

The background of the cover is a collage of four agricultural scenes. The top left shows a long, straight row of grapevines in a vineyard with mountains in the distance. The top right is a close-up of a tree branch heavily laden with ripe, bright orange fruits. The bottom left features a glass bottle of golden olive oil with a cork stopper, a handle, and a small sprig of olives and a few green olives resting on a wooden surface. The bottom right shows a row of trees in full bloom with light pink blossoms under a blue sky with white clouds.

MANUAL PRÁCTICO

PARA EL DESARROLLO DE EXPERIENCIAS AGROTURISTICAS FRUTÍCOLAS



ÍNDICE

1. 1. Introducción
2. 2. Objetivos del Manual
3. 3. Contexto Regional
4. 4. Oportunidades del Mercado
5. 5. Metodología de Elaboración
6. 6. Desarrollo de Experiencias Agroturísticas
7. 7. Infraestructura y Regulación
8. 8. Capacidades y Comercialización
9. 9. Sostenibilidad y Responsabilidad Territorial
10. 10. Conclusiones
11. 11. Glosario de Términos
12. 12. Referencias Institucionales

Manual práctico para el desarrollo de experiencias agroturísticas frutícolas

Objetivo: Entregar a productores agrícolas de la Región de Coquimbo un manual paso a paso —desde la evaluación inicial hasta la puesta en marcha y la comercialización— para desarrollar experiencias agroturísticas seguras, rentables y alineadas con la identidad territorial.

1. Resumen ejecutivo (qué es y por qué hacerlo)

El turismo frutícola transforma la producción agrícola en una experiencia turística: visitas guiadas, degustaciones, talleres, cosecha participativa (u-pick), actividades gastronómicas y alojamiento rural. Permite diversificar ingresos, fortalecer marca territorial y conectar al consumidor final con el origen del producto.



Oportunidades claves del mercado

- Interés creciente por experiencias “de campo” y consumo responsable.
 - Nichos: turismo gastronómico, turismo familiar, grupos educativos, turistas internacionales interesados en productos premium (cerezas, uvas de mesa, aceites de oliva).
 - Temporabilidad: se puede diseñar oferta estacional (cosecha) y actividades permanentes (talleres, formatos enoturísticos/oleoturísticos, visitas a procesos). (Fuente: análisis de programas de turismo rural y guías de formalización en Chile e internacionales). [Indap+1](#)
-

2. Cómo usar este manual

El manual sigue una lógica modular: Diagnóstico → Diseño de experiencia → Requerimientos técnicos e infraestructura → Operación y seguridad → Comercialización y alianzas → Medición e innovación. Cada capítulo tiene checklists, plantilla de costos y secciones prácticas para quienes no tienen experiencia previa en turismo.

3. Etapa 0 — Diagnóstico inicial (usar ficha de levantamiento)

Antes de diseñar una experiencia, completa la **Ficha de Levantamiento de Información** (Anexo A). Resumen de campos imprescindibles:

- Datos del predio: superficie, accesos, coordenadas, distancia a ruta principal.
- Cultivos, calendarios de cosecha y estacionalidad.
- Infraestructura disponible: estacionamiento, recepción, salas, almacenamiento, baños, agua potable, cocina, señalización.
- Capacidades humanas: personal disponible, idiomas, experiencia previa.
- Servicios cercanos: alojamientos, restaurantes, centros de salud.
- Riesgos: incendios, faenas activas, uso de agroquímicos.
- Objetivos del productor: ingresos, branding, educación, venta directa.

(La ficha completa está incluida como Anexo A; usarla para priorizar qué experiencias son factibles en los próximos 3–6 meses.)



