

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES**

**ESCUELA DE TURISMO**

**PROPUESTA DE UN MODELO DE NEGOCIO PARA LA APERTURA DE  
UN ESTABLECIMIENTO DE HOSPEDAJE TIPO CABINAS EN EL  
DISTRITO CORREDOR DEL CANTÓN DE CORREDORES,  
PUNTARENAS, COSTA RICA PARA EL II CUATRIMESTRE DEL 2025**

**MODALIDAD DE TESINA PARA OPTAR POR EL GRADO ACADÉMICO  
DE BACHILLERATO EN TURISMO CON EN FASIS EN HOTELERÍA Y  
RESTAURANTES**

**ESTUDIANTE:**

**EVELYN MADRIGAL PIEDRA**

**TUTOR:**

**MBA. GIOVANNI JIMÉNEZ ESQUIVEL**

**SEDE ARANJUEZ, SAN JOSÉ**

**AGOSTO 2025**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>v</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>vi</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>vii</b>
<b>AGRADECIMIENTOS .....</b>	<b>viii</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>ix</b>
<b>CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>26</b>
Planteamiento del problema .....	28
Objetivos de la investigación.....	30
Objetivo general .....	30
Objetivos específicos.....	30
Justificación .....	30
Antecedentes.....	32
Antecedentes internacionales .....	33
Antecedentes nacionales.....	36
Proyecciones.....	38
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>40</b>
Marco histórico.....	40
Orígenes de la hotelería .....	40
Marco conceptual .....	43
Marco Referencial .....	45
<b>CAPITULO III. MARCO METODOLÓGICO .....</b>	<b>59</b>
Enfoque de la investigación.....	59
Método de la investigación.....	60
Fuentes de información .....	61

Muestra .....	61
Fuentes primarias.....	62
Fuentes secundarias .....	62
Unidades de análisis .....	64
Instrumentos .....	67
Proceso para la recolección y análisis de datos .....	67
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS.....</b>	<b>69</b>
Análisis de fuentes primarias.....	70
Encuesta.....	70
Entrevistas .....	86
Análisis de fuentes secundarias .....	92
Integración y análisis cruzado de resultados .....	92
Interpretación de resultados.....	93
Significado de los hallazgos .....	93
Identificación de patrones y relaciones .....	94
Consideración de limitaciones.....	94
<b>CAPITULO VI – PROPUESTA .....</b>	<b>99</b>
Justificación y problema abordado .....	99
Descripción de la propuesta.....	99
Título de la propuesta .....	100
Marco conceptual de la propuesta .....	100
Objetivos.....	102
Actores clave e implicados .....	102
Viabilidad y factibilidad .....	104
Sostenibilidad .....	104

Indicadores de éxito y evaluación .....	105
Estudio de suministros.....	107
Vías de acceso .....	114
Disponibilidad proveeduría para productos y servicios .....	114
Estudio administrativo.....	115
Propuesta de anteproyecto .....	118
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>126</b>
<b>Anexos I.....</b>	<b>131</b>
<b>Anexo II.....</b>	<b>135</b>
<b>Anexo III.....</b>	<b>136</b>
<b>Anexo IV.....</b>	<b>138</b>
<b>Anexo V .....</b>	<b>139</b>
<b>Anexo VII .....</b>	<b>142</b>
<b>Anexo VIII.....</b>	<b>152</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Hospedaje en Corredores.....	45
<b>Tabla 2.</b> Hospedaje según Municipalidad.....	46
<b>Tabla 3.</b> Hospedaje según ICT .....	48
<b>Tabla 4.</b> Atractivos turísticos.....	53
<b>Tabla 5.</b> Unidades de análisis .....	65
<b>Tabla 6.</b> Empresas entrevistadas.....	86
<b>Tabla 7.</b> Equipamiento del baño .....	107
<b>Tabla 8.</b> Equipamiento del dormitorio.....	108
<b>Tabla 9.</b> Equipamiento de la cocina.....	109
<b>Tabla 10.</b> Equipamiento de la sala y espacios comunes .....	110
<b>Tabla 11.</b> Equipamiento de limpieza .....	111
<b>Tabla 12.</b> Equipamiento de seguridad .....	112
<b>Tabla 13.</b> Equipamiento extra recomendado .....	113
<b>Tabla 14.</b> Resumen de precios aproximados .....	114

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Esquema de Marco Teórico .....	58
<b>Figura 2.</b> Visita a una zona rural de montaña .....	70
<b>Figura 3.</b> Hospedaje en cabañas durante visita a zona rural de montaña .....	71
<b>Figura 4.</b> Frecuencia visita zonas rurales o de montaña .....	72
<b>Figura 5.</b> Motivaciones para hospedarse en cabaña de montaña.....	73
<b>Figura 6.</b> Tipo de viaje cuando se hospeda en cabaña.....	74
<b>Figura 7.</b> Importancia del contacto con la naturaleza.....	75
<b>Figura 8.</b> Expectativas sobre la cabaña de montaña .....	76
<b>Figura 9.</b> Nivel de comodidad en cabaña de montaña.....	78
<b>Figura 10.</b> Disposición de pago por noche en cabaña de montaña.....	79
<b>Figura 11.</b> Formas para encontrar y reservar.....	80
<b>Figura 12.</b> Experiencias negativas en este tipo de hospedajes .....	81
<b>Figura 13.</b> Probabilidad de recomendación .....	82
<b>Figura 14.</b> Influencia de sostenibilidad en decisión de hospedaje.....	83
<b>Figura 15.</b> Propuestas de mejora .....	84
<b>Figura 16.</b> Repetición de la experiencia .....	85
<b>Figura 17.</b> Logo .....	118
<b>Figura 18.</b> Distribución de la habitación estándar para dos personas.....	122
<b>Figura 19.</b> Distribución de la habitación estándar para tres a cuatro personas.....	123
<b>Figura 20.</b> Propuesta exterior de cabaña .....	125

## DEDICATORIA

Esta tesina me la dedico a mí, por el esfuerzo y sacrificio que he realizado al completar la conclusión, de una segunda carrera como profesional en Turismo, ya que es importancia continuar estudiando para ser una mejor persona y mejor profesional.

A David Madrigal Venegas, mi padre, el encargado de mi crianza y mis valores, una de mis fortalezas más importantes en mi vida, quien siempre está ahí cuando más lo necesito.

A Mireya Piedra Jiménez, mi amada madre, esa persona tan maravillosa la cual me cuida como su tesoro, la que ha estado ahí siempre para verme triunfar y estar orgullosa de mí.

A mis sobrinos y sobrinas, los cuales me inspiran a ser un ejemplo a seguir para ellos, que tengan alguien de quien guiarse e inspirarse, crecer profesionalmente como yo me lo he propuesto.

De todo corazón, se los dedico mi hermosa familia.

## AGRADECIMIENTOS

Primero y ante todo, agradezco a **Jehová**, nuestro Padre Celestial, por bendecirme con salud, fuerzas y el entendimiento necesario para seguir adelante en este camino de la vida. Su guía ha sido fundamental en cada paso que he dado.

También quiero rendir homenaje de agradecimiento a mi querido esposo, **Ángel Esteban Hernández Arroyo**, por el apoyo que me a brindado durante los años que emos estado juntos, acompañándome en los diferentes retos, compromisos y metas que me he propuesto.

Agradezco profundamente a mis profesores de carrera y en especial a MBA. Giovanni Jiménez Esquivel y a la profesora MEE Martha Angelica Montiel Galindo por su invaluable guía y dedicación a lo largo de esta investigación.

## RESUMEN EJECUTIVO

El Cantón de Corredores, en la provincia de Puntarenas, se posiciona como una pieza clave en el dinamismo del sur de Costa Rica. Su ubicación estratégica lo convierte en un punto de encuentro, tránsito y comercio para nacionales y extranjeros, siendo la vía principal hacia el país vecino de Panamá. En Paso Canoas se encuentra la aduana internacional más importante entre ambos países, lo que lo hace un sitio de paso obligado para turistas, transportistas y compradores.

Administrativamente, el cantón se divide en cuatro distritos: Corredor, Paso Canoas, La Cuesta y Laurel. El distrito Corredor donde se ubica Ciudad Neily destaca como núcleo de servicios de hospedaje, lo que lo vuelve ideal para el desarrollo de proyectos turísticos enfocados en brindar experiencias únicas.

Además de su rol logístico y comercial, Corredores es visitado por gran cantidad de turistas nacionales que buscan aprovechar la vibrante oferta de tiendas y almacenes en la frontera. Sin embargo, lo que realmente da alma al cantón es su gente: comunidades rurales que han mantenido sus valores, tradiciones y respeto por la naturaleza.

Su territorio está cargado de biodiversidad, con paisajes que roban el aliento: cataratas, montañas, ríos cristalinos, senderos, miradores y cavernas. Esta riqueza natural convierte a Corredores en una joya que merece ser descubierta mediante un turismo sostenible, respetuoso y enriquecedor.

El propósito de este trabajo es un alojamiento turístico sostenible en Ciudad Neily, que integre el respeto por el ambiente, la identidad cultural y el desarrollo económico local. Este espacio busca convertirse en un punto de encuentro para los viajeros que desean experiencias auténticas, más allá del hospedaje tradicional. Para ello, se propone:

- Construcción de cabañas con criterios ecológicos
- Uso eficiente de recursos naturales
- Inclusión de productos locales (artesanías, jabones, souvenirs)
- Promoción del empleo comunitario

- Integración con operadores turísticos y redes comerciales

El proyecto contempla la creciente tendencia de viajar con mascotas, implementando un servicio *pet friendly* que permita a los visitantes disfrutar de su estadía acompañados por sus compañeros de cuatro patas. Se busca crear espacios acogedores, privados y adaptados al estilo de vida actual, donde las mascotas son parte esencial de la familia.

