



CAJÓN DEL MAIPO

TURISMO TRADICIONAL Y NO TANTO...



EN LA ÚLTIMA DÉCADA SE HA POSICIONADO COMO UNA ZONA DE ESPARCIMIENTO Y UN GRAN CENTRO DE CONVENCIONES PARA LOS HABITANTES DE SANTIAGO. PERO LA COMUNA MÁS GRANDE DE LA REGIÓN METROPOLITANA QUIERE REDOBLAR SU APUESTA Y TRANSFORMARSE EN UN DESTINO TURÍSTICO DE NIVEL INTERNACIONAL.

POR **JORGE VELASCO CRUZ**

Hace frío y un grupo de personas sonríe y pide unos pisco sours, mientras conversa junto a una Bosca. El ambiente es tibio, acogedor. Afuera llueve, pero a ellos parece no importarles. Se ven los cerros y el bosque. Se percibe la tranquilidad del campo. Los comensales están a sólo treinta minutos de la avenida Américo Vespucio, en La Florida. Es un martes de agosto y estos turistas no son extranjeros ni están de vacaciones. Son chilenos y vinieron a una capacitación en el Rancho el Añil, perteneciente a una familia de larga data en la zona: los Müller. La imagen es el símbolo del nuevo turismo que está ganando puntos en el Cajón del Maipo. “El turismo por

convención o capacitación está siendo nuestro fuerte: demanda gran cantidad de empleo y nos está dando enormes satisfacciones. Hay empresas que deben el 95% de sus ingresos sólo a la capacitación”, explica Arón Toledo, encargado de turismo de la Municipalidad de San José de Maipo. Según sus cálculos, de las cuatro millones de personas que visitan al año la zona, el 30% proviene del extranjero y el resto es turista nacional. De ese 70% restante, el 40% corresponde a “turismo de capacitación”.

Buena parte de los hostales, hoteles y centros vacacionales se han ido adaptando a este tipo de demanda. En el Parque Geovventura -ubicado en Las Vizcachas, a pocos metros antes de la entrada al cajón- comen-

zaron hace una década ofreciendo vuelos en parapente. Después instalaron un muro de escalada y se ampliaron a otras entretenimientos como el benji y el paintball. Y con las capacitaciones empezaron hace tres años. “Las mismas empresas las solicitaban. Estaba esa necesidad y comenzamos entonces a generar programas”, dice Alejandra Espoues, jefa de ventas del parque.

El Rancho El Añil, ubicado en el sector de El Manzano, dispone de 22 hectáreas de naturaleza e instalaciones como piscinas al aire libre y temperadas, canchas de tenis y de baby fútbol, un restaurante para 150 personas y 20 cabañas. Ofrece cabalgatas, caminatas... Y seminarios. “El fuerte nuestro es la atención



SINOTRUK

MODELO 2011

SINOTRUK tiene Trayectoria Mundial



Verdadero



SINOTRUK es el fabricante N° 1 de camiones en China con más de 50 años de trayectoria con una producción estimada para este año de 140.000 unidades.

Respaldo Gildemeister en todo Chile

COMPLETO EQUIPAMIENTO

- Incluye Neumáticos Pantaneros
- Motor 9.7 Lts. 336 HP Euro III
- Transmisión de 12 velocidades
- Tracción 6x4
- PTO 50 Ton.
- Bloqueo diferenciales
- Reductores de Cubo
- Tolva de 14 a 16m3



Modelo Fm 6x4 336

\$39.790.000 IVA

INCLUYE TOLVA - \$47.350.100 IVA INCL.

SERVICIO ATENCIÓN AL CLIENTE

(02) 6404761

VISITE NUESTRA RED DE VENTA A LO LARGO DE TODO CHILE:

Casa Matriz: Pudahuel. Av. Américo Vespucio 582 / Iquique / Antofagasta /
 Calama / Coquimbo / Santiago / Buin-Linderos / San Fernando / Curicó /
 Concepción / Los Angeles / Temuco / Valdivia / Puerto Varas



FORTALEZA

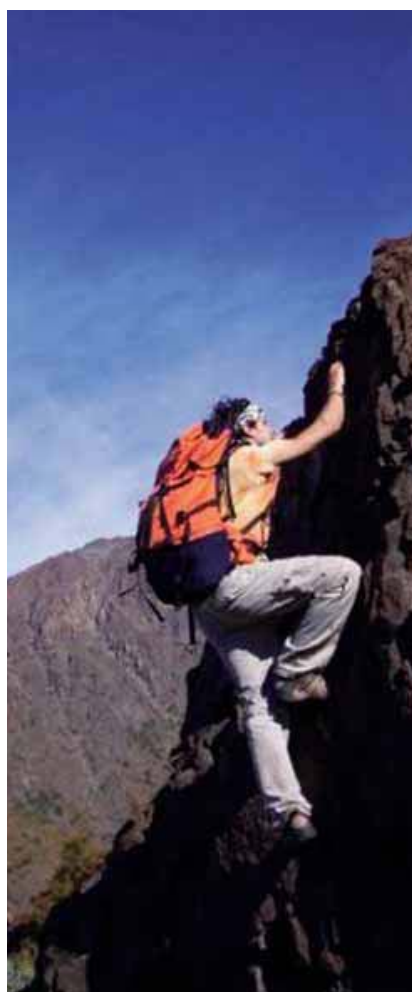


de eventos de empresas. Aquí se hace mucho la capacitación, actividades y jornadas de charlas de liderazgo, trabajo en equipo y actividades outdoor”, comenta Andrés Guzmán Müller, gerente de operaciones. Lo que el rancho pone a disposición es el servicio de alimentación, cabañas e instalaciones. Tienen convenio con dos empresas consultoras que realizan las actividades.

