

¿Cuánto se necesita para un día de relax en las termas chilenas?

Destino	Hotel /Actividad	Comidas	Valor por persona por día	Empresa
San Felipe	Termas de Jahuel	Alimentación completa (desayuno buffet, almuerzo y cena) + trago bienvenida	Lun-Jue: desde \$230.500 / Vie-Dom: desde \$437.500 (según tipo habitación)	Cocha
Colbún	Hotel Termas de Panimavida Resort & Spa	Desayuno	\$375.922	Viajes Falabella
Chillán	Hotel termas de Chillán	Desayuno	\$243.951	Despegar
Pucón	Termas Geométricas	No incluye (actividad por el día)	\$144.980	Despegar
Pucón	Terma Indómito	No incluye (actividad por el día)	\$128.819	Despegar
Pucón	Termas del Huife	No incluye (actividad por el día)	\$123.623	Viajes Falabella
Puyehue	Termas Aguas Calientes	Desayuno con costo adicional	\$92.800	Despegar
Cochamó	Termas Cochamó	No incluye (actividad por el día)	\$44.725	Viajes Falabella

Nota: Información aportada por las mismas empresas
 Precios corresponden a los meses de marzo/abril

Parejas y personas mayores concentran la mayor demanda por servicios termales

Experiencia relax: cuánto cuesta una estada o un día entero de termas en Chile

Marzo y abril registran precios más convenientes y menor afluencia de visitantes.

BANYELIZ MUÑOZ

Chile posee una red termal extensa y diversa, con una fuerte concentración en la zona centro-sur y sur del país. Sus aguas volcánicas, nacidas en la cordillera de los Andes, se han convertido en uno de los atractivos turísticos más buscados para quienes buscan desconexión y relax.

Daiana Mediña, head de branding & PR de Cocha, explica que la oferta termal del sur se ha consolidado con fuerza en regiones como La Araucanía, Los Ríos y Los Lagos. Según indica, se trata de una propuesta amplia, con distintos niveles de infraestructura y servicios, que ha ido ajustándose a nuevas demandas.

"En los últimos años, muchos complejos han evolucionado hacia centros de bienestar y desconexión, combinando infraestructura moderna con entornos naturales privilegiados", señala.

Esta evolución, precisa Mediña, se refleja en una diversificación de la oferta. Los recintos incluyen piscinas termales techadas y al aire libre, con rangos de temperatura diferenciados, además de servicios complementarios como spa y tratamientos de relajación, entre ellos masajes, fangoterapia, hidroterapia y aromaterapia.

En algunos casos, agrega, la actividad termal se articula con otras experiencias turísticas. "La experiencia se complementa con actividades como trekking, cabalgatas o experiencias culturales", detalla.



La Región de la Araucanía promueve su tour termal.

Entre los complejos más conocidos menciona termas Geométricas, Termas de Puyehue, Menetúe, Termas de Coñaripe y Termas de Pucón Indómito.

Bernardita Urbina, gerente de ventas de Despegar, coincide en que el sur concentra una oferta heterogénea, tanto en escala como en tipo de experiencia. "Existen propuestas que van desde complejos turísticos consolidados hasta termas de carácter más natural, inmersas en entornos cordilleranos y volcánicos. En general, estos centros combinan piscinas de aguas termales a distintas temperaturas con servicios como spa, masajes, hotelería, gastronomía local y actividades al aire libre, lo que permite configurar estancias de descanso o de turismo activo", explica.

Tipos de público

La diversidad de la oferta se replica en el perfil de quienes visitan estos recintos. Mediña señala que el público es amplio, aunque con segmentos predominantes. "Uno de los grupos más recurrentes corresponde a parejas y personas adultas entre 30 y 55 años, que

buscan escapadas de descanso y desconexión, especialmente en fines de semana largos o fechas intermedias", comenta.

A ese segmento se suma una presencia relevante de familias, principalmente durante las vacaciones escolares, en especial en complejos con infraestructura adaptada para niños.

"También se observa un crecimiento sostenido de personas mayores de 60 años, atraídas por los beneficios terapéuticos del agua termal y la tranquilidad de estos destinos", agrega.

En paralelo, Mediña apunta a un cambio más estructural en la demanda. En los últimos años ha aumentado el interés por viajes vinculados al bienestar, con visitantes que priorizan el descanso, la salud mental y el contacto con entornos naturales, lo que ha incidido en la forma en que se estructuran los servicios.

Hugo Avilés, marketing manager de Viajes Falabella, coincide en que el perfil del visitante se ha diversificado. "Ya no es sólo un panorama asociado a adultos mayores que buscan salud. Hoy vemos a muchas

parejas jóvenes y familias que llegan con la idea de desconectarse del ruido de la ciudad", sostiene.

Estacionalidad y precios

Desde el punto de vista de la demanda, Mediña explica que el comportamiento no es homogéneo durante el año. "Uno de los más atractivos corresponde a la temporada baja de otoño, especialmente marzo y abril, cuando el clima es más estable y la afluencia de turistas disminuye", señala.

Otro momento relevante es el invierno, en particular julio, impulsado por las vacaciones escolares y por complejos que cuentan con buena calefacción y accesibilidad. A esto se suman los fines de semana largos y feriados, tanto en primavera como en otoño, que suelen generar alzas puntuales en las reservas.

En ese contexto, Mediña destaca que marzo y abril presentan una combinación que resulta atractiva desde el punto de vista económico: menor ocupación, tarifas más bajas y condiciones climáticas favorables.

Urbina refuerza esta visión y señala que el mayor flujo se concentra en invierno. "El peak se observa entre junio y agosto, cuando el contraste entre las bajas temperaturas y las aguas termales incrementa el interés. También hay alta ocupación en vacaciones de invierno y feriados, por lo que es clave planificar con anticipación", afirma.

Respecto de los precios, Mediña indica que los valores más convenientes suelen encontrarse entre marzo y junio, excluyendo fines de semana largos y festivos. "Corresponde a un período de temporada media y baja, en el que la menor demanda permite acceder a tarifas más competitivas. Además, es habitual encontrar paquetes con alojamiento y servicios adicionales, lo que mejora la relación entre precio y estadia sin necesidad de viajar en temporada alta".