La parte inicial de la propuesta comprende cuatro cabañas equipadas que ofrecen los servicios básicos para una mejor estadía, cuartos equipados, el área de cocina su menaje específico y menaje auxiliar, y el servicio de lavado. De esta forma, si una familia se hospeda, pueda encontrar las comodidades esenciales en las cabañas.

Durante el estudio se identificaron los requisitos legales y operativos para funcionar como centro de hospedaje. Se contempla la promoción tanto nacional como internacional a través de plataformas como Booking y entidades como el Instituto Costarricense de Turismo y cámaras de turismo, lo que permitirá posicionar el alojamiento como una opción atractiva para diversos perfiles de turistas.

Costa Rica se posiciona en el mapa turístico mundial por su belleza natural y compromiso ambiental. Este proyecto nace de la convicción de que es posible desarrollar turismo sin perder la esencia local, promoviendo un hospedaje que respeta la tierra, enriquece a la comunidad y deja huella positiva en cada visitante. Ciudad Neily y el Cantón de Corredores tienen todo lo necesario para ser parte de esta nueva visión del turismo: sostenible, inclusivo y con propósito.

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

En este estudio de Turismo con énfasis en Hotelería y Restaurante, se resalta la importancia que brinda un buen servicio de hospedaje, con el fin de satisfacer las necesidades del turista nacional e internacional. En esta investigación, se busca determinar el encadenamiento que puede tener este en el desarrollo turístico en la zona sur del país y establecer la factibilidad de apertura de un modelo de negocios como el de unas cabañas de montaña.

El desarrollo del turismo impulsa el mejoramiento económico del país al satisfacer las necesidades sociales y culturales de las comunidades locales, lo cual implica preservar las costumbres, tradiciones e idiosincrasia costarricense. A su vez, el presente estudio busca identificar las implicaciones y requerimientos que deben considerarse para la apertura de un servicio de hospedaje. Se tomarán en cuenta tanto las limitaciones como los alcances que este deberá cumplir a nivel gubernamental e internacional, ya que debe ajustarse a lo establecido por la Organización Mundial del Turismo (en adelante OMT) y por el Instituto Costarricense de Turismo (en adelante ICT).

Si bien es cierto que la hotelería o el hospedaje tienen como propósito brindar confort y seguridad en el descanso. También, resulta indispensable proteger los recursos naturales, conservar la vida silvestre, evitar daños a la cultura local y generar beneficios para los residentes, para lo cual se requiere la implementación de una estrategia de sostenibilidad turística. En esta línea, el Instituto Costarricense de Turismo (ICT) desarrolló el Certificado para la Sostenibilidad Turística (CST), el cual busca convertir el concepto de sostenibilidad turística en una práctica real.

Los componentes de la planta turística fueron incorporados por el Ciclo de Capacitación en Turismo y Comercio (en adelante CICATUR), el cual establece dos grupos:

- ✓ Equipamiento
- ✓ Instalaciones

En Costa Rica, el artículo tercero de la Ley de las Empresas de Hospedaje Turístico establece

desde el 10 de setiembre del 2008, lo siguiente:

Artículo 3.-Los principales tipos de empresa de hospedaje turístico son:

- 1-Hoteles.
- 2-Apártateles.
- 3-Bóteles.
- 4-Pensiones.
- 5- Albergues.
- 6-Villas.
- 7-Posadas de turismo rural.
- 8-Hotel Boutique.
- 9- Posada de Turismo Rural Comunitario (TRC), (prr. 9).

Según lo expuesto en el libro *Elementos Turísticos* de Renato Quesada, el equipamiento turístico constituye la parte de la planta turística que posee mayor relevancia. Por esta razón, aunque de manera breve, se hace referencia a las cuatro categorías establecidas por el CICATUR, y se destacan algunos de sus elementos genéricos y de funcionamiento. Estas categorías son las siguientes:

- 1) Alojamiento
- 2) Alimentación
- 3) Esparcimiento
- 4) Otros servicios

Para este modelo se considerarán las características de las cabañas rurales, las cuales presentan las siguientes especificaciones como servicios de hospedaje o establecimiento. Se ofrece al huésped una tarifa diaria y se conforma un grupo homogéneo de al menos siete unidades habitacionales. Cada unidad cuenta con baño privado, uno o más dormitorios, sala, comedor y cocina. Por lo general, estas cabañas se ubican en entornos naturales como playas, ríos, lagos o montañas.

## **Planteamiento del problema**

En este estudio, se plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es la factibilidad de desarrollar un modelo de negocio, para un establecimiento de hospedaje tipo cabaña en el Distrito de Corredor, del Cantón de Corredores, Puntarenas, Costa Rica, ¿Para el II Cuatrimestre del 2025?

El fenómeno central de investigación en este estudio sobre comercio y servicios contempla diversas variables. Entre ellas destacan los permisos legales y administrativos, el pago de impuestos y la zonificación. Asimismo, se incluyen los costos de operación y financieros, la inversión inicial requerida, la identificación del equipo o mobiliario adecuado, la previsión de su deterioro y las estrategias de mejoramiento continuo del establecimiento. También resulta esencial considerar el tiempo necesario para lograr un posicionamiento en el mercado que permita consolidar un negocio sólido y rentable.

Otro aspecto relevante corresponde a la ubicación y accesibilidad para todo tipo de turista. El cumplimiento de los requisitos legales en materia de accesibilidad es indispensable, lo que implica garantizar una infraestructura acorde con lo establecido en el artículo 3 de la Ley N.º 7600, Ley de Igualdad de Oportunidades para las Personas con Discapacidad, y en el artículo 4 del Reglamento de la Ley de Igualdad de Oportunidades para Personas con Discapacidad, N.º 2683. Estas se citan a continuación:

### **Ley igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad (Nº7600)**

#### **Artículo 3- Objetivos**

Los objetivos de la presente ley son:

- a) Servir como instrumento a las personas con discapacidad para que alcancen su máximo desarrollo, su plena participación social, así como el ejercicio de los derechos y deberes establecidos en nuestro sistema jurídico.
- b) Garantizar la igualdad de oportunidades para la población costarricense en ámbitos como: salud, educación, trabajo, vida familiar, recreación, deportes, cultura y todos los demás ámbitos establecidos.
- c) Eliminar cualquier tipo de discriminación hacia las personas con discapacidad.

- d) Establecer las bases jurídicas y materiales que le permitan a la sociedad costarricense adoptar medidas necesarias para la equiparación de oportunidades, y la no discriminación de las personas con discapacidad. Según menciona del Sistema Costarricense de Información Jurídica, versión 7.8 de la norma. (párr.1)

**Reglamento de la ley de igualdad de oportunidades para personas con discapacidad (N° 26831)**

**Artículo 4°**-Que las personas con discapacidad requieren políticas, planes, programas y servicios, eficaces y acordes con los principios de igualdad de oportunidades, no discriminación, participación y autodeterminación. (párr. 1)

Competencia y marketing para darse a conocer, promocionando el servicio por diferentes medios de comunicación y redes sociales, estas pueden ser de excelente ayuda a como se pueden convertir en una desventaja también, todos estos elementos y parámetros por el cual se rigen los medios de comunicación nacional.

## **Objetivos de la investigación**

### **Objetivo general**

1. Desarrollar una Propuesta de modelo de negocio que permita conocer rentabilidad de la apertura de un Establecimiento de Hospedaje Tipo Cabinas en el Distrito Corredor del Cantón de Corredores, Puntarenas, Costa Rica.

### **Objetivos específicos**

- 1 Ejecutar un Estudio de Pre-Factibilidad para la realización la apertura de un proyecto de establecimiento de hospedaje en la zona.
- 2 Realizar un Estudio de la Oferta Turística de establecimientos de Hospedaje en la localidad de la zona sur, considerando las necesidades de la demanda turística actual en la zona.
- 3 Formular una Propuesta de anteproyecto que se fundamente en un Plan de Estrategia Empresarial Sostenible.

## **Justificación**

Se requiere investigar la factibilidad de abrir un modelo de negocio de hospedaje turístico en el cantón de Corredores, así como sus limitaciones y requisitos administrativos. Debe considerarse la importancia de conservar y optar por una certificación de sostenibilidad turística, con el fin de fomentar el uso adecuado de los recursos naturales. Costa Rica posee casi un 5% de la biodiversidad mundial, lo que refuerza la relevancia de esta certificación.

Muchos negocios pymes abren con la ilusión de establecerse en el mercado laboral y competir con empresas consolidadas. Sin embargo, al carecer de las herramientas necesarias para sostenerse en el tiempo, terminan cerrando en menos de dos años, dejando deudas significativas. Esto ocurre porque se aventuran sin conocer el mercado del modelo de negocio elegido o porque la opción seleccionada no resulta adecuada. Con esta investigación se pretende contar con un panorama más amplio de lo que se busca desarrollar.

El desarrollo turístico en Costa Rica aumenta cada vez más, ya sea por turistas nacionales o internacionales con espíritu aventurero o con deseos de retirarse del bullicio y

el ajetreo de la ciudad. El modelo de negocio propuesto pretende ofrecer tranquilidad mediante cabañas ubicadas en una zona rural del país. Asimismo, se busca promover el encadenamiento con otros negocios turísticos y fomentar la educación y concienciación en el uso adecuado de los recursos naturales.