4. Diseño de experiencias (tipologías y actividades)

Proponer experiencias escalables y segmentadas:

4.1 Tipos de experiencias

- **Visita guiada básica (2 horas):** recorrido por huertos/viñedos/olivares + degustación de producto.
- **Experiencia productiva (4–6 horas):** cosecha participativa, explicación de procesos, picnic o almuerzo con productor.
- **Talleres prácticos:** clases de poda, cosecha, prensa de aceite, elaboración de mermeladas/mermeladas/ conservas.
- **Experiencia premium:** maridajes (uvas/aceite/cervezas regionales), almuerzos de autor, alojamiento en parcela.
- **Eventos y festivales:** ferias de temporada (cosecha de cerezas, vendimias), rutas gastronómicas.

4.2 Diseño de la experiencia — elementos clave

- **Narrativa territorial:** hilo conductor que explique cultura, técnica y valor agregado del producto.
 - **Duración y capacidad:** máximo de personas por turno (ej.: 15–25 para visita guiada, 6–12 para talleres prácticos).
 - **Precio y estructura:** entrada + opcionales (almuerzo, botella, taller). Definir márgenes y punto de equilibrio.
 - **Servicios incluidos:** seguro, agua, baños, estacionamiento, señalética, protocolos sanitarios.
 - **Sostenibilidad:** minimizar residuos, uso de envases reutilizables, huella hídrica.
-

5. Requerimientos de infraestructura y dotación (checklist detallado)

A continuación una **lista operativa** para adaptar predios agrícolas a la recepción de visitantes:



5.1 Acceso y movilidad

- Acceso vial: condición de camino (firmado/ ripio) y señalización desde la ruta principal.
- Estacionamiento seguro, iluminación básica y señalética vertical.
- Accesibilidad universal: rampas y circuitos adaptados para movilidad reducida.

5.2 Recepción y áreas públicas

- Punto de recepción/recepcionista con información, tickets y caja.
- Sala de bienvenida/pequeña sala multiuso para charlas (puede ser una sala prefabricada).
- Área de degustación cubierta o pérgola con mesas y sillas.

5.3 Sanitarios y agua

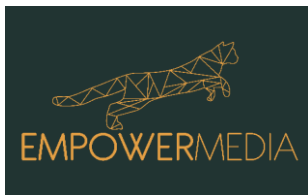
- Baños para público según aforo (mínimo 1 baño por 20 personas; si hay cocina/alojamiento, seguir NCh y requisitos sanitarios).
- Agua potable certificada o sistema de tratamiento con aprobación sanitaria cuando no exista red (SERNAS/SEREMI). Servicio Nacional de Turismo | SERNATUR+1

5.4 Seguridad y emergencias

- Extintores, señalética de evacuación, plan de emergencia y coordinación con bomberos/localidades.
- Botiquín básico, puntos de encuentro y personal capacitado en primeros auxilios.

5.5 Alimentación y transformación

- Cocina/área de alimentos si se ofrece servicio de comida: debe cumplir normativa sanitaria y tener certificación cuando aplique (S.Salud / Autoridad sanitaria).
- Si se venden productos procesados en sitio (mermeladas, conservas): cumplir normativa de rotulación y registro sanitario según tipo de producto y procesador. Sernapesca



5.6 Alojamiento (si aplica)

- Clasificación de hospedaje rural y requisitos normativos (NCh3015 y guía SERNATUR). [Portal de Servicios Turísticos+1](#)

6. Aspectos regulatorios y permisos (Chile — guía práctica)

Fuentes y pasos clave: procedimiento de formalización SERNATUR/Chilean tourism, Programa Turismo Rural de INDAP y normativa sanitaria/municipal.

6.1 Inscripción/formalización turística

- Inscribirse en programas de turismo rural (INDAP / SERNATUR) para acceder a apoyo técnico y clasificación. [Indap+1](#)

6.2 Permisos sanitarios y agua

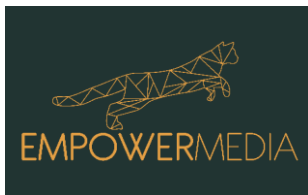
- Si hay manipulación de alimentos: requerimientos de autorización sanitaria (SEREMI de Salud) y trazabilidad.
- Si no existe red de agua/alcantarillado: autorización de sistema particular de agua potable y alcantarillado por autoridad sanitaria (proyecto técnico firmado por profesional competente). [Servicio Nacional de Turismo | SERNATUR](#)

6.3 Permisos municipales y uso de suelo

- Verificar uso de suelo y permisos municipales para recepción de público, venta, instalaciones y eventos. Tramitar patentes comerciales/eventos si corresponde.

