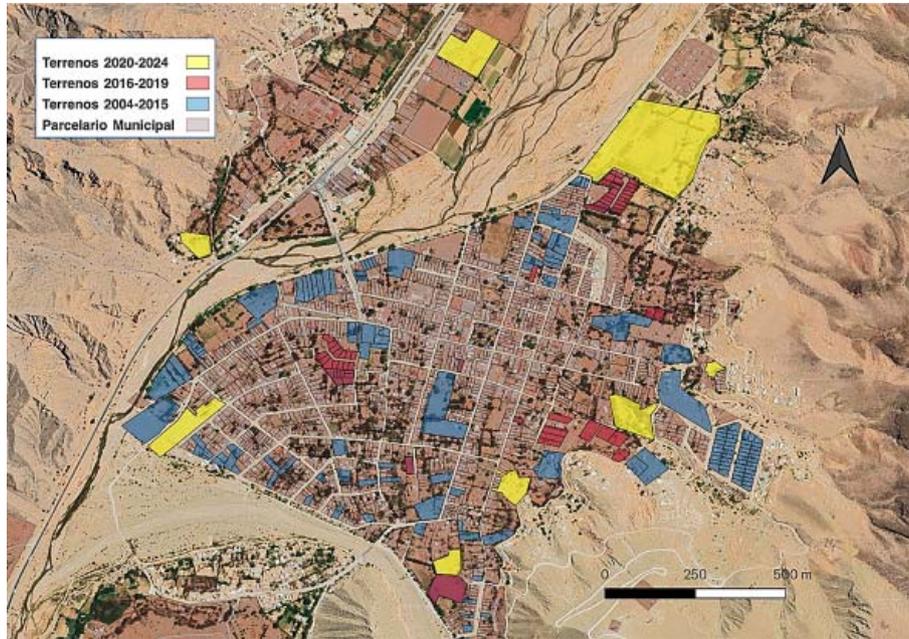
Por su parte, para el caso de Tilcara –la localidad con mayor receptividad turística de la Quebrada de Humahuaca– se identificó un periodo inicial que va desde 2003 hasta 2015, cuando se ofertó el 50 % de la superficie total de la serie relevada, con un tamaño medio de parcela de 650 m<sup>2</sup>. Asimismo, el patrón de localización fue relativamente homogéneo, incluyendo el área central. Más tarde, entre 2016 y 2019, la oferta se expandió en cantidad de terrenos, pero se retrajo en superficie (con una extensión media de 450 m<sup>2</sup> y menos del 20 % del total de la serie). El principal rasgo espacial se detectó a través de nuevos loteos con parcelas más pequeñas y un poco más distantes del centro. Para finalizar, a partir de 2020 se ofertó un tercio de la tierra disponible, con menor

cantidad de lotes y un tamaño medio de 1800 m<sup>2</sup> (considerablemente más apartados y en algunos casos fuera de la contigüidad de la trama urbana). En la Figura 4 se pueden apreciar los datos referidos.

Para el caso de Maimará, alrededor del 40 % de la superficie de la serie se ofertó entre 2004 y 2015, mientras que el 60 % se negoció entre 2016 y 2024. Esta diferencia se apoyó en la falta de espacio en la vecina Tilcara, dado que, ante la escasez de tierras, las inmobiliarias comenzaron a ofrecer terrenos a menos de diez kilómetros al sur de la principal localidad turística de la región y a precios más accesibles.

**Figura 4**

*Ondas temporales según localización de parcelas ofertadas. Tilcara, 2004-2024*



*Nota.* Elaboración propia a partir de los relevamientos en terreno con GPS Garmin eTrex®, procesados con QGIS 3.34 Prizren para macOS Sequoia 15.5 (licencia de código abierto).