Los resultados de la investigación podrán utilizarse para informar y respaldar la toma de decisiones sobre la apertura de un modelo de hospedaje turístico. Será necesario atender las problemáticas que puedan surgir si no se cumplen los requisitos o si no se considera la verdadera razón por la que fue creado. De este modo se lograrán definir con mayor claridad los estados financieros, el mercado meta y los beneficios que este proyecto puede ofrecer tanto a comerciantes locales como a las operaciones de desarrollo turístico que ya se encuentran en ejecución. Esto permitirá garantizar una competitividad más sólida y sostenible.

Al elaborar este plan de negocio se obtendrán datos para comprender mejor los intereses de los huéspedes. El cantón de Corredores, en la provincia de Puntarenas, constituye uno de los más importantes de la zona sur del país. Por este territorio transitan gran cantidad de turistas y transportistas en dirección hacia Panamá o de regreso. Allí se ubica la aduana internacional más importante entre Costa Rica y Panamá, específicamente en Paso Canoas. El cantón está dividido en cuatro distritos: Corredor, Paso Canoas, La Cuesta y Laurel, siendo el distrito de Corredor el de mayor relevancia para el hospedaje y alojamiento.

Es importante señalar que Corredores también recibe turistas nacionales que llegan con el objetivo de realizar compras, debido a la gran actividad comercial en los almacenes y tiendas de la zona fronteriza. Este cantón conserva aún costumbres y valores tradicionales, pues gran parte de su territorio es rural y alberga una amplia biodiversidad en flora y fauna. Además, cuenta con múltiples atractivos naturales como cataratas, montañas, ríos, cavernas, senderos y miradores turísticos.

La propuesta tiene como objetivo principal el diseño y la implementación de un alojamiento turístico sostenible en Ciudad Neily. Se busca aprovechar los recursos naturales, culturales y paisajísticos de la zona para integrar el turismo responsable con el desarrollo económico local. El proyecto plantea la creación de un establecimiento que ofrezca hospedaje y experiencias ecoturísticas, además de promover la cultura regional. Se procura, así,

armonizar el crecimiento económico con la conservación ambiental y la promoción cultural, apostando por un turismo inclusivo que valore tanto los recursos naturales como las identidades locales.

### **Antecedentes**

Los servicios de hospedaje tipo cabañas representan una opción atractiva que puede adaptarse a diferentes temáticas según la geografía donde se ubiquen. Para este análisis se considerarán tres antecedentes nacionales y tres internacionales:

#### **Ámbito nacional:**

1. Arenal Love Cabin with Volcano & Lake Views: se localiza en El Fósforo, La Fortuna. Ofrece asador, jardín y servicio de conserjería. Se admiten mascotas sin costo adicional. Las cabañas están completamente equipadas con un dormitorio y baño privado. Su principal atractivo es la ubicación frente a la laguna del Arenal.
2. Cabañas Coloso del Mar: situadas en Zancudo, cuentan con baño, cocina y dormitorio. Ofrecen servicios tanto para familias grandes como pequeñas. Su atractivo principal radica en la cercanía a la playa.
3. Mountain Lodge: son cabañas de montaña ubicadas en San Vito, cerca del Jardín Botánico Wilson. Están completamente equipadas con dormitorio, baño, piscina y capacidad para dos personas. Resultan especialmente atractivas para quienes disfrutan de la naturaleza.

#### **Ámbito internacional:**

1. Cabañas Tosepan Kali, México: este hotel se caracteriza por ser sustentable, pues aprovecha los recursos disponibles en la zona. El personal pertenece a la misma comunidad, lo que fortalece asociaciones locales para impulsar proyectos. La construcción utiliza principalmente bambú cultivado en el lugar. Además, las familias son productoras de café. Como aspecto menos favorable, la experiencia puede resultar incómoda para quienes no están habituados al entorno natural, debido a la presencia de insectos como mosquitos y arañas.
2. Cabañas con Encanto, España: construidas en piedra y madera, destacan por una

decoración cuidada. Son casas rehabilitadas que conservan la arquitectura tradicional tanto en el interior como en el exterior. Están equipadas con todo lo necesario para una estancia confortable y de lujo. Entre sus atractivos se incluyen senderismo, juegos de mesa y la admisión de mascotas.

3. Le Domaine Insolite de Brocéliande, Francia: ubicado en Paimpont, ofrece vistas al jardín, terraza y servicio de desayuno con opciones continentales, vegetarianas o veganas. El chalet de montaña dispone de servicio de alquiler de bicicletas y, en los alrededores, es posible realizar caminatas y senderismo.

Este proyecto plantea la apertura de un establecimiento de hospedaje tipo cabañas en el distrito de Corredor. Su objetivo es contribuir a la mejora de la economía local y fortalecer la competitividad de la zona en un mercado cada vez más exigente en materia de hospedaje.

### **Antecedentes internacionales**

En el ámbito internacional, Carmen Rosa Morales Loro (2018) presentó una tesis en la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, en Piura, Perú, titulada *“Propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno en el área administrativa en el hospedaje Vikaro E.I.R.L. Paita – 2018”*.

En la introducción de su trabajo, la autora señala que la Ley General de Turismo declara al turismo como actividad de interés nacional y lo establece como política prioritaria del Estado, debido a su relevancia para el desarrollo del país. En este contexto, los hospedajes forman parte esencial del sector turístico.

La investigación destaca que el control interno en una institución privada resulta de suma importancia porque permite conocer la situación actual de la empresa. Este control facilita determinar si las acciones emprendidas conducen al logro de los objetivos y metas trazados, evaluar la rentabilidad del negocio en los aspectos financiero y contable, y adoptar medidas correctivas en caso de detectar observaciones en alguna de las acciones o actividades realizadas.

En el marco teórico y referencial se recurrió a diversas investigaciones que subrayan la importancia de mantener un control interno eficiente en las entidades privadas para su correcto funcionamiento. También se resalta la necesidad de que directivos y colaboradores se capaciten en la gestión administrativa y financiera, con el fin de asegurar el cumplimiento de los objetivos planteados desde la apertura de la empresa.

Asimismo, se enfatiza que el buen funcionamiento de un establecimiento de hospedaje requiere cumplir con ciertas características que lo hagan atractivo para los visitantes y le permitan desempeñarse de manera adecuada. El hospedaje se considera una de las industrias más relevantes a nivel mundial, lo que implica una fuerte incidencia en la generación de empleo en los establecimientos y en la dinámica económica a largo plazo, debido al flujo constante de turistas.

Seguidamente, Karen Esther Angles Ticona (2021) presentó una tesis en la Universidad Católica de Santa María, Arequipa, Perú, titulada “*Propuesta de plan de marketing para el Hospedaje Paraíso Tacna 2020*”. En la introducción de su trabajo, la autora menciona las principales carencias que enfrentan los establecimientos de hospedaje, especialmente las microempresas. Entre ellas destaca la ausencia de un plan de marketing que permita contar con una visión más amplia del entorno. Señala, además, que muchos emprendedores desconocen la importancia del marketing para el éxito de sus negocios. Esta herramienta, aplicada al turismo y la hotelería, facilita la elaboración de planes orientados a satisfacer las necesidades de los clientes.

La tesis propone un plan de marketing para el Hospedaje Paraíso, con el fin de dotar a la empresa de una herramienta de planeación y, al mismo tiempo, incentivar a otros hoteles, incluso los más pequeños, a diseñar estrategias y acciones que fortalezcan su presencia en el mercado. La autora subraya la importancia de contar con una planificación estratégica enfocada en el entorno que rodea a cada empresa.

En la descripción del problema, Angles Ticona sostiene que el plan de marketing es esencial porque define los objetivos de un periodo determinado y las acciones necesarias para cumplirlos. Estos objetivos se relacionan directamente con el mercado y abarcan aspectos como la fidelización de clientes, la captación de nuevos consumidores y la construcción de

una marca sólida. Además, un plan de marketing permite prevenir posibles errores y, en caso de imprevistos, facilita respuestas más ágiles que optimizan tiempo y costos.

En términos generales, la autora concluye que elaborar un plan de marketing para una empresa de hospedaje constituye un acierto para su buen funcionamiento. Gracias a este instrumento, se puede identificar el público objetivo, comunicar la oferta del establecimiento y responder a una de las principales expectativas de los clientes: encontrar en su hospedaje la mayor cantidad de comodidades posibles.

Por último, Alejandra Hernández Ibáñez, María Guadalupe González Morales y Gustavo Luna Aguirre (2018) presentaron una tesis para optar por el grado de Licenciatura en Arquitectura en la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México, titulada “*Propuesta de hospedaje conservando los elementos arquitectónicos tradicionales en Zacatlán, Puebla*”.

En la introducción, los autores señalan que el turismo se ha consolidado como un instrumento fundamental para el desarrollo económico y social del municipio de Zacatlán, beneficiando tanto a la cabecera municipal como a las localidades aledañas. Entre las iniciativas creadas en la zona se destaca el Programa Pueblos Mágicos, implementado en 2001 como una estrategia para estructurar una oferta turística complementaria y diversificada dentro del país. Este programa se basa principalmente en los atributos históricos y culturales de localidades con características singulares.

En la actualidad, el crecimiento considerable del turismo en Zacatlán ha evidenciado una insuficiencia en la oferta de hospedaje, lo que ha llevado a que muchos habitantes improvisen espacios para alojar visitantes. Sin embargo, en muchos casos no se garantiza una estadía confortable y placentera.