6.4 Seguridad y reglamentación laboral

- Si se contrata personal para recepción/guía: cumplir normativa laboral chilena (contrato, jornada, seguros).
- Evaluar riesgos laborales (accidentes in-sitio) y procedimiento de reporte (ISL), como hemos incluido en reglamentos internos para otros proyectos. (Referencia interna en tu contexto de trabajo.)



6.5 Evaluación ambiental (si aplica)

- Determinar si el proyecto requiere ingreso al Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA) — generalmente no para actividades turísticas menores, pero se debe confirmar. [GRN](#)
-

7. Relación con operadores turísticos y canales de venta

7.1 Modelos de comercialización

- Venta directa: tienda del predio, web, redes sociales.
- Distribución a operadores: agencias receptoras, touroperadores, agencias de eventos.
- Alianzas público-privadas: Oficinas de turismo local, rutas regionales.

7.2 Contratos y comisiones

- Establecer contratos con operadores con claridad en comisiones, cancelaciones y responsabilidades (transporte, guía, horarios).
- Ofrecer paquetes con tarifa neta al operador + comisión o tarifa comisionable.

7.3 Integración en rutas

- Coordinar con municipios, SERNATUR y mesas locales para incluir la experiencia en rutas temáticas (Elqui, Limarí, Choapa). [Servicio Nacional de Turismo | SERNATUR](#)
-

8. Capacidades y formación requerida (para el productor y equipo)

8.1 Habilidades operativas

- Atención al cliente y recepción (idiomas básicos, manejo de grupos).
- Técnicas de guiado interpretativo (storytelling sobre cultivo, terroir y sostenibilidad).



8.2 Formación técnica

- Manipulación segura de alimentos (cursos de inocuidad).
- Primeros auxilios.
- Gestión de reservas y canales digitales (uso básico de sistemas de reservas y POS).

8.3 Entrenamiento continuo

- Programa de formación anual (talleres, visitas técnicas a experiencias benchmark). Ejemplo: intercambios con agriturismo en Italia o farmstays en California para aprendizaje de modelos. [Studio Legale Tedioli+1](#)

9. Marketing, branding y experiencia del cliente

9.1 Posicionamiento

- Definir propuesta de valor: ¿educación, gastronomía, lujo, familiar? Vincularlo con el producto principal (p. ej. “Ruta de la Cereza del Limarí” o “Oleoturismo y degustación de aceites premium”).

9.2 Canales y herramientas

- Web con reservas, redes sociales (Instagram para visual; Facebook/WhatsApp para grupos), presencia en plataformas de turismo local.
- Uso de storytelling audiovisual: microvideos de 1–2 minutos sobre proceso productivo y testimonios.

9.3 Precios y paquetes

- Estructurar precios por tipo de experiencia, incluir costos variables (insumos, guías) y costos fijos (infra). Definir política de cancelación.

9.4 Servicio al cliente

- Protocolos de atención, manejo de quejas y recuperación de experiencia.
 - Encuestas de satisfacción simples (post-actividad) para medir NPS y mejorar.
-



10. Finanzas y evaluación económica

10.1 Costeo básico (plantilla)

- Costos de inversión inicial: señalética, baños, recepción, acondicionamiento.
- Costos operativos: personal, insumos, seguro, mantenimiento.
- Ingresos: venta de entradas, productos, alimentos, paquetes.

Incluye una plantilla (Anexo C) con ejemplo de cálculo de punto de equilibrio y proyección de rentabilidad por temporada.