En términos generales, la oferta de tierras se fue incrementando con el correr de los años, pero se detuvo a partir de 2017. Además, a la potente demanda de terrenos se le sumó la saturación de emprendimientos hoteleros, en particular en Tilcara y Purmamarca. Asimismo, la inestabilidad cambiaria desde 2018 añadió mayor incertidumbre al mercado. Por su parte, los precios en dólares se retrajeron pese a la escasa oferta, por dos razones: las sucesivas devaluaciones de la moneda local y la expansión hacia zonas más distantes con un perfil de lotes más grandes y con menor accesibilidad.

A consecuencia del agotamiento del *stock* de tierras, entre 2018 y 2019 comienza a proliferar la venta de grandes propiedades (antiguas fincas) para ser subdivididas y loteadas para su ingreso al mercado formal de compraventa de inmuebles. Si se considera la oferta de tierras desde 2018 hasta 2024, se alcanza

la suma de 246 490 m<sup>2</sup>, que representa un tercio del total de la serie relevada. No obstante, más del 90 % provino de zonas periurbanas o rurales a partir de los mencionados loteos, ya que 229 310 m<sup>2</sup> de 24 grandes propiedades se tradujeron en una «oferta potencial» de entre 280 y 420 lotes.

De todas formas, ¿cómo se calcula esta oferta potencial? En primer lugar, si se atiende a la Ley Provincial 6099/18 (Provincia de Jujuy, 2018) de ordenamiento territorial, en su artículo 30 se determina la superficie mínima de parcela en los ámbitos urbano, rural y «de transición». En el mencionado artículo dispone «zonas residenciales y comerciales» de un frente mínimo de 10 m con una dimensión mínima de 200 m<sup>2</sup>. En segundo lugar, sobre las «residenciales extensivas» señala mínimos de 15 m<sup>2</sup> y 450 m<sup>2</sup> respectivamente. Por último, si se toman estas medidas y el tamaño promedio de los lotes

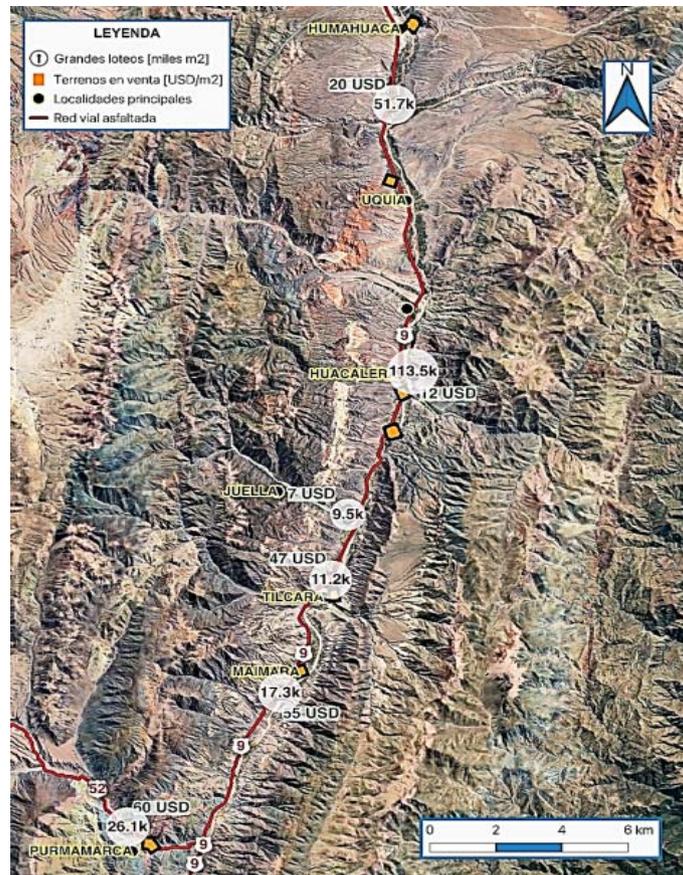
periurbanos relevados (550 m<sup>2</sup>), la cantidad potencial de terrenos oscila alrededor de los valores mencionados más arriba.

