

**Plan Director para desarrollo producto turístico de BIENESTAR Y SALUD  
con aguas termales en la Región Huatar Norte**

1. Introducción.
2. Historia de la oferta termal de la zona.
3. Inventario de servicios turísticos de la Región Huatar Norte.
4. Historia del termalismo.
5. Introducción a las virtudes terapéuticas de las Aguas MineroMedicinales.
6. Relación de manantiales existentes, composición analítica.
7. Caracterización específica de los manantiales, usos terapéuticos, técnicas termales recomendadas, productos complementarios.
- 8. Análisis DAFO.**
9. Proyectos
10. Creación de un producto termal y posicionamiento en el mercado.
11. Análisis de mercados potenciales (nacional, internacional, nichos: friendly, deportivo, MICE. Turismo residencial y de golf).
12. Técnicas de comercialización (interna, on line, tour operación, especializado, otros).
13. Conclusiones – Hoja de Ruta. Especificaciones y planteamientos de desarrollo de los proyectos
14. Bibliografía

Ficha técnica	
<b>CONSULTORES</b>	ANTONIO FREIRE MAGARIÑOS JESUS FRANCISCO ARES VAZQUEZ LADY FERNANDEZ MORA
<b>Objetivo General</b>	Dimensionar la oportunidad de mercados para el desarrollo de un producto turístico de bienestar y salud para diversificar la oferta a partir de la presencia de aguas termales en la RHN y la necesidad de innovar



## 8. Análisis DAFO

### DEBILIDADES

- Concentración de mercados (USA y nacional)
- Costa Rica no cuenta con una oferta de vuelos a otros países como Brasil que abra las puertas de un nuevo mercado.
- Malas comunicaciones interiores y conectividad
- Altos impuestos, que derivan en unas tarifas altas
- Predominancia de PyMes, lo cual retardaría el proceso de desarrollar proyectos en el tema de bienestar y salud.
- Individualismo empresarial
- Poco asociacionismo e inexistencia de clústeres empresariales
- Poca eficiencia en control de costos
- Falta de espacios para celebración de congresos
- Falta de instalaciones deportivas
- Falta de formación específica
- Inexistencia de normativa específica de turismo de salud y termal

### AMENAZAS

- Mercados próximos emergentes
- Agotamiento del recurso por sobreexplotación
- Inestabilidad geológica en su origen volcánico
- Riesgo sísmico, que podría llegar a cambiar las vetas de los nacientes
- Reciente apertura del mercado cubano al turismo de Estados Unidos, este país ya explota el turismo de salud desde hace años



## FORTALEZAS

---

- Gran caudal de aguas termales disponible y altas temperaturas de las mismas
- Consolidación del destino
- Alta demanda y ocupación
- Poca estacionalidad
- Clima templado todo el año
- Infraestructura y calidad de servicio de la planta hotelera
- Mercado lúdico-termal nacional consolidado
- Seguridad ciudadana
- Ecología
- Naturaleza
- Planta hotelera en su mayoría de propiedad nacional
- Existencia de un Programa de Certificaciones de Sostenibilidad Turística, de Declaratoria Turística, para empresas de alojamiento y gastronomía

## OPORTUNIDADES

---

- Desarrollo de un nuevo producto a explotar, el turismo de salud
- Desarrollo de otros productos turísticos, deportivo y MICE
- Creación de empleo cualificado
- Mejora de la tasa de ocupación en temporada baja
- Mejora de la duración de la estancia, el turismo de salud generará estancias más prolongadas
- Simbiosis mercado de turismo de salud con la ecología
- Posibilidad de desarrollo del turismo residencial
- Convenios transnacionales de asesoría y formación
- Intercambios técnico-formativos transnacionales
- Posibilidad de mejora del estado general de salud de la población, con ahorro en el gasto farmacéutico y reducción del gasto sanitario convencional
- Implantación de un programa de termalismo social a nivel nacional
- Posibilidad de desarrollo del mercado friendly en algunos centros