11. Manejo de riesgos y protocolos sanitarios

- Protocolos de limpieza y desinfección (post COVID), manejo de residuos orgánicos e inorgánicos. Subturismo
 - Control de uso de agroquímicos: no programar visitas en días de tratamiento; señalizar zonas de riesgo; explicar prácticas seguras.
 - Seguro de responsabilidad civil para actividades con público (imprescindible).
-

12. Monitoreo, indicadores y mejora continua

Proponer indicadores simples:

- Visitantes por temporada.
- Venta promedio por visitante.
- Índice de satisfacción (encuestas).
- Reincidencia/Clientes recurrentes.
- Impacto en ventas de canal tradicional (cómo la experiencia impacta la venta de fruta).

Sugerir revisión anual con ajustes de temporada y calendario de actividades.



13. Buenas prácticas internacionales (qué rescatar del benchmark)

- **Italia (agriturismo):** integrar la venta de productos propios en el menú, fuerte regulación y certificación que garantiza calidad y autenticidad. Relevancia de la sostenibilidad y prevalencia de producto propio en la oferta. [Studio Legale Tedioli](#)
- **California / EE. UU.:** protocolos claros para farmstands, u-pick y bioseguridad; materiales prácticos y fact sheets para pequeños emprendimientos. Énfasis en comunicación clara de horarios y seguridad. [UC Agriculture and Natural Resources+1](#)

Estos elementos alimentaron el **Benchmark Internacional** que se encuentra en el Anexo B y del cual se han extraído actividades replicables y adaptables al contexto regional.

14. Plan de implementación (6–12 meses) — hoja de ruta resumida

1. **Mes 0–1:** Completar ficha (Anexo A). Evaluación rápida de factibilidad.
 2. **Mes 1–2:** Diseño de producto y prototipo (definir 1 experiencia para piloting).
 3. **Mes 2–4:** Acondicionamiento (baños, recepción, señalética), formación de personal, permisos sanitarios y municipales.
 4. **Mes 4–6:** Piloto con grupos controlados, recopilación de data y ajustes.
 5. **Mes 6–12:** Lanzamiento comercial integrado en rutas regionales, promoción y evaluación trimestral.
-

15. Checklist rápida para un productor que parte desde cero

- ☐ Completar Ficha de Levantamiento (Anexo A).
- ☐ Definir experiencia piloto (nombre, duración, precio).
- ☐ Asegurar agua potable y 1 baño funcional para público.
- ☐ Habilitar punto de recepción y 1 área cubierta para degustación.
- ☐ Tramitar inscripción en Programa Turismo Rural / SERNATUR / INDAP según corresponda. [Indap+1](#)
- ☐ Contratar seguro de responsabilidad civil.
- ☐ Implementar plan de seguridad y primeros auxilios.



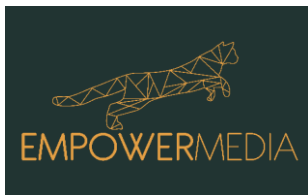
- ☐ Definir canales de venta y plan de comunicaciones.
 - ☐ Realizar piloto y encuestas de satisfacción.
-

Anexos (incluidos)

- **Anexo A — Ficha/Instrumento de Levantamiento de Información:** (completa y lista para imprimir/rellenar digitalmente). Contiene todos los campos mencionados en el diagnóstico, además de secciones para fotos y mapas. *(Tu instrumento original está integrado; si quieres lo exporto en Word/Excel).*
 - **Anexo B — Benchmark internacional resumido:** casos de Italia (agriturismo), California y otros modelos relevantes con aprendizajes aplicables. Studio Legale Tedioli+1
 - **Anexo C — Plantilla financiera y checklist de inversión:** hoja de cálculo con ejemplo de cálculo de punto de equilibrio por experiencia y estimación de costos.
-

Lecturas / referencias clave (para el empresario y para el asesor técnico)

- Guía SERNATUR — Ruta de la Formalización / Hospedaje rural (requisitos y NCh aplicable). Servicio Nacional de Turismo | SERNATUR+1
 - Programa Turismo Rural (INDAP): apoyo y pasos de inscripción. Indap
 - Plan Turismo y Desarrollo Rural (Ministerio/Subturismo): directrices de política pública para potenciar turismo rural. Subturismo
 - Buenas prácticas de California/US for farm tours y fact sheets. UC Agriculture and Natural Resources+1
-



ANEXOS

ANEXO A

Ficha de Levantamiento de Información para el Diseño de Experiencias Agroturísticas Frutícolas

Objetivo: recopilar información base del predio, recursos, capacidades y entorno, para determinar el potencial de desarrollar experiencias agroturísticas sostenibles y seguras.