En la Figura 5 se puede identificar el *stock* de tierras resultante de grandes propiedades durante los últimos seis años, localizado principalmente entre Huacalera (49 %) y Humahuaca (23 %). Esto se traduce en precios a la baja, tanto por cantidad como

por distancia con las principales centralidades. No obstante, se presenta como una posibilidad para el desarrollo del turismo rural y –en especial– del enológico. Por su parte, Purmamarca registra el 11 % gracias a la expansión hacia Chalala. Finalmente, Tilcara representa apenas el 5 %, mientras que sus «satélites» Maimará y Juella alcanzan el 8 % y el 4 %, respectivamente.

**Figura 5**

*Terrenos en venta y grandes loteos. Quebrada de Humahuaca, 2018-2024*



*Nota.* Elaboración propia a partir de los relevamientos en terreno con GPS Garmin eTrex®, procesados con QGIS 3.34 Prizren para macOS Sequoia 15.5 (licencia de código abierto).

## **Discusión abierta: promoción del turismo enológico, tren solar y rentas del suelo**

Después de la declaración patrimonial por la UNESCO en 2003, comienza un nuevo ciclo de crecimiento y consolidación de la industria del turismo a nivel regional, que ha sido largamente investigado, en especial en sus aspectos turísticos y habitacionales (Potocko, 2013; Tommei & Benedetti, 2014; Vecslir & Tommei, 2013). Sin embargo, la presente investigación se enmarcó en un área de vacancia con escasos antecedentes respecto del mercado inmobiliario y el desarrollo turístico reciente. Lamentablemente, no existían datos de precios sistematizados hasta el momento ni bibliografía específica sobre el tópico aludido para el estudio de caso. No obstante, se puede tomar como referencia lo estudiado durante la primera década iniciada en 2003, que cuenta con mayor producción científica.

En este sentido, respecto a la tierra, se puede afirmar que el primer periodo comprende la formalización del mercado inmobiliario y su puesta en valor, un posterior exceso de demanda y el consecuente agotamiento de la oferta en las principales centralidades, ciclo que finaliza entre 2017 y 2018 (Braticevic, 2018). En efecto, los síntomas de fatiga de dicho proceso se reflejan en escasez de tierras en los centros urbanos, sobreoferta de servicios hoteleros y un pico de precios en los terrenos que todavía se encuentran vacantes. Poco después, la oferta de tierras se traslada hacia áreas de transición y zonas rurales. Por lo tanto, se asiste a un nuevo ciclo caracterizado por dos aspectos: lotes de mayor superficie, menor precio y distantes de los principales centros; nuevos emprendimientos turísticos orientados hacia gamas de medio y alto poder adquisitivo. En síntesis, los servicios gastronómicos y hoteleros relacionados con los viñedos y las bodegas proliferaron de manera notable a partir de la salida de la pandemia.

Ahora bien, con el espacio urbano prácticamente agotado, la expansión hacia áreas rurales generó una

«zona de convergencia» con la superficie implantada de nuevos viñedos de corte turístico. A esto hay que agregar la refuncionalización del ferrocarril regional, transformado en tren solar, el potenciador más reciente del proceso de «turistificación» en la Quebrada de Humahuaca (Belli & Slavutsky, 2005; Troncoso, 2013). Durante los primeros años de la declaración patrimonial se hablaba de un proyecto provincial centrado en la economía de servicios, que logró materializarse en la región poco tiempo después, como se constató a lo largo del presente estudio.

Por su parte, la puesta en valor a través del desarrollo de infraestructura turística funcionó como un «acelerador» de las rentas potenciales que se generaron a partir del receptivo enológico. A medida que se expandió la mancha urbana junto con los servicios turísticos, las rentas marginales se potenciaron por medio de las «rentas de amenidades». En consecuencia, no existe otra opción que ofrecer nuevos atractivos con el fin de obtener rentas en espacios más apartados y con menor accesibilidad. Para este caso particular, operó la «renta de monopolio de turismo», debido al paisaje patrimonial, los servicios enológicos y las externalidades positivas generadas gracias al tren solar.