Las convenciones, sin embargo, no son lo único. En vista de la demanda por otro tipo de eventos, como los matrimonios, en el emblemático restaurante Casa Bosque del sector Guayacán, decidieron construir, a fines de 2008, un hotel de 18 habitaciones y dos suites para entregar un servicio más completo. En enero de este año fue adquirido por la familia García Sánchez. “Uno ve que el Cajón del Maipo ha ido creciendo mucho en los últimos años. Es uno de los lugares más completos de la Región Metropolitana: tiene trekking, escalada, rafting. Puedes hacer lo que quieras”, dice María José García, administradora del establecimiento.

Lo del Hotel Casa Bosque bien podría ser un ejemplo de cómo el turismo ha ido ganando adeptos e inversionistas en los últimos años. “Con la mentalidad turística que se está desarrollando en el cajón, sumado al interés que muestra la municipalidad, el turismo se ha desarrollado mucho más. Los empresarios antiguos y nuevos están invirtiendo considerablemente para hacer crecer la industria”, apunta Christian Henríquez, director de ChileRafting. Ya en 2001 el Servicio Nacional de Turismo (Sernatur) declaró al Cajón del Maipo como Zona de Interés Turística (Zoit), lo que ayudó en esta nueva mirada al sector. Y después, con la construcción de la autopista Vespucio Sur, mejoraron los accesos. Comunas cercanas como La Florida y Puente Alto comenzaron a construir nuevos condominios y a recibir más habitantes que necesitan esparcimiento.

“Aquí llegan muchas personas de las comunas cercanas, gente que saca a sus niños para que tengan más aire. Tratamos de fomentar ese fenómeno, de acomodarnos a la situación



ACCESOS: ASIGNATURA PENDIENTE

“El Cajón del Maipo es un lugar de destino, no de paso. El que viene acá es porque quiere venir, no porque va para otro lado”, dice Arón Toledo. El problema es que se puede llegar sólo por un camino: la ruta G-25 o Camino al Volcán (la otra, secundaria, es la G-421 que va Pirque). “Es como un gran condominio con un único acceso”, agrega. No hay que olvidar que éste es un camino de montaña. Dentro de sus falencias, Toledo identifica la falta de señalética en la Autopista Vespucio Sur y en el Nuevo Acceso Sur, y la falta de paraderos de micro en la comuna. Pero otras personas, como Miguel Bascur, de la Cámara de Comercio y Turismo, van más allá y alegan por la calidad del camino: “Es el mismo camino de carretas que había en el tiempo de la independencia. La única inversión grande que se hizo fue la doble vía a mediados de la década del noventa, pero el resto han sido repavimentaciones”. En su opinión, habría que ensancharlo y trabajar en puntos conflictivos como el Puente El Manzano -donde ocurren muchos accidentes- y algunas cuestas demasiado pronunciadas.



La tranquilidad que te da un experto

Servicio PostVenta Simma

Sabemos que la relación con nuestros clientes no termina con la venta, sino que comienza con ella. Por eso, PostVenta Simma a través de sus sucursales propias a lo largo del país con talleres equipados con tecnología de punta, planes de mantención según tus necesidades y un equipo humano altamente calificado te proporcionará:

- ✓ Continuidad Operativa
- ✓ Mayor vida útil y tasa de utilización de tus equipos
- ✓ Mejores precios de reventa y mayor retorno de inversión de tus equipos
- ✓ Menores costos operacionales



La tranquilidad que te da un experto

Casa Matriz: San Eugenio 463, Ñuñoa, Santiago. Tel: (56-2) 346 2700 Fax: (56-2) 239 2066

ventassantiago@simma.cl

www.simma.cl

Sucursales:

CALAMA: Fono: (55) 33 26 43 - calama@simma.cl • ANTOFAGASTA: Fono: (55) 27 38 38 - antofagasta@simma.cl • COPIAPÓ: Fono: (52) 21 24 42 - copiapo@simma.cl
LA SERENA: Fono: (51) 330 10 - laserena@simma.cl • CONCEPCIÓN: Fono: (41) 242 15 39 - concepcion@simma.cl • PUERTO MONTT: Fono: (65) 31 14 36 - pmontt@simma.cl

Contactos Zonales:

VIÑA DEL MAR: 07-709 5853 • RANCAGUA: 09-549 4739 • TEMUCO: 08-152 6551 • OSORNO: 08-464 7532 • PUNTA ARENAS ALIANZA SIMMA / BAFCO: 61-696 592

35 años
SIMMA
Expertos en tu mundo

Casa Bosque



Casa Bosque



Café Vienés



de ellos y no elevar mucho los precios”, dice Magaly Cuevas, que arrienda un local de dulces, bebidas y comidas al paso junto a la Plaza de Armas de San José de Maipo. Explica que en el cajón hay tres ingresos fuertes para sus habitantes: la municipalidad, el hospital y el turismo. “En el fondo, todos trabajamos para el turismo”, afirma Rubén Ortiz, dueño de una cadena de supermercados y presidente de la Cámara de Comercio y Turismo de la comuna.