1. Identificación general

Campo	Descripción / Ejemplo
Nombre del predio / empresa	Fundo San Esteban
Comuna / Provincia	Ovalle, Provincia del Limarí
Contacto responsable	Nombre, cargo, teléfono, correo
Coordenadas GPS / Dirección	-30.60, -71.20 / Ruta D-43, km 180
Superficie total (ha)	45 ha
Tipo de propiedad	Propia / arrendada / familiar



Campo

Descripción / Ejemplo

Año de inicio de actividades agrícolas 1998

2. Producción y recursos agrícolas

Cultivo principal	Superficie (ha)	Variedades	Meses de cosecha	Rendimiento promedio
Uva de mesa	15	Thompson, Red Globe	Dic–Mar	25 ton/ha
Cítricos	10	Limón, naranjo	Jul–Oct	18 ton/ha
Cerezos	5	Lapins, Bing	Nov–Dic	10 ton/ha
Olivos	5	Arbequina, Frantoio	May–Jul	4.000 kg aceituna/ha
Frutos secos	3	Nogales	Feb–Abr	2 ton/ha

Otros cultivos o actividades complementarias: apicultura, horticultura, ganadería, etc.
Uso actual del agua: canal, pozo, riego tecnificado, otros.

3. Infraestructura existente

Tipo	Descripción	Estado	Observaciones
Camino internos	Ripio compactado	Bueno	Requiere señalización
Estacionamientos	Capacidad para 10 vehículos	Regular	Sombra parcial
Recepción / oficina	Prefabricado 20 m ²	Bueno	Cuenta con electricidad



Tipo	Descripción	Estado	Observaciones
Baños	1 baño interno	Insuficiente	Falta baño para público
Sala de degustación / comedor	25 m ²	Bueno	No cuenta con climatización
Cocina / área alimentos	Básica	Regular	Falta permiso sanitario
Senderos / áreas de paseo	400 m lineales	Bueno	Sin accesibilidad universal
Señalización interna	Parcial	Regular	Necesita plan completo
Accesibilidad universal	Parcial	Regular	Requiere rampas
Servicios básicos (agua, luz, residuos)	Agua de pozo / luz eléctrica	Adecuado	Revisar certificación agua

4. Personal y capacidades

Rol	Cantidad	Capacitación / Nivel	Observaciones
Dueño / administrador	1	Agrónomo	Interesado en turismo
Trabajadores permanentes	3	Operarios agrícolas	Sin formación turística
Temporeros	15 (época de cosecha)	—	—
Personal con idiomas	1 (inglés básico)	—	—
Personal con primeros auxilios	No	—	Requiere capacitación



5. Entorno y accesibilidad

Aspecto	Detalle
Distancia a la carretera principal	4 km
Señalética desde ruta	Parcial
Transporte público cercano	No
Distancia a servicios de emergencia	12 km (Posta de Cerrillos)
Atractivos cercanos	Viñedos, museos, pueblos típicos
Integración a rutas turísticas	No / potencial alta

6. Oferta actual o potencial

- Actividades ya disponibles (si existen): venta directa, degustaciones, eventos, talleres.
- Actividades posibles: visita guiada, cosecha participativa, picnic rural, maridaje, talleres de cocina, alojamiento rural.
- Nivel de interés y disponibilidad del propietario: Bajo / Medio / Alto.