En la Tabla 3 se pueden observar todas las bodegas y viñedos existentes en la Quebrada de Humahuaca de acuerdo con su año de inicio, localización, accesibilidad e infraestructura turística. Asimismo, se identifica el crecimiento después del año 2020, pasando de apenas 15 hectáreas a 74 en la actualidad. Es necesario aclarar que varias bodegas existían de manera previa, pero no poseían superficie implantada (ya que solo adquirían uva y la vinificaban). A partir de ciertas ventajas en el ciclo económico y las facilidades crediticias, se logró un avance semejante, multiplicando por cinco el área vitivinícola en cinco años. Pero más importante aún, gran parte de los viñedos se favoreció por la compra de tierras a bajo precio, en varios casos fiscales. Y,

dichas parcelas, pese a no contar con canales de riego, se vieron beneficiadas con energía barata para la

obtención del recurso hídrico a través de perforaciones con bombas de extracción (Braticevic, 2022).

**Tabla 3**

*Bodegas y viñedos. Quebrada de Humahuaca, 2020-2024*

n.º	Bodega-viñedo [Año de inicio]	Localidades	Altura m. s. n. m.	Viñedo/ha	Viñedo/ha [previo 2020]	Nivel de accesibilidad [Infraestructura]
1	Viñas de Uquia [2002]	Uquia-Chucalezna [Moya]	2.750-3329 4000 [Cava]	5	1	Medio [bodega, hospedaje y restaurante]
2	Viñedos Yacoraité [2014]	Yacoraité	2777	5	0	Medio-alto [restaurante y sala de degustación]
3	Bodega El Bayeh [2020]	Huacalera-Maimará	2670-2400	15	0	Medio-alto [restaurante y sala de degustación]
4	Viñedos de La Huerta [2019]	Huacalera	2660	5	0	Medio-alto [bodega y hospedaje]
5	Viñas del Perchel [2005]	Villa El Perchel	2625	8	4	Alto [bodega y restaurante]
6	Bodega Santa Rosa de Lima Finca La Arenguita [2018]	Tilcara	2500	1	0	Medio [bodega y restaurante]
7	Viñedos Huichaira [2015]	Huichaira	2635	4	0	Medio [bodega]
8	Bodega Fernando Dupond [2002]	Maimará	2466	5	2	Medio [bodega y sala de degustación]
9	Bodega La Selestina [2014]	Maimará	2420	2	1	Alto [bodega]
10	Bodega Jesús Vilte [2013]	Maimará	2400	1	1	Alto [bodega]
11	Finca La Diabla-Bodega Yanay [2018]	Cieneguillas	2338	9	0	Alto [bodega, hospedaje y sala de degustación]
12	Bodega Incahuasi [2018]	Incahuasi	2340	2	2	Alto
13	Bodega Don Milagro-Finca Colahuaco [2011]	Purmamarca	2365-2800	2	2	Alto [bodega]
14	Viñedo Walter Bressia [2021]	Purmamarca-Tunalito	2230	3	0	Bajo
15	Bodega Kindgard [2019]	Purmamarca-Tunalito	2230	3	0	Bajo [bodega, hospedaje y restaurante]
16	Amanecer Andino [2006]	Tumbaya-Chañarcito	2200	4	2	Medio [bodega y sala de degustación]
<b>Quebrada de Humahuaca</b>				<b>74</b>	<b>15</b>	

*Nota.* Elaboración propia a partir de las entrevistas y relevamientos en terreno.

Aclaración. Respecto de la infraestructura, se señala como «bodega» la existencia de una construcción edilicia que cumple con las normativas del Instituto Nacional del Vino.