Ante esta situación, Zacatlán se ha consolidado como un destino turístico relevante, lo que justifica la necesidad de plantear un proyecto que permita solventar el aumento en la demanda de hospedaje. El objetivo es responder a esta necesidad sin alterar la imagen urbana que los propios habitantes han preservado a lo largo del tiempo y que constituye un elemento distintivo de la identidad arquitectónica del municipio como Pueblo Mágico.

## **Antecedentes nacionales**

En el ámbito nacional, María Lisseth Madrigal Zúñiga (2018) presentó un trabajo final de graduación para optar por el grado de Bachillerato en Administración de Empresas en el Instituto Tecnológico de Costa Rica, titulado “*Creación de un servicio de hospedaje ecoamigable de turismo rural y actividades de aventura en la zona de Bijagua de Upala*”.

En la introducción, se describe que Bijagua de Upala, ubicada en el cantón número 13 de la provincia de Alajuela, posee un gran potencial turístico. En la zona se encuentran atractivos como las cataratas del Río Celeste, ubicadas en el Parque Nacional Volcán Tenorio, así como otros lugares poco frecuentados que pueden aprovecharse para impulsar el desarrollo turístico.

La propuesta surge de dos jóvenes que valoran profundamente la región y reconocen su potencial. Se plantea desarrollar un servicio de hospedaje con características diferenciadas y, a la vez, una oferta turística que contribuya a la economía local. Este se lograría mediante el encadenamiento de servicios periféricos ofrecidos por familias y grupos locales, tales como actividades de aventura, tours guiados y observación de aves, ranas y otras especies silvestres.

La autora enfatiza la importancia de conocer el comportamiento que tendrá el nuevo proyecto, para lo cual resulta esencial identificar el punto de vista de los potenciales clientes y elaborar un perfil detallado de sus gustos y preferencias al momento de elegir un servicio. Asimismo, señala la relevancia de analizar la competencia existente en la zona, ya que este ejercicio puede proporcionar información clave que permita al negocio diferenciarse y ofrecer una propuesta de valor distinta a la de sus competidores.

Luego, Stephan Reise Yglesias (2018) presentó como proyecto de graduación para optar por la Licenciatura en el Instituto Tecnológico de Costa Rica el trabajo titulado “*Propuesta de diseño de espacios de hospedaje en el caserío de La Guaria, Piedras Blancas, Osa*”.

En la introducción se expone que la zona del Pacífico sur del país ha sufrido durante muchos años un abandono por parte del Estado en cuanto a la diversificación de sus oportunidades de generación de riqueza. La población se ha visto limitada a dos opciones: trabajar en el turismo, en su mayoría bajo grandes empresarios, o dedicarse a los monocultivos presentes en la región.

La comunidad de La Guaria, en Piedras Blancas de Osa, se ha orientado históricamente al monocultivo de palma. Este cultivo mantuvo relativamente estables a los habitantes durante varios años. No obstante, en tiempos recientes el precio del aceite de palma ha experimentado un decrecimiento abrupto, en gran parte debido a la percepción negativa sobre el impacto ambiental de estas plantaciones.

En el marco teórico se incluyen conceptos y enfoques clave para el desarrollo del proyecto, tales como teoría turística internacional, tipologías de turismo, enfoques de planificación turística, turismo en Costa Rica, importancia del turismo en el país y turismo rural comunitario. Estos elementos resultan fundamentales para establecer bases sólidas al momento de crear una empresa turística y garantizar el cumplimiento de los objetivos propuestos.

Uno de los aspectos esenciales al emprender una empresa es considerar sus proyecciones a futuro, especialmente si se busca diversificar la economía de una comunidad. Este tipo de iniciativas no solo amplía las oportunidades productivas, sino que también abre la posibilidad de generar nuevos empleos en una zona donde estos resultan limitados. Por ello, se destaca la importancia de realizar los estudios pertinentes que permitan conocer el impacto de la creación de una empresa de hospedaje en el área.

Por último, las autoras Yenani Roisenia Cortés Quirós & Esmeralda Díaz Matarrita (2024), presentan un Proyecto de Graduación para optar al grado de Licenciatura en Gestión de Negocios Turísticos Bilingüe, Universidad Nacional de Costa Rica, Sede Chorotega, titulado “Propuesta de diseño de una guía metodológica para la evaluación de la gestión y la calidad de las micro y pequeñas empresas de hospedaje del sector turismo en la zona del Golfo de Nicoya, comunidad de Isla Venado.”

En la problemática y descripción de la situación actual de Nicoya, según Castro y Jiménez (2021, p. 24), la zona del Golfo de Nicoya ha tenido gran trascendencia para el desarrollo y auge del país en el comercio marítimo. Desde la época precolombina fungió como puente para la comercialización de productos y allí se construyeron los primeros puertos y astilleros del país. Precisamente en las costas del golfo surgió el turismo de playa, una de las principales actividades que han impulsado a Costa Rica en su desarrollo.

Otras de las problemáticas señaladas en la comunidad incluyen la carencia de infraestructura adecuada y la ausencia de embarcaderos en ambos extremos que faciliten las actividades productivas de Isla Venado. Estas afectan la pesca artesanal, la movilidad de los habitantes para realizar diligencias personales y el acceso de turistas a la comunidad. También, se menciona la falta de apoyo municipal para establecer un sistema de recolección y manejo de residuos sólidos dentro de la isla.

El objetivo del estudio es generar una reactivación económica sostenible, beneficiosa y capaz de mantenerse en el tiempo para esta zona tan vulnerable como lo es Isla Venado. Al tratarse de una isla, no dispone de todas las oportunidades que tienen otras ciudades o provincias del país. Por esta razón, se busca consolidar un modelo de independencia y autosuficiencia mediante el turismo, las actividades pesqueras, la educación y otras áreas complementarias.

## **Proyecciones**

La proyección de una cabaña turística requiere considerar varios aspectos clave, desde el diseño y la construcción hasta la estrategia comercial. A continuación, se presentan los alcances y limitaciones de este estudio. En el análisis se contemplan los siguientes elementos:

- **Tipo de cabaña a ofrecer:** rústica, ecológica, de lujo, moderna, entre otras.
- **Público objetivo:** parejas, familias, aventureros, ejecutivos, etc.
- **Entorno de ubicación:** montaña, playa, bosque, lago, u otros.
- **Número de unidades:** determinar si se tratará de una única cabaña o de un conjunto de ellas.

Estos factores deben relacionarse con la accesibilidad y la cercanía a atractivos turísticos, las normativas locales, los permisos de construcción y la disponibilidad de servicios básicos como agua, electricidad e internet.

El impacto ambiental y la sostenibilidad constituyen aspectos esenciales. Se pretende promover la conservación de los recursos naturales mediante un diseño y construcción con materiales amigables, sostenibles y eficientes. Las instalaciones deben ser funcionales y confortables, con la incorporación de energías renovables, como paneles solares y sistemas de captación de agua de lluvia. Además, deben garantizar la seguridad del huésped y un adecuado mantenimiento preventivo.

Se contemplarán proyecciones de costos, presupuesto de inversión inicial (compra de terreno, construcción, mobiliario) y costos operativos (mantenimiento, personal, servicios). También se valorará la necesidad de una estrategia de financiamiento, ya sea mediante préstamos, socios o esquemas de *crowdfunding*.

El plan de negocios incluirá un modelo de ingresos (alquiler diario, semanal o mensual), tarifas, análisis comparativo con la competencia y estrategias de marketing, tanto en redes sociales como en plataformas digitales (Airbnb, Booking). Asimismo, se definirá una propuesta de valor basada en servicios adicionales y experiencias únicas para diferenciar el producto.

Por otro lado, se deberá atender la gestión operativa del establecimiento. Esto implica contar con personal para limpieza, administración y atención al cliente, así como con un sistema automatizado de reservas y pagos. Se requerirá implementar medidas de seguridad, protocolos de emergencia y garantizar una atención personalizada que enriquezca la experiencia del huésped.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

### Marco histórico

Según Hernández, Fernández y Batista (2005), el marco teórico consiste en analizar teorías, investigaciones y antecedentes que se consideran válidos para el encuadre del estudio. No es sinónimo de teoría. También se le denomina marco de referencia, antecedentes, contexto o marco conceptual.

Ciudad Neily fue fundada en 1946 como un pequeño caserío disperso, por lo que en sus inicios tuvo la categoría de villa. Su nombre constituye un reconocimiento a Ricardo Neily Jop (1912-2000), ciudadano de origen libanés considerado fundador de la ciudad.

### Orígenes de la hotelería

Los servicios de hospedaje se remontan a la antigüedad, cuando la necesidad de descanso motivaba a comerciantes a intercambiar mercancías por un techo para pasar la noche. En Costa Rica, los primeros registros de hospedaje se ubican en distintos momentos históricos, como se detalla a continuación.

Según el libro *Elementos del turismo* de Renato Quesada Castro (Anexo II, p. 4), **la primera etapa** (1821-1895) coincide con la incorporación de Costa Rica a la República Federal de Centroamérica. Durante este periodo, el país inició la exportación de café —conocido como el “grano de oro”—, lo que atrajo a visitantes principalmente de España y Estados Unidos. Muchos de estos viajeros no llegaban con fines de descanso o placer, como ocurre con los turistas actuales, pero igualmente requirieron de servicios básicos como transporte, alojamiento y espacios de esparcimiento.

Las posadas de la época se localizaban únicamente en Puntarenas, San José y Cartago. Se describe, por ejemplo, la experiencia de don Julio al descubrir una posada construida con un talud de piedras y un patio rodeado de naranjos, de aspecto muy sencillo tanto en su interior como en el exterior. Este periodo refleja los primeros acontecimientos vinculados con el desarrollo hotelero en la capital del país.