EL NUEVO PLAN

El desafío, sin embargo, es grande: transformarse de zona de interés turístico a destino turístico. “En la primera hay una oferta de empresas aisladas y no se está trabajando con una imagen objetivo. No hay una uniformidad. En cambio, en otros lugares como

Rapa Nui todo tiene una misma identidad”, explica Miguel Bascur, director de la cámara.

Pero en la Municipalidad está trabajando en eso y fuerte. Y es que el potencial es enorme. Ubicada en la parte alta de la cuenca del río Maipo, a 52 kilómetros de Santiago, la comuna cuenta con 22 localidades que albergan sólo a catorce mil habitantes distribuidos en una superficie de cinco mil kilómetros cuadrados, la tercera parte de la Región Metropolitana. En ella se han detectado 48 atractivos naturales y patrimoniales, entre los que se encuentran el centro de ski Lagunillas, la Parroquia San José de Maipo, la estación de ferrocarril de San José, el río Olivares, el Embalse El Yeso, las Termas del Plomo, Baños Morales y Lo Valdés, el Monumento Natural El Morado y el Volcán Maipo, entre otros.

Fue por ello que en 2008 y en conjunto con la Cámara de Turismo, la municipalidad presentó ante Innova Chile de Corfo la “Agenda de Innovación en Turismo para El Cajón del Maipo-Pirque”. Con este proyecto, que terminará de ejecutarse el primer trimestre de 2011, se creará un producto-destino que integre la oferta turística de estas dos comunas, para potenciar el turismo de intereses especiales. “Este plan va a ser nuestro eje para los próximos cinco a seis años”, afirma Arón Toledo, encargado de turismo de la Municipalidad de San José.

El proyecto consiste en trabajar sobre cuatro polos de desarrollo: deporte aventura, alojamiento, gastronomía y artesanía (donde se incluyen los agroalimentos). La idea, explica Toledo, es que el turismo de aventura sea la punta de lanza para replantear el turismo



en la comuna. "Su rol -agrega Christian Henríquez, de ChileRafting- es colocar en el mapa el Cajón del Maipo y sus atractivos".

Gracias a la agenda de innovación, se han identificado 28 proyectos de desarrollo, que hoy se encuentran a nivel de perfil. Éstos se basan en tres ejes estratégicos: parques andinos, un corredor turístico patrimonial y la reactivación de centros de actividad cultural. Así, el primer eje contempla la implementación de seis áreas de protección, donde se promoverán actividades educativas, recreacionales, científicas y turísticas. Aquí se proyecta, por ejemplo, una red de cuarenta alojamientos conformados por lodges,

albergues y refugios en las rutas andinas; hay también un proyecto de señalética para los senderos y hasta un gran parque temático -Parque de las Energías- en torno a los canales de ocho plantas hidroeléctricas de pasada que se proyectan en la ribera sur poniente del río Maipo. En el Corredor Turístico Patrimonial del Maipo, en tanto, se proyectan 24 miradores de borde de río y altura, una red de ciclorutas, balnearios en los seis esteros principales del Maipo y hasta construir un tren interoceánico que una los litorales de Chile y Argentina. Finalmente, entre los proyectos que reactivarán la identidad cultural, se plantea levantar una aldea de los oficios donde

se vean trabajar a los artesanos y el Slow City Baños Morales, que pretende transformar este sitio en una aldea de montaña peatonal.

El costo total de la inversión bordearía los \$ 12 mil millones. La idea es mezclar capitales públicos y privados, licitar y concesionar. Actualmente, se están buscando inversionistas ángeles que puedan apostar por algunos de los proyectos. "No aspiramos a que todos ellos se puedan concretar", anticipa Arón Toledo. En definitiva, lo que necesitan es dar un primer paso seguro en la dirección correcta: que el turismo del Cajón del Maipo avance en orden, respetando el medio ambiente y el beneficio económico y social de la comuna. **EC**

www.salfa.cl



LEASING OPERATIVO PARA GRANDES Y CHICOS

No importa el tamaño de su empresa o institución. Tenemos una solución a la medida de sus necesidades de arriendo, desde un automóvil hasta una flota de camiones o camionetas, con la experiencia y flexibilidad que sólo Salfa Rent le puede asegurar. Con el respaldo de la red de sucursales Salfa: la mayor disponibilidad de repuestos, servicio y asistencia a lo largo del país.



Iquique • Calama
Antofagasta • Copiapó
La Serena • Santiago
Concepción • Los Angeles
Temuco • Puerto Montt
Coyhaique • Punta Arenas

Central Santiago
(56 2) 8109276 – 8109000