Además de las ventajas directas con las que se sirvió la vitivinicultura local, hay que destacar la puesta en valor del «tren solar» de la quebrada, pese a que todavía se trata de un proyecto en etapa de maduración, que deberá ser analizado en profundidad más adelante. No obstante, en la actualidad cuenta con cinco estaciones y un recorrido de 42 km. Así, no solo la infraestructura del ferrocarril benefició a los jóvenes viñedos, sino también la realización de diversas obras de ingeniería, tales como defensas hídricas y conexiones sobre el río Grande. Esto último se verificó con la construcción del puente entre la estación del tren solar en las afueras de Purmamarca y el barrio

Coquena; mientras que en esa misma margen del río se encuentran las bodegas Kindgard y Amanecer Andino. Como resultado de dicha situación, el turismo enológico logró apropiarse de las rentas de monopolio generadas a partir de las inversiones en el espacio objeto. De esta manera, dicho escenario se sintetiza en el folleto institucional la «Ruta del Vino de Jujuy», como puede verse en la Figura 6. Por último, existen diversos antecedentes en investigación sobre el turismo de viñedos, en otras latitudes nacionales como los Valles Calchaquíes (Cáceres, 2018); la provincia de Mendoza (Manzini, 2011); o Baja California, México (Morgan *et al.*, 2016).

**Figura 6**  
Folleto institucional Ruta del Vino de Jujuy, Quebrada de Humahuaca, 2024



Nota. Folleto oficial de la Ruta del Vino de Jujuy, sitio oficial de la provincia, Ministerio de Turismo de Jujuy (2024). Licencia de código abierto. [https://www.turismo.jujuy.gob.ar/wp-content/uploads/Folleto\\_Ruta-del-Vino.pdf](https://www.turismo.jujuy.gob.ar/wp-content/uploads/Folleto_Ruta-del-Vino.pdf)

## Conclusiones

En primer lugar, se debe destacar el proceso de transformación socioespacial de la Quebrada de Humahuaca tras la declaración como sitio patrimonial hace más de veinte años. En ese sentido, el significativo aumento de los precios de la tierra y la centralidad de los servicios turísticos se establecieron como las dos características primordiales que rigieron los cambios en las sociedades locales. Todo ello se tradujo en alteraciones sobre los usos del suelo, extensión de las tramas urbanas, mayor segregación en materia de hábitat, gentrificación en ámbitos de transición y una renovación estética excluyente. Y allí mismo fue donde operaron las dos categorías de renta analizadas: la «renta urbana absoluta» y la «de monopolio de turismo» o de amenidades (Venturini, 2023). En términos específicos, las locaciones apartadas –como el caso del Parque Nacional Talampaya en la provincia de La Rioja– presentan un patrón similar, en particular respecto de las rentas de monopolio de turismo (Montilla et al., 2023). En definitiva, se trata de un tema en el que aún resta profundizar la investigación, en particular respecto al tipo de rentas mencionadas y su relación con el hábitat y la gentrificación semirural.

En segundo lugar, respecto a lo mencionado hasta aquí, la reciente expansión de los servicios turísticos más sofisticados –como parte del proceso de renovación estética– se dirigió hacia el turismo enológico, una vez agotada la etapa inicial basada en el turismo urbano más tradicional. Ante la escasez de tierras en los cascos urbanos, la «frontera inmobiliaria» se movió hacia áreas periurbanas en busca de «brechas de renta», con parcelas más baratas y obras encaminadas a valorizar dichas tierras. Por último, el impulso a la industria turística también se verificó en la propaganda provincial centrada en dos ejes: la promoción de la «Ruta del vino» y la puesta en valor del «tren solar», constituyéndose como los «aceleradores» del proceso

de valorización inmobiliaria regional. Esta situación se tradujo en la formación de rentas marginales junto al crecimiento de los servicios de esparcimiento. No se trata de un fenómeno novedoso, ya que en diversos espacios se promocionan rutas turísticas a partir de bienes culturales, ya sean patrimoniales o gastronómicos. En este sentido, existe una extensa producción científica al respecto, como se citó anteriormente. Asimismo, la situación analizada se inscribe como parte de una transformación más general de los consumos turísticos, que se orientan cada vez más hacia segmentos más específicos y de mayor poder adquisitivo, todo ello apoyado en una distribución más regresiva del ingreso.