La **segunda etapa (1895-1955)** estuvo marcada por el desarrollo de caminos y medios de transporte que facilitaron el acceso a zonas aledañas, donde se comenzó a ofrecer habitaciones en casas particulares para pernoctar fuera de la capital. A esto se sumaron obras de mejoramiento urbano que fortalecieron la actividad turística.

La **tercera etapa (1955-1986)** representó un momento clave para el desarrollo turístico nacional. A mediados de los años cincuenta se crearon el Instituto Nacional de Turismo y la Asociación Costarricense de Turismo, con el objetivo fundamental de fomentar y promover el turismo tanto dentro como fuera del país.

### **Primer hotel privado en Costa Rica**

El primer hotel privado en Costa Rica fue el Gran Hotel Costa Rica, construido en 1930. Este hotel fue construido con el apoyo de la empresa privada y el estímulo del Gobierno de la República.

### **Generalidades del servicio de hospedaje**

#### **Sistema de categorización de alojamiento en Costa Rica**

El texto presenta un análisis exhaustivo del nuevo sistema de categorización de establecimientos de alojamiento en Costa Rica. Destacan varios aspectos clave:

- **Normas de Calidad:** Se establece que el sistema busca asegurar normas estrictas de calidad en todas las categorías de establecimientos.
- **Enfoque en el Huésped:** La categorización se centra en la planta física del establecimiento desde la perspectiva del huésped y los servicios ofrecidos.

#### **Exclusiones en la clasificación**

- **Aspectos Operativos:** No se consideran áreas operativas como servicio, contabilidad o reservaciones en la clasificación, lo que sugiere un enfoque en la experiencia del cliente más que en la gestión interna.

## Criterios de Agrupación

- **Diversidad de Agrupaciones:** Se mencionan múltiples formas de clasificar hoteles, incluyendo:
  - **Por Precio:** Económicos, clase media, lujo.
  - **Por Ubicación:** Ciudad, playa, carretera.
  - **Por Mercado:** Convencionales, salud, negocios, etc.
  - **Por Construcción:** Uso mixto, renovados, all-suites.
  - **Por Administración:** Cadenas o individuales.

## Clasificación por Servicios

- **Tres Categorías Principales:**
  - **Servicio Completo:** Hoteles en zonas urbanas o de veraneo que ofrecen una gama amplia de servicios.
  - **Servicio Limitado:** Establecimientos como albergues y bed and breakfasts con servicios reducidos.
  - **Servicio Mínimo:** Incluye aparthoteles y cabinas, que ofrecen servicios básicos como cocina.

## Criterios de clasificación

- **Independencia de tamaño y nombre:** La clasificación no se basa en el número de habitaciones, nombre o tamaño del establecimiento, lo que promueve una evaluación más objetiva.

## Futuras inauguraciones

- **Adaptabilidad:** Cualquier nuevo tipo de establecimiento debe ser clasificado según el tipo y los servicios que ofrece, manteniendo la estructura de clasificación existente.

El nuevo sistema de categorización en Costa Rica constituye un enfoque integral que prioriza la calidad y la experiencia del huésped. Al centrarse en la gama de servicios y en la planta física, establece un estándar que beneficia tanto a los consumidores como a los proveedores de alojamiento. Esta metodología, flexible y adaptable, permite incorporar en el futuro nuevos tipos de establecimientos y garantiza que todos cumplan con las expectativas

de calidad y servicio.

### **Marco conceptual**

Cabe señalar que en cualquier lugar siempre existe un bien o un servicio ofrecido como respuesta a una necesidad humana. Para generar dicho bien o servicio es necesario realizar una inversión, que en grandes escalas se traduce en proyectos que deben analizarse desde diferentes perspectivas para garantizar su rentabilidad. Según Baca Urbina (2013), un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. Estas necesidades abarcan ámbitos como educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, tecnología y estatus.

Un proyecto de inversión puede describirse como un plan que, al asignársele un monto de capital y diversos insumos, produce un bien o servicio útil para la sociedad (Baca, 2013) La evaluación de este tipo de proyectos tiene como propósito determinar su rentabilidad económica y social, con el fin de asegurar que responda a una necesidad humana de forma eficiente, segura y rentable.

En relación con el turismo, se deben comprender claramente los siguientes términos

#### **Turismo:**

Turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año, con fines de ocio, por negocio y otros motivos (OMT,1995:11)

#### **Turista:**

Persona cuyo viaje dura más de 24 horas y menos de seis meses, sin importar el motivo. (p. 26)

#### **Huésped:**

El huésped se entiende como la persona que recibe un servicio de alojamiento en un establecimiento turístico, ya sea hotel, hostel, casa de hospedaje u otro, a cambio de un pago o acuerdo previo. Es el cliente principal dentro de la actividad hotelera y turística, y su satisfacción es el centro de la gestión de servicios. (OMT). (2022)

**Alojamiento:**

El alojamiento se define como el servicio turístico que proporciona al visitante un lugar para pernoctar y cubrir necesidades básicas de descanso, higiene y, en algunos casos, alimentación y recreación, dentro de un establecimiento autorizado para tales fines.

**Establecimiento de hospedaje:**

Un establecimiento de hospedaje es toda unidad de alojamiento turístico, debidamente autorizada, que ofrece a los huéspedes el servicio de pernoctación temporal, además de servicios complementarios como alimentación, recreación, limpieza y seguridad, a cambio de una contraprestación económica.

**Cabina:**

Una cabina es un tipo de establecimiento de hospedaje turístico, generalmente conformado por construcciones individuales o agrupadas, que ofrecen al visitante alojamiento temporal en espacios privados, usualmente en zonas rurales, costeras o de montaña. Pueden contar con servicios básicos como baño, cocina, áreas de recreación y estacionamiento

**Turismo sostenible:**

El concepto de sostenibilidad implica que un recurso pueda seguir estando a disposición de generaciones futuras gracias a su uso racional en el presente. En la Estrategia Mundial de la Conservación (1980) se estableció como uno de sus objetivos asegurar el aprovechamiento sostenido de la especie y el ecosistema especialmente la fauna silvestre los bosques y los pastos”. (p.118)

**Sostenibilidad empresarial:**

La sostenibilidad empresarial se entiende como el conjunto de estrategias, prácticas y políticas que implementa una organización para generar valor económico, al mismo tiempo que protege el medio ambiente y promueve el bienestar social. Este enfoque busca equilibrar los tres pilares fundamentales conocidos como el triple resultado o *triple bottom line*: lo económico, lo ambiental y lo social, para asegurar que las operaciones actuales no comprometan las necesidades de las generaciones futuras.

### **Pet Friendly:**

El término *pet friendly* (del inglés *pet* = mascota y *friendly* = amistoso) se utiliza para describir establecimientos, servicios o espacios que no solo permiten la entrada de mascotas, sino que además cuentan con adaptaciones específicas para su comodidad y bienestar. Incluye áreas designadas, señalización adecuada y personal capacitado, hasta provisión de agua, recipientes de comida, dispensadores de desechos, y normativas claras para asegurar una convivencia armónica y responsable

### **Marco Referencial**

Los servicios de hospedaje, específicamente en la modalidad de cabañas en el cantón de Corredores, resultan limitados y en algunos casos escasos. Estos establecimientos presentan distintos estilos de alojamiento, que van desde entornos boscosos hasta propuestas más rústicas y acogedoras.

A continuación, se expone un inventario preliminar de cabinas y hospedajes similares en Corredores, con énfasis en las zonas de Paso Canoas y Ciudad Neily. La información se obtuvo mediante consultas en línea en plataformas de reserva como Booking.com, Airbnb, Expedia y sitios locales. De igual forma, se recurrió al Instituto Costarricense de Turismo (ICT) y a la Municipalidad de Corredores para acceder a registros oficiales de alojamientos debidamente autorizados.

**Tabla 1.**  
*Hospedaje en Corredores*

<b>Nombre</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Características destacadas</b>
Cabinas el Parqueo	Paso Canoas	Buenas instalaciones, limpieza, servicio amable, excelente relación calidad-precio
Cabinas Romero	Paso Canoas	Excelente ubicación, servicio amable, habitaciones cómodas y bien valoradas
Cabinas y Restaurante Huang Huen	Ciudad Neily	Combina alojamiento con restaurante; limpieza, comodidad y buena atención

Restaurante y Cabinas Villaguirre	Corredores	Entorno natural, excelente atención al cliente y deliciosa oferta culinaria
Cabinas Las ELI	El Ceibo	Instalaciones acogedoras en entorno tropical, con atención personalizad

Fuente: Elaboración propia (2025).

**Tabla 2.**  
*Hospedaje según Municipalidad*

Concepto	Nombre
Cabinas	Posada Casa Linda Vista
Cabinas	Cabinas Cristal
Cabinas	Cabinas Neily
Cabinas Helga	Helga
Cabinas	Cabinas Linda Vista
Cabinas	Las Orquídeas
Cabinas	Karla Johana
Cabinas	Momentos Mágicos
Cabinas	El Descanso
Cabinas	Cabinas El Paso
Cabinas	Cabinas Jiménez
Cabinas	Cabinas Casa Del Sur
Cabinas	Pensión Tania

Cabinas	Cabinas Cawvar
Cabinas	Alpina
Cabinas	Cabinas Rony
Cabinas	Pito Y Alba
Cabinas	Cabinas Eli
Cabinas	Cabinas Johnny
Cabinas	Cabinas El Parqueo
Cabinas	Luz Del Mar
Cabinas	Cabinas Familiares El Hogar
Cabinas	Cabinas Paradise
Cabinas	Hospedaje Zafiro Azul
Cabinas	Cabinas El Laberinto
Cabinas	Bar Mi Rinconcito
Cabinas	Cabinas Mia
Cabinas	Cabinas Heileen
Cabinas	Villaguirre
Cabinas	Cabinas La Católica
Cabinas	Hotel Bar Antares
Cabinas	Cabinas Viviana

Fuente: Tomado de Municipalidad de Corredores (2025).

