

RESUMEN
ASESORÍA ESPECIALIZADA PARA
ELABORACIÓN DE 21 CLUBES DE PRODUCTO TURÍSTICO Y
MANUAL DE ELABORACIÓN DE CLUBES DE PRODUCTO
TURÍSTICO

CLIENTE: RUTA ESCÉNICA LAGOS Y VOLCANES

táctica
chile



RUTA
LAGOS
&
VOLCANES

1. Introducción

El presente documento sintetiza los resultados del trabajo desarrollado para la **Ruta Escénica Lagos y Volcanes (RELV)**, cuyo objetivo fue **estructurar, diseñar y entregar 21 Clubes de Producto Turístico** y un **Manual de Elaboración de Clubes de Producto Turístico**, instrumentos orientados a fortalecer la competitividad, cohesión y sostenibilidad del destino.

La Ruta Escénica Lagos y Volcanes integra las regiones de **La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos**, un territorio caracterizado por volcanes activos, lagos glaciares, cultura mapuche-huilliche y vasta biodiversidad. Este ecosistema turístico, demandaba herramientas técnicas que permitieran **organizar la oferta, mejorar estándares de calidad, articular actores y crear productos con identidad territorial**, respondiendo a las tendencias del turismo experiencial y sostenible.

En este contexto, se desarrollaron productos metodológicos y operativos que permiten a la RELV avanzar hacia un modelo de gestión y comercialización más integrado, profesional y coherente con su relato escénico y cultural. Todo esto respaldado por la **metodología D4V, exclusiva de Táctica Chile**.

2. Contenido General

2.1. Desarrollo del Manual de Elaboración de Clubes de Producto Turístico

El manual constituye una guía metodológica para estructurar clubes de producto en la RELV. Considera **nueve componentes esenciales**:

1. **Narrativa del club**
2. **Producto ancla**
3. **Segmento objetivo**
4. **Actores clave**
5. **Gobernanza**
6. **Brechas**
7. **Acciones prioritarias**
8. **Resultados esperados**
9. **Indicadores de seguimiento**

El enfoque metodológico integra principios del **Turismo Sostenible Responsable**, del **diseño de experiencias turísticas (MDD)** y de la identidad narrativo-cultural de la ruta, permitiendo desarrollar productos coherentes, diferenciados y alineados a la estrategia territorial.

2.2. Desarrollo y entrega de 21 Clubes de Producto Turístico

Los 21 Clubes de Producto se estructuraron en tres escalas de integración:

A. Nivel Circuito (12 clubes)

Algunos de los Clubes orientados a experiencias locales con fuerte identidad territorial. Incluyen:

- Aventura entre Volcanes y Araucarias (Araucanía Andina)
- Cultura Viva y Sabores del Villarrica (Araucanía Lacustre)
- Rutas Culturales del Agua y la Madera (Siete Lagos)
- Naturaleza Profunda y Tradición Rural (Lago Ranco)
- Ruta de la Nieve y Termas del Sur (Norpatagonia)
- Volcanes, Lagos y Cultura Colona (Llanquihue)

- Sabores del Interior – Calbuco y Maullín

Estos clubes consolidan oferta gastronómica, cultural, aventura, naturaleza, agroturismo y patrimonio, integrando a comunidades locales, operadores privados e instituciones públicas.

B. Nivel Regional/Interregional (6 clubes)

Algunos de los Clubes que conectan territorios con afinidad temática, fortaleciendo la integración y continuidad espacial del destino:

- Rutas del Agua y el Fuego
- Corredor Termal de los Andes del Sur
- Sabores del Territorio Escénico
- Red de Turismo Aventura y Naturaleza

Estos productos potencian ejes estratégicos, mejoran la articulación entre regiones y permiten posicionar experiencias de mayor alcance y valor turístico.

C. Nivel Meso Regional (3 clubes)

Club es estructurantes que dan forma al relato madre de la RELV:

1. **Club de la Naturaleza Escénica Viva**
2. **Club de la Cultura y Saberes del Sur**
3. **Club del Bienestar y las Termas del Volcán**

Representan el eje identitario que articula agua, fuego, vida, cultura y bienestar, posicionando a la Ruta como un corredor escénico líder en Sudamérica.

2.3. Metodología aplicada y articulación territorial

El trabajo incluyó:

- Diagnóstico de oferta y brechas.
- Reunión con actores y prestadores.
- Levantamiento de actores clave.
- Diseño de narrativas, productos ancla, itinerarios y fichas comerciales.
- Propuesta de gobernanza colaborativa tripartita.
- Definición de indicadores y metas por club.

El enfoque aseguró **pertinencia territorial, coherencia temática y aplicabilidad comercial**, permitiendo que cada club sea un insumo listo para ser implementado y promocionado.

3. Conclusión

El desarrollo de los **21 Clubes de Producto Turístico** y del **Manual de Elaboración** representa un avance estratégico para la Ruta Escénica Lagos y Volcanes, consolidando un modelo profesional de gestión y creación de experiencias. Este trabajo permite:

A. Aportar a la sostenibilidad y competitividad del destino

- Estandariza procesos y calidad.
- Articula la oferta dispersa y la ordena temáticamente.
- Integra cultura, naturaleza y sostenibilidad en un relato común.

B. Fortalecer la gobernanza público-privada

- Se establecen modelos de gobernanza local, regional y meso regional.
- Facilita toma de decisiones compartida y planificación anual.

C. Mejorar la proyección comercial

- Los clubes cuentan con fichas operativas y narrativas listas para promoción.
- Permiten crear productos vendibles por operadores y agencias.
- Aumentan la visibilidad de la RELV en mercados nacionales e internacionales.

D. Posicionar a la RELV como un referente turístico escénico del Cono Sur

- Los 21 clubes aportan identidad, cohesión y diferenciación territorial.
- Se alinean a tendencias globales: turismo de intereses especiales, turismo regenerativo, bienestar, cultura viva y experiencias auténticas.

En síntesis, el conjunto de productos entregados constituye un **instrumento estratégico y operativo**, que permite a la Ruta Escénica Lagos y Volcanes avanzar hacia un destino más **integrado, sostenible, competitivo y con un relato claro**, fortaleciendo la oferta turística del sur de Chile y generando bases sólidas para su desarrollo a largo plazo.

2025 - Proyecto desarrollado en el marco de la iniciativa Ruta Escénica Lagos y Volcanes, apoyada por CORFO.
Trabajo desarrollado por Táctica Chile - www.tacticachile.cl

Este es un documento resumen para uso general elaborado por Táctica Chile. El resultado final de la asesoría con la totalidad de los productos, son de propiedad del cliente Ruta Escénica Lagos y Volcanes.



- Iniciativa -
CORFO

Chile 


RUTA
LAGOS &
VOLCANES

táctica
chile