7. Aspectos normativos

Permiso o requisito	Estado	Observaciones
Permiso sanitario alimentos	Pendiente	—
Agua potable certificada	No	Requiere análisis
Patente comercial	No	Tramitable
Permiso municipal uso de suelo	No	Confirmar
Seguro de responsabilidad civil	No	Recomendado



Permiso o requisito	Estado	Observaciones
Plan de emergencia / seguridad	No	Pendiente

8. Observaciones y evaluación final

Fortalezas:

Debilidades:

Oportunidades:

Amenazas:

Recomendación inicial:

- ☐ Alta factibilidad
 - ☐ Media factibilidad
 - ☐ Requiere ajustes
-
-

ANEXO B

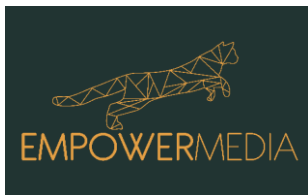
Benchmark Internacional de Experiencias Agroturísticas Frutícolas

Objetivo: Identificar modelos exitosos de turismo frutícola a nivel internacional para adaptar sus buenas prácticas al contexto productivo y cultural de la Región de Coquimbo.

1. Italia – Modelo Agriturismo

Ejemplo: Toscana, Sicilia, Emilia-Romaña

- Integran hospedaje rural con producción agrícola y venta directa.
- Alta estandarización y certificación: el 70% de lo que se ofrece debe ser producido en el predio.
- Foco en autenticidad, gastronomía local y sustentabilidad.



- Experiencias: cosecha de uvas y aceitunas, elaboración de aceite, catas, picnic rural.

Lecciones aplicables a Coquimbo:

- ✓ Certificar autenticidad y trazabilidad del producto.
- ✓ Enfatizar la experiencia educativa y gastronómica.
- ✓ Crear sello territorial (“Frutour Coquimbo”) con criterios de calidad.

2. España – Oleoturismo y Frutiturismo

Ejemplo: Andalucía, Murcia, Valencia

- Visitas a almazaras, museos del olivo, catas sensoriales y productos derivados.
- Fuerte conexión con la identidad territorial (“el oro líquido”).
- Integración con gastronomía y artesanía local.

Lecciones aplicables:

- ✓ Desarrollar centros interpretativos pequeños en predios o cooperativas.
- ✓ Articular oferta entre productores vecinos para rutas conjuntas (cítricos + olivos).

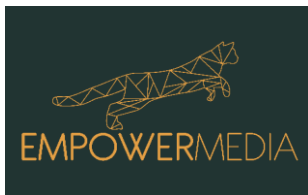
3. California (EE.UU.) – Farm Tours y U-Pick

Ejemplo: Napa Valley, Central Valley, Sonoma County

- Experiencias de cosecha participativa (“Pick your own”), ferias de temporada, ventas directas.
- Regulación flexible pero protocolos estrictos de seguridad y bioseguridad.
- Uso intensivo de redes sociales y plataformas de reserva online.

Lecciones aplicables:

- ✓ Promover visitas autoguiadas y actividades estacionales.
 - ✓ Capacitar en atención al cliente y seguridad.
 - ✓ Simplificar oferta visualmente: una experiencia bien diseñada por producto.
-



4. Francia – Rutas Gastronómicas y Enoturismo

Ejemplo: Burdeos, Provenza, Languedoc

- Integración regional entre productores, restaurantes y alojamientos.
- Diseño de rutas oficiales con sello de calidad (“Route des Vins”).

Lecciones aplicables:

- ✓ Crear una marca paraguas para las Rutas Frutícolas de Coquimbo.
 - ✓ Promover calendarios de eventos frutales anuales (Fiesta de la Cereza, Vendimia, Aceite Nuevo).
-

5. Chile – Casos destacados

- **Valle del Elqui:** Ruta del Pisco y viñedos turísticos consolidados.
- **Valle de Colchagua:** Ejemplo nacional de enoturismo articulado público-privado.
- **Región de O’Higgins:** Turismo rural de temporada y programas INDAP-SERNATUR.