**Tabla 3.**  
*Hospedaje según ICT*

<b>Nombre de la empresa inscritas en el ICT</b>	<b>Tipo</b>	<b>Ubicación</b>
Hotel Playa Nicuesa Rainforest Lodge	Hospedaje	Golfito
Esquinas Rainforest Lodge	Hospedaje	Golfito
Hotel Sierra Mar	Hospedaje	Golfito
Hotel Casa Roland Golfito Resort	Hospedaje	Golfito
Hotel El Gran Impala N° 1	Hospedaje	Golfito
Hotel Los Quepeños	Hospedaje	Golfito
Playa Cativo Lodge	Hospedaje	Golfito
Cielo Lodge	Hospedaje	Golfito
Hotel GR Corcovado	Hospedaje	Golfito
Hotel Pez Gallo	Hospedaje	Golfito
Tiskita Jungle Lodge	Hospedaje	Pavones
Posada Turismo Rural Pavones Rural Inn	Hospedaje	Pavones
El Remanso Lodge	Hospedaje	Pto. Jiménez
Albergue de Playa Lapa Ríos	Hospedaje	Pto. Jiménez
Hotel Bahía Cocodrilo	Hospedaje	Pto. Jiménez
Luna Lodge	Hospedaje	Pto. Jiménez
P. T. Rural Danta Corcovado Lodge	Hospedaje	Pto. Jiménez
Bosque del Cabo Rainforest Lodge	Hospedaje	Pto. Jiménez
Hotel La Choza del Manglar	Hospedaje	Pto. Jiménez
Hotel Delfines del Golfo	Hospedaje	Pto. Jiménez

Hotel Hoja de Oro Corcovado	Hospedaje	Pto. Jiménez
Hotel Encanta La Vida	Hospedaje	Pto. Jiménez
Pensión Hacienda La Clandestina	Hospedaje	Pto. Jiménez
Botanika Curio Collection by Hilton	Hospedaje	Pto. Jiménez
Hotel Villas Río Mar	Hospedaje	Bahía Ballena
Cristal Ballena Hotel Resort & Spa	Hospedaje	Bahia Ballena
La Cusinga Lodge	Hospedaje	Bahia Ballena
Hotel Cuna del Ángel	Hospedaje	Bahía Ballena
Villas Bungalowos Ballena	Hospedaje	Bahía Ballena
Hotel Nido de Halcón	Hospedaje	Bahía Ballena
Albergue Tucán	Hospedaje	Bahía Ballena
PTR Dolce Uvita The Small Resort	Hospedaje	Bahía Ballena
La Cacatúa Lodge	Hospedaje	Bahía Ballena
Hotel Canto de Ballenas	Hospedaje	Bahía Ballena
Hotel Hacienda Coopeagri	Hospedaje	Uvita
Hotel Boutique Kurà Design Villas	Hospedaje	Uvita
Albergue Marino Ballena	Hospedaje	Uvita
Hotel Los Laureles	Hospedaje	Uvita
Uvita Lodge	Hospedaje	Uvita
Golden Pineapple Villas	Hospedaje	Uvita
Yabá Chiguí Lodge Posada de Turismo Rural	Hospedaje	Ojochal
Hotel Diquis del Sur	Hospedaje	Ojochal

Hotel Boutique Three Sixty	Hospedaje	Ojochal
Albergue Casa Gaia	Hospedaje	Ciudad Cortés
La Galerie	Hospedaje	Ciudad Cortés
Casa Corcovado Jungle Lodge	Hospedaje	Drake
Hotel La Paloma Lodge	Hospedaje	Drake
Hotel Manglar de Osa Ecolodge	Hospedaje	Drake
Mirador Lodge	Hospedaje	Drake
Hotel Copa de Arbol	Hospedaje	Drake
Hotel Pirate Cove	Hospedaje	Drake
Hotel Águila de Osa	Hospedaje	Drake
Albergue Las Caletas Lodge	Hospedaje	Drake
Posada de Turismo Rural Bibripa	Hospedaje	Buenos Aires
Posada Rural Cerro Biolley	Hospedaje	Buenos Aires
Hotel Angelus	Hospedaje	Pérez Zeledón
Albergue Río Magnolia	Hospedaje	Pérez Zeledón
Hotel Thunderbird Resort	Hospedaje	Pérez Zeledón
Hotel de Montaña Rancho La Botija	Hospedaje	Pérez Zeledón
Altagracia Boutique Hacienda	Hospedaje	Pérez

Zeledón

Hotel del Sur	Hospedaje	Pérez Zeledón
Best Western Hotel Zima	Hospedaje	Pérez Zeledón
Hotel PZ Country Club	Hospedaje	Pérez Zeledón
Hotel Urán	Hospedaje	Pérez Zeledón
Hotel de Montaña El Pelicano	Hospedaje	Pérez Zeledón
Restaurante EMS	Gastronomía	Pérez Zeledón
Hotel El Gran Impala N° 2	Hospedaje	Corredores
Hotel Emanuel	Hospedaje	Coto Brus
Hotel Organización para Estudios Tropicales (OET), Coto Brus	Hospedaje	Coto Brus
Hotel La Riviera	Hospedaje	Coto Brus
Hotel Hacienda Don Paolo	Hospedaje	Coto Brus
Posada de Turismo Rural Hospedaje Cerro Pittier	Hospedaje	Coto Brus

Fuente: Tomado de Instituto Costarricense de Turismo (2025).

**Atractivos turísticos:**




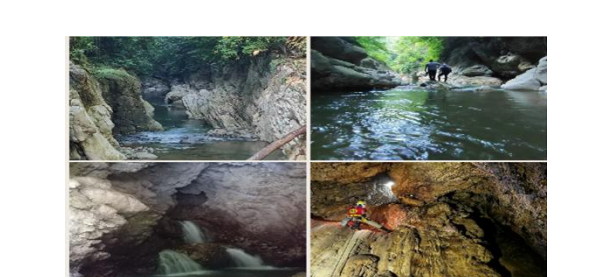
La Municipalidad de Corredores ha desarrollado un catálogo turístico integral que no solo enumera los principales atractivos de la zona, sino que también busca transmitir la esencia y la identidad del cantón. Este documento constituye una ventana abierta a la riqueza natural, cultural e histórica que caracteriza a Corredores, por lo que se convierte en una herramienta estratégica para promover el turismo sostenible y fortalecer el sentido de pertenencia de la comunidad local.

En cada una de sus páginas, el lector es invitado a realizar un viaje simbólico hacia el corazón del cantón y descubrir escenarios donde la biodiversidad exuberante se manifiesta en sus bosques, ríos, playas y montañas; donde la aventura se convierte en una experiencia al alcance de todo visitante, a través de actividades de turismo rural, ecológico y comunitario; y donde la calidez humana de sus habitantes se proyecta como un valor agregado que enriquece cada recorrido.

El catálogo no se limita únicamente a mostrar paisajes, sino que integra manifestaciones culturales, tradiciones, gastronomía y patrimonio histórico, elementos que en conjunto permiten comprender a Corredores como un destino auténtico y diverso. Así, cada atractivo turístico se transforma en una oportunidad de vivir experiencias únicas e irrepetibles, enmarcadas en el compromiso del Gobierno Local, por impulsar un modelo turístico inclusivo, responsable y alineado con la conservación de sus recursos naturales.

De esta manera, el documento se convierte en mucho más que una guía informativa: es un instrumento de proyección territorial que invita tanto a visitantes nacionales como internacionales a explorar, valorar y disfrutar de un cantón que se enorgullece de ser un puente entre la naturaleza, la cultura y la hospitalidad costarricense. A continuación, se presenta una breve descripción:

**Tabla 4.**  
*Atractivos turísticos*

Nombre	Imagen
Los Planes	
La Parrilla de Pepe/ Restaurante	
Finca Agroecológica Reverdecer	
Lagunas	
Cavernas	

Fuente: Elaboración propia con fotografías de archivo personal (2025).

## **Costos de operación de un proyecto**

Los costos totales (o el monto) de operación son la sumatoria de todos los costos que intervienen durante la etapa de funcionamiento del proyecto, o sea, en los que se incurre debido a la producción de los bienes o la prestación de los servicios para la cual se creó el proyecto. Se deben tener desglosados por año; se registran en forma monetaria, de acuerdo con el momento en que se generan. Los costos de operación se clasifican en costos de producción, administrativos y de ventas. A continuación, se desglosan los rubros que los conforman.

### **Costos de producción:**

- Recursos humanos.
- Materias primas.
- Insumos y materiales.
- Mantenimiento.
- Depreciación.
- Otros costos.

### **Costos administrativos:**

- Salarios administrativos.
- Papelería.
- Servicios públicos y de comunicación.
- Depreciación de oficina y equipos.
- Pago de intereses.
- Pago de la cuota del préstamo.