## Conflicto de intereses

El autor declara no tener ningún conflicto de intereses.

## Responsabilidad ética

El autor del presente estudio declara haber seguido todos los procedimientos de responsabilidad ética como el uso responsable de las citas y fuentes consultadas y haber recabado el consentimiento informado de los entrevistados.

## Financiamiento

El presente estudio no contó con ningún tipo de apoyo de financiamiento.

## Referencias

- Apaolaza, R., & Venturini, J. P. (2021). Cambios de usos del suelo en la periferia del Área Metropolitana de Buenos Aires. Aportes para una teoría del *rent gap* periurbano. *Geograficando*, 17(1). <https://doi.org/10.24215/2346898Xe087>
- Belli, E., & Slavutsky, R. (2005). Discursos patrimonialistas. Consecuencias prácticas. En E. Belli & R. Slavutsky

- (Eds.), *Patrimonio en el Noroeste argentino: otras historias*. Instituto Interdisciplinario de Tilcara, FFyL, UBA.
- Braticevic, S. (2018). Valorización inmobiliaria reciente en la Quebrada de Humahuaca. El caso de la localidad de Tilcara, provincia de Jujuy, Argentina. *Economía, Sociedad Y Territorio*, 56, 291-317. <https://doi.org/10.22136/est01133>
- Braticevic, S. (2022). Desarrollo de la producción vitivinícola en Jujuy, Argentina. Promoción de la «ruta del vino» de extrema altura y viñedos de los valles templados. *Revista GEOFRONTER*, 8. <https://doi.org/10.61389/geofronter.v8.7260>
- Braticevic, S. (2024). Expansión del turismo: valorización inmobiliaria y renta periurbana en la Quebrada de Humahuaca. Jujuy, Argentina. *Semestre Económico*, 27(63), <https://doi.org/10.22395/seec.v27n63a4958>
- Braticevic, S., & Rodríguez, J. (2019). Una primera aproximación a la economía del Municipio de Tilcara. *Estudios Sociales del NOA*, (20), 7-24. <http://revistascientificas.filo.uba.ar/index.php/esnoa/article/view/6833>
- Cáceres, C. (2018). Sofisticación territorial y turismo enológico en Salta: desavenencias en el Valle Calchaquí. *Cardinalis*, 6(10), 285-317. <https://revistas.unc.edu.ar/index.php/cardi/article/view/20669>
- Diario El Tribuno de Jujuy. (2004-2016). *Relevamiento histórico precios de la tierra en la Quebrada de Humahuaca*. Biblioteca del Instituto Interdisciplinario, FFyL, UBA.
- Gascón, J., & Cañada, E. (Eds.). (2016). Turismo residencial y gentrificación rural. *PASOS, RTPC & Foro de Turismo Responsable*. [http://www.pasosonline.org/Publicados/pasosodita/PSEdita\\_16\\_Definitivo\\_e-book.pdf](http://www.pasosonline.org/Publicados/pasosodita/PSEdita_16_Definitivo_e-book.pdf)
- Harvey, D (2007). *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Akal.
- Jaramillo, S., Moncayo, V. M., & Alfonso, O. A. (2011). *Plusvalías urbanas. Fundamentos económicos y jurídicos*. Universidad Externado de Colombia.
- Lerena-Rongvaux, N. (2023). ¿Renovación sin gentrificación? Hacia un abordaje crítico de procesos urbanos excluyentes en América Latina. Casos en Buenos Aires. *EURE-Revista de Estudios Urbano Regionales*, 49(146). <https://doi.org/10.7764/EURE.49.146.08>
- Lorenzen, M. (2021). Rural gentrification, touristification, and displacement: Analysing evidence from Mexico. *Journal of Rural Studies*, 86, 62-75. <https://doi.org/10.1016/j.jrurstud.2021.05.015>
- Manzini, L. (2011). La interpretación del patrimonio vitivinícola de Mendoza, Argentina. *Boletín de interpretación del patrimonio*, 25, 15-17.
- Marín, A., Blázquez, M., Massé, M., Reyes, V., & Zizumbo, L. (2020). La producción del espacio turístico en El Molinar de Levante (Mallorca). *Turismo y Sociedad*, 27, 21-41. <https://doi.org/10.18601/01207555.n27.01>
- Mendoza, F. (2016). La gentrificación en los estudios urbanos: una exploración sobre la producción académica de las ciudades. *Cadernos Metrópole*, 18(37), 697-719. <https://doi.org/10.1590/2236-9996.2016-3704>
- Ministerio del Interior, Obras Públicas y Vivienda de la Nación. (2018). *Programa integral de hábitat. Lineamientos para la localidad de Tilcara*.
- Ministerio de Turismo de Jujuy. (2017). *Regiones ambientales de Jujuy*. <http://www.turismo.jujuy.gov.ar/mapas>
- Ministerio de Turismo de Jujuy. (2024). *Folleto de la Ruta del Vino de Jujuy*. [https://www.turismo.jujuy.gob.ar/wp-content/uploads/Folleto\\_Ruta-del-Vino.pdf](https://www.turismo.jujuy.gob.ar/wp-content/uploads/Folleto_Ruta-del-Vino.pdf)
- Montilla, P., Torres, L., Di Giuseppe, A., & Erostarbe, E. (2023). Mercantilización de la naturaleza, invención del patrimonio y renta de monopolio en el turismo. Talampaya del tiempo y del mundo. En A. F. Schweitzer (comp.), *Territorios de acumulación en el siglo XXI: Los Andes Meridionales y la Patagonia en el espacio global*. Biblos.
- Morgan, J. C., Cuamea, O., & Minaverri, C. M. (2016). El enoturismo en México: comportamiento de viaje y patrones de consumo en la ruta del vino, Baja California. *RED Sociales*, 3(6), 73-98.
- Potocko, A. (2013). Entre el Estado y la sociedad: procesos de transformación del territorio. El caso del barrio Sumay Pacha en la Quebrada de Humahuaca. *Revista*