Lecciones aplicables:

- ✓ Profesionalizar la atención turística en predios.
 - ✓ Incorporar relato identitario (la historia familiar, el valle, el agua).
 - ✓ Aprovechar infraestructura existente del rubro vitivinícola y olivícola como modelo base.
-

Síntesis de buenas prácticas

Eje	Práctica destacada	Adaptación sugerida
Identidad territorial	Uso de relatos locales y sellos regionales	“Rutas Frutícolas de Coquimbo”
Sostenibilidad	Certificaciones, energía solar, reciclaje	Implementar sello verde regional
Infraestructura	Baños, señalética, accesos, estacionamiento	Checklist base del manual



Eje	Práctica destacada	Adaptación sugerida
Comercialización	Plataformas digitales, tours online	Promoción en RRSS y portales regionales
Formación	Capacitación anual, guías locales	Programa de formación con INDAP–SERNATUR

ANEXO C

Plantilla Financiera y Checklist de Inversión Inicial

Objetivo: entregar una herramienta práctica para calcular costos, ingresos y punto de equilibrio de una experiencia agroturística frutícola.

1. Inversión inicial (infraestructura y equipamiento)

Concepto	Unidad / cantidad	Costo estimado CLP	Observaciones
Habilitación de baños	2 unidades	\$2.500.000	Prefabricados



Concepto	Unidad / cantidad	Costo estimado CLP	Observaciones
Señalética interna y externa	15 letreros	\$800.000	Incluye diseño e instalación
Recepción / punto de bienvenida	1 módulo	\$1.200.000	Módulo de madera o contenedor
Área de degustación (pérgola, mesas, sillas)	1 espacio	\$1.000.000	Capacidad 20 personas
Caminos y estacionamientos	—	\$1.500.000	Nivelación y ripiado
Equipos de seguridad / primeros auxilios	—	\$300.000	Extintores, botiquín
Implementos de degustación	—	\$500.000	Vasos, bandejas, utensilios
Permisos y trámites	—	\$400.000	Patentes, análisis de agua, seguro
Publicidad inicial	—	\$300.000	Material gráfico y redes sociales
Total estimado inversión		\$8.500.000	—

2. Costos operativos mensuales

Concepto	Costo mensual estimado	Observaciones
Personal guía / atención	\$600.000	Jornada parcial
Limpieza y mantención	\$200.000	Subcontrato
Insumos de degustación	\$150.000	Fruta, pan, aceite
Electricidad / agua / gas	\$120.000	—



Concepto	Costo mensual estimado	Observaciones
Promoción digital	\$80.000	Redes, publicidad local
Seguro y permisos	\$50.000	—
Total mensual	\$1.200.000	—

3. Ingresos proyectados

Tipo de experiencia	Precio por persona	Personas/mes	Ingreso mensual
Visita guiada + degustación	\$15.000	200	\$3.000.000
Taller / cosecha participativa	\$25.000	80	\$2.000.000
Venta directa productos	—	—	\$500.000
Total ingreso mensual estimado			\$5.500.000

4. Punto de equilibrio

Punto de equilibrio mensual: (según el ejemplo anterior)

- Costo fijo mensual: \$1.200.000
 - Precio promedio: \$18.000
 - Costo variable por visitante: \$3.000
→ Se requieren **80 visitantes/mes** para cubrir costos.
-

5. Checklist de control financiero

- ☐ Definir inversión inicial y fuentes de financiamiento (propio, INDAP, CORFO, banco).
- ☐ Separar costos agrícolas y turísticos.
- ☐ Registrar todas las ventas (boleta, factura).
- ☐ Revisión mensual de flujo de caja.
- ☐ Evaluar retorno de inversión (ROI) anual.