### **Costos de ventas:**

- Servicios de comunicación.
- Fletes.
- Asistencia técnica a clientes.
- Comisiones sobre ventas.
- Promociones, Publicidad

## **Teoría de la actividad turística**

### ***Requisitos para la constitución de una empresa en Costa Rica***

Para que una empresa se constituya formalmente en Costa Rica debe cumplir con una serie de pasos establecidos por la legislación vigente. Además, es necesario realizar gestiones ante diversas instituciones del Estado. Estos pasos son los siguientes:

1. Constitución de una sociedad: ya sea empresa individual de responsabilidad limitada, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima o sociedad en nombre colectivo. La escogencia depende del tipo de negocio que se desee establecer.
2. Realizar los trámites de registro ante Ministerio de Hacienda en la Dirección General de Tributación.
3. Realizar trámites para la inscripción y pago de riesgos de trabajo y seguro social, si se piensa en colaboradores anotados en planilla. También se puede optar por la contratación por servicios profesionales.
4. Tramitar ante la Municipalidad correspondiente la patente comercial, esta es un permiso municipal para el desarrollo de la actividad comercial. Para realizar el trámite, debe contar con los permisos del Ministerio de Salud, uso de suelo firmado por el dueño del local, revisión del local.
5. Evaluación de impacto ambiental con la Secretaría Técnica Nacional Ambiental (SETENA).

### **Instituciones de gobierno relacionadas a la actividad comercial**

Al desarrollar una actividad comercial, las empresas se relacionan directamente con diversas instituciones del Estado. En ellas deben realizar trámites y cumplir con los requisitos legales exigidos tanto para iniciar operaciones, como para continuar funcionando. Algunas de estas instituciones son: Registro Nacional de la Propiedad, Ministerio de Hacienda, municipalidades, Ministerio de Salud, Ministerio de Ambiente y Energía, Caja Costarricense de Seguro Social, Instituto Nacional de Seguros y Ministerio de Economía, Industria y Comercio. A continuación, se presenta una breve descripción de cada una de ellas.

## **Registro de la propiedad**

Los antecedentes históricos del Derecho Registral en Costa Rica y la aparición de un Registro de Hipotecas se localizan a partir del año 1778. A partir de ahí, ha evolucionado conforme se han ampliado sus funciones en el registro de información hipotecaria, catastral e industrial.

El propósito fundamental del Registro Nacional es registrar, en forma eficaz y eficiente, los documentos que se presenten ante el Registro Nacional, para su inscripción, así como garantizar y asegurar a los ciudadanos los derechos con respecto a terceros. Además, se encarga de custodiar y suministrar a la colectividad la información correspondiente a bienes, derechos inscritos o en proceso de inscripción, mediante el uso eficiente y efectivo de tecnología y de personal idóneo, con el fin de facilitar el tráfico jurídico de bienes, con el propósito de contribuir a fomentar el desarrollo social y económico del país.

Para el desarrollo del proyecto es importante señalar que se deben llenar y entregar varios formularios para la inscripción de la empresa legalmente. Estos son la solicitud de nombre comercial en el registro industrial y solicitud de inscripción de la empresa.

## **Ministerio de Hacienda**

El 14 de octubre de 1825, fue creado por Decreto Ejecutivo LV con el nombre de Tesorería General De Hacienda Del Estado. El 25 de octubre de 1825, se modifica su nombre por Dirección General De Hacienda. En el año 1948, Como resultado de modificaciones a sus objetivos y funciones de cambia su nombre de Cartera de Economía y Hacienda por Ministerio De Economía y Hacienda. En 1966, la Dirección General de Estadísticas y Censos, y la Dirección General de Integración Económica se separaron de la Cartera de Economía y Hacienda, lo que motiva a cambiar el nombre por el que actualmente conocemos: Ministerio de Hacienda.

## **Tributación directa**

Fue creada originalmente como Oficina de la Tributación Directa mediante el Acuerdo N° 160 del 30 de junio de 1917. Posteriormente, pasó a ser la Dirección General de Tributación Directa, según se dispone en el Decreto Ejecutivo N° 10 del 15 de noviembre de 1917, reformado y adicionado por el Decreto Ejecutivo N° 13 del 24 de enero de 1918.

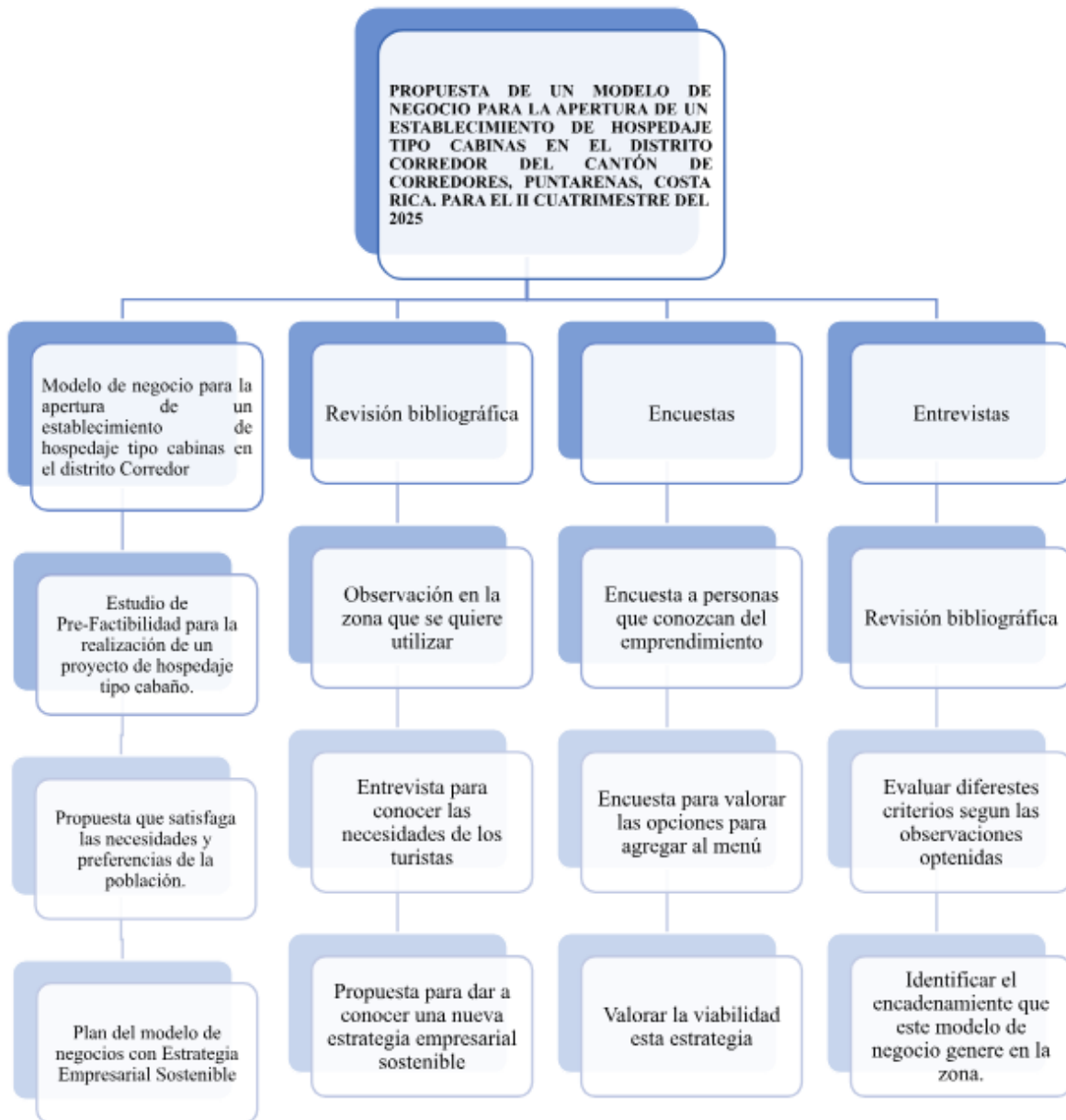
La Dirección General es la institución encargada de la administración integral de los tributos que las leyes le encomienden, de llevar a cabo entre otros, las actualizaciones de información y asistencia a los contribuyentes. Asimismo, se ocupa de la recaudación, comprobación, auditoría, inspección y valoración que resulten necesarias o convenientes para que los tributos estatales se apliquen con generalidad, equidad, eficacia, promoviendo el cumplimiento voluntario, detectando, corrigiendo y sancionando los incumplimientos.

Es una dependencia del Ministerio de Hacienda, adscrita al Viceministerio de Ingresos. La relación que se establece con esta institución será la inscripción de la empresa en el Registro de contribuyentes de la Dirección de Tributación Directa. Además, en el pago de impuesto sobre la renta e impuesto sobre las ventas.

Para la inscripción se debe acudir a las oficinas de la institución, por ser persona física se inscribe con el número de cédula de identidad, solicitar ante la Administración Tributaria el formulario D-140, el trámite de inscripción es inmediato.

La copia del formulario D-140 es la constancia de inscripción, con ella se acude a una imprenta autorizada por esta institución para la confección de las facturas. Base legal: Artículos 12 del Reglamento de la Ley del Impuesto General sobre las Ventas y 20 del Reglamento de la Ley del Impuesto sobre la Renta. Además, se debe solicitar la legalización de los libros y cualesquiera otros registros de la actividad comercial ante la Administración Tributaria.

**Figura 1.**  
*Esquema de Marco Teórico*



Fuente: Elaboración propia (2025).