- Registros*, (10), 95-111. <https://revistasfaud.mdp.edu.ar/registros/article/view/73>
- Provincia de Jujuy (2018). Ley n.º 6099 de Ordenamiento territorial, uso y fraccionamiento del suelo. <https://boletinoficial.jujuy.gob.ar/?p=132987>
- Tommei, C., & Benedetti, A. (2014). De ciudad-huerta a pueblo boutique: turismo y transformaciones materiales en Purmamarca. *Revista de geografía Norte Grande*, (58), 161-177. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022014000200010>
- Troncoso, C. (2013). La estetización de la Quebrada de Humahuaca (Jujuy, Argentina): turismo, patrimonio y adecuaciones del lugar para el consumo turístico. *Revista Ería*, 91, 167-181. <https://reunido.uniovi.es/index.php/RCCG/article/view/9996/>
- Vecslir, L., & Tommei, C. (2013). Hacia un proyecto territorial para un paisaje cultural. La Quebrada de Humahuaca, Jujuy, Argentina. *Revista Bitácora Urbano Territorial*, 22(1), 61-74. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5001850>
- Venturini, J. P. (2023). Las rentas en los bordes: una tipología de rentas del suelo periurbanas en el sur del Área Metropolitana de Buenos Aires. *Revista Desarrollo Estado y Espacio*, 2(2). <https://doi.org/10.14409/dee.2023.2.e0028>

Recibido : 16 de julio de 2025

Aceptado : 8 de setiembre de 2025

Revisado por pares anónimos.

---

Sergio Braticevic

Instituto de Geografía, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.

Doctor en Antropología por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Actualmente, es investigador adjunto en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) para la comisión de Hábitat y Diseño (con lugar de trabajo en el Instituto de Geografía, en la institución donde egresó); y docente en la misma facultad (para la asignatura Geografía Industrial).

[sergiobraticevic@gmail.com](mailto:sergiobraticevic@gmail.com)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9595-0388>