6. Proyección de rentabilidad (referencial)

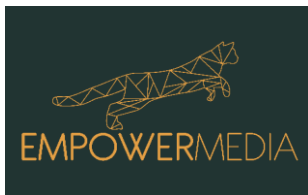
Año Ingresos anuales Costos anuales Utilidad estimada ROI acumulado

1	\$55.000.000	\$38.000.000	\$17.000.000	20%
2	\$65.000.000	\$42.000.000	\$23.000.000	47%
3	\$72.000.000	\$46.000.000	\$26.000.000	78%

ANEXO D

Lista de Chequeo Operacional para la Puesta en Marcha

- ☐ Ficha de diagnóstico completada
- ☐ Permisos sanitarios y municipales en trámite
- ☐ Seguro de responsabilidad civil contratado
- ☐ Señalización instalada y visible
- ☐ Baños disponibles y en buen estado
- ☐ Recepción habilitada
- ☐ Personal capacitado (atención + primeros auxilios)
- ☐ Plan de emergencia implementado
- ☐ Ruta interna definida (senderos, zonas seguras)
- ☐ Material promocional impreso y digital listo



- ☐ Acuerdo con operador o difusión en plataformas
 - ☐ Registro de visitantes y encuestas aplicadas
-

CONCLUSIONES

El presente manual representa un esfuerzo colaborativo por poner en valor el potencial del turismo frutícola de la Región de Coquimbo como motor de diversificación económica, desarrollo territorial y fortalecimiento de la identidad local.

Su propósito ha sido entregar una herramienta técnica, práctica y accesible para que los productores agrícolas y las instituciones públicas puedan orientar la planificación, diseño e implementación de experiencias agroturísticas sostenibles, seguras y con pertinencia cultural.

El turismo frutícola, además de generar nuevas fuentes de ingreso, impulsa la educación ambiental, la valorización de los oficios rurales y la articulación entre el mundo productivo y el turístico. La experiencia internacional demuestra que los territorios que logran conectar su identidad agrícola con la experiencia del visitante logran fortalecer su marca territorial y mejorar la calidad de vida de las comunidades rurales.



El desafío para la Región de Coquimbo es avanzar hacia la consolidación de una red articulada de experiencias frutícolas, fortaleciendo la capacitación, la formalización y la promoción conjunta, bajo estándares de calidad y sostenibilidad.

Este manual se proyecta como un instrumento dinámico, susceptible de actualización continua, que permitirá a productores, operadores y organismos públicos construir juntos un modelo de desarrollo rural inclusivo, innovador y con visión de futuro.



GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Agroturismo: Modalidad turística que vincula actividades agrícolas con experiencias recreativas o educativas para visitantes.
- Relato territorial: Narrativa que expresa la identidad, historia y cultura de un territorio en torno a su actividad productiva.
- SERNATUR: Servicio Nacional de Turismo, entidad encargada de regular y promover el turismo en Chile.
- INDAP: Instituto de Desarrollo Agropecuario, organismo que apoya a la agricultura familiar campesina.
- Turismo de intereses especiales: Turismo basado en actividades temáticas o experiencias específicas, como la gastronomía o la naturaleza.
- Permiso Sanitario: Autorización otorgada por la SEREMI de Salud que permite la manipulación y venta de alimentos al público.
- Sostenibilidad: Gestión responsable de los recursos naturales, sociales y económicos para garantizar la permanencia en el tiempo.
- Experiencia turística: Conjunto de actividades planificadas que permiten al visitante interactuar con el entorno natural, cultural y productivo.

REFERENCIAS:

13. SERNATUR (2023). Guía para el Desarrollo del Turismo Rural en Chile. Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
14. INDAP (2022). Programa de Turismo Rural: Orientaciones para Productores. Ministerio de Agricultura, Chile.
15. CORFO (2022). Manual de Innovación en Turismo de Intereses Especiales. Gobierno de Chile.
16. FAO (2021). Agroturismo y Desarrollo Territorial en América Latina. Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura.
17. OECD (2020). Rural Tourism Development Strategies. OECD Publishing, Paris.
18. Gobierno Regional de Coquimbo (2024). Estrategia Regional de Desarrollo Sostenible 2023–2030.