## CAPITULO III. MARCO METODOLÓGICO

### **Enfoque de la investigación**

Para llevar a cabo esta investigación, se ha decidido utilizar un enfoque cualitativo, el cual se considera el más apropiado dada la naturaleza de la recopilación de datos e información. Este enfoque permite una recolección de información muy detallada, lo que favorece el avance del estudio. A través de esta metodología, se pretende profundizar en la comprensión de los fenómenos analizados, al explorar las vivencias y puntos de vista de los participantes. Esta metodología permite una recolección muy detallada, lo que favorece el avance del estudio. A través de este enfoque, se pretende ahondar en la comprensión de los fenómenos analizados e indagar en las vivencias y puntos de vista de los participantes.

### **Métodos cualitativos**

El método cualitativo investiga sobre asuntos que no son fáciles de explicar bajo la cuantificación de datos. Las investigaciones cualitativas exponen resultados a partir de comprensiones que se explican mediante palabras. De esta forma, su aplicación es más corriente en investigaciones de las ciencias sociales. Frank Arellano

De acuerdo con Hernández Sampieri (2014), el enfoque cualitativo también se guía por áreas o temas significativos de investigación. A diferencia de los estudios cuantitativos, en los que la formulación de preguntas e hipótesis suele preceder la recolección y el análisis de datos, en los estudios cualitativos las preguntas e hipótesis pueden definirse antes, durante o después de la recolección y el análisis. Con frecuencia, estas actividades sirven primero para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más relevantes y, posteriormente, para refinarlas y responderlas. La acción indagatoria avanza de manera dinámica en ambos sentidos —entre los hechos y su interpretación—, lo que convierte al proceso en un ejercicio “circular”, cuya secuencia varía según cada estudio.

La investigación cualitativa constituye un enfoque esencial en diversas disciplinas académicas y campos profesionales, ya que busca comprender e interpretar significados, experiencias y realidades sociales en entornos naturales. Para ello emplea métodos orientados a la recopilación y análisis de datos no numéricos, como palabras, imágenes y comportamientos. Su objetivo es generar percepciones profundas y contextualizadas de los

fenómenos de estudio, indagando en las vivencias de los turistas.

Este documento propone un modelo de negocio para la apertura de un establecimiento de hospedaje tipo cabañas, a partir de un enfoque cualitativo que facilite comprender las necesidades y expectativas de los potenciales clientes. Desde un enfoque cualitativo, los instrumentos previstos comprenden:

- Grupos focales: integrados por segmentos de mercado como familias, parejas y aventureros, con el propósito de explorar sus expectativas y deseos. Esta dinámica permitirá obtener información más detallada sobre la importancia de las instalaciones y servicios (cocina, zonas comunes, actividades recreativas), así como sobre la percepción del precio y la disposición a pagar por experiencias únicas.
- Entrevistas en profundidad: realizadas a turistas, viajeros frecuentes y personas locales para conocer de manera directa sus preferencias en cuanto al hospedaje.
- Análisis de la competencia: un estudio cualitativo de otros establecimientos de hospedaje en la región, enfocado en identificar fortalezas y debilidades. Se prestará atención a las características de diseño de las cabañas, los servicios adicionales ofrecidos (tours, actividades al aire libre, gastronomía local) y las valoraciones de los huéspedes en plataformas de reseñas.

### **Método de la investigación**

Recoger la experiencia vividas corresponde al enfoque fenomenológico. Optar por un diseño fenomenológico para la apertura de un establecimiento de hospedaje tipo cabañas con enfoque cualitativo implica centrarse en las experiencias y percepciones de los potenciales huéspedes, así como en la atmósfera y el contexto que rodean la estancia en este tipo de alojamiento. Este enfoque busca entender las vivencias de los visitantes desde su propia perspectiva, lo cual es fundamental para crear un espacio que responda a sus necesidades y expectativas.

El enfoque fenomenológico no solo se centra en el "qué" de la experiencia de hospedaje, sino también en el "cómo" y el "por qué". Al abordar el diseño del establecimiento de esta manera, se puede crear un ambiente que no solo se adapte a las necesidades prácticas

de los huéspedes, sino que también fomente conexiones emocionales y memorables, elevando así la experiencia general de hospedaje en cabañas. Este diseño se consideró el más adecuado para el enfoque cualitativo que se usara en esta investigación

### **Fuentes de información**

Las fuentes de información son recursos o materiales que proporcionan datos, hechos, teorías, argumentos y evidencias en diversos campos del conocimiento. Su importancia radica en su papel fundamental en la investigación, el aprendizaje y la toma de decisiones, tanto en contextos académicos como profesionales y personales. Existen diferentes tipos de fuentes de información, y cada una tiene sus propias características, ventajas y limitaciones.

### **Muestra**

Los residentes del distrito de Corredor, cantón de Corredores, constituyen el grupo principal de beneficiados con la creación de un hospedaje tipo cabañas. Sin embargo, también se debe considerar a los visitantes provenientes de diferentes regiones del país, ya que representan un factor relevante en el análisis. Esta elección responde a la necesidad de comprender cómo interactúan los distintos grupos con la apertura de una empresa de este tipo en la región, así como al interés de conocer el impacto que generan en la economía local.

La inclusión de los residentes permite obtener una visión más completa sobre la percepción y el uso de los recursos disponibles en la zona, además de valorar su impacto en la comunidad. Por su parte, la consideración de los visitantes busca entender las motivaciones que los llevan a elegir este destino.

En este caso, la muestra está conformada por las personas directamente afectadas por la apertura de un hospedaje tipo cabañas en el distrito de Corredor, pues dicho proyecto puede aumentar la llegada de turistas nacionales y extranjeros, lo que repercute de forma directa en la economía local.

Para ello, se aplicó una encuesta a la población con el fin de conocer sus preferencias al seleccionar un servicio de hospedaje y, a su vez, identificar los motivos por los cuales realizan turismo local.

### **Indicadores cualitativos**

- Nivel de satisfacción del turista (a través de encuestas).
- Participación comunitaria en las distintas fases del proyecto.
- Percepción de mejora en la calidad de vida.
- Cumplimiento de estándares ambientales y sociales.

### **Resultados Esperados**

- Propuesta arquitectónica de cabañas integradas al entorno natural.
- Modelo de negocio turístico autosostenible.
- Estrategia de promoción turística orientada a mercados nacionales e internacionales.
- Generación de beneficios sociales y económicos en la comunidad.

### **Fuentes primarias**

Son aquellos materiales que contienen información original y directa sobre un tema.

Incluyen:

- Entrevistas y testimonios: Registros de conversaciones con personas clave, información obtenida directamente de las experiencias de personas involucradas en un evento o situación.
- Encuestas: Datos recolectados a través de cuestionarios.
- Entrevista: Datos recolectados a través de la entrevista directa de empresarios del servicio de hospedaje rural.
- Observaciones de campo: Comprende el hospedaje directo en este tipo de cabañas rurales.

### **Fuentes secundarias**

En estas fuentes de información disponible analizan, interpretan o resumen información de fuentes primarias. Ejemplos incluyen:

- Libros de texto y manuales: Obra que presenta una recopilación de conocimientos sobre un tema, basándose en investigaciones previas.

- Artículos de revisión: Publicaciones que analizan y resumen la literatura existente sobre un tema específico, proporcionando una visión general.
- Biografías y ensayos: Textos que ofrecen un análisis de la vida de una persona o de conceptos a partir de diversas fuentes.
- Documentos originales: Artículos de investigación, tesis, informes de estudios.
- Investigaciones científicas: Artículos de revistas revisadas por pares que presentan los resultados de estudios originales.
- Estadísticas: Datos recopilados directamente de estudios, censos o encuestas.
- Documentos históricos: Cartas, diarios, fotografías o cualquier otro tipo de material que ofrezca una visión directa de un período específico.

Las fuentes secundarias consultadas provienen del ICT, la Municipalidad de Corredores y plataformas de hospedaje en línea (Booking, Airbnb, portales de turismo rural). Estas instituciones y empresas brindan información clave sobre demanda, normativa, oferta existente y tendencias. Seguidamente, se detallan:

- Instituto Costarricense de Turismo (ICT): aporta estadísticas de llegada de turistas, perfiles de visitantes y lineamientos de sostenibilidad (CST). Confirma que el turismo rural es tendencia nacional y que existe una figura legal clara para posadas rurales desde tres habitaciones en adelante.
- Municipalidad de Corredores: mediante el plan regulador y planes de adaptación al cambio climático, ofrece datos sobre usos de suelo, riesgos y diagnóstico de la oferta de hospedajes en el cantón. Aporta la perspectiva local necesaria para ubicar el proyecto dentro de la planificación territorial.
- Plataformas en línea (Booking, Airbnb): evidencian la oferta actual de hospedaje en Ciudad Neily y alrededores. Predominan cabinas y hoteles básicos con servicios limitados, lo que refleja un mercado poco diferenciado y con espacio para propuestas innovadoras. Los precios y reseñas permiten observar tendencias reales de consumo.

## **Unidades de análisis**

La unidad de análisis se centra en la viabilidad y el diseño de un modelo de negocio para un establecimiento de hospedaje tipo cabinas en el distrito de Corredor, cantón de Corredores, Puntarenas. Esta elección resulta pertinente porque el distrito combina condiciones estratégicas de ubicación —cercanía a la frontera y a la Carretera Interamericana— con un creciente interés por el turismo rural y de paso, lo que lo convierte en un espacio idóneo para evaluar nuevas alternativas de hospedaje.

El estudio de prefactibilidad permite valorar la inversión inicial, la disponibilidad de recursos locales y las condiciones legales e infraestructura necesarias para abrir el establecimiento. Este análisis asegura que el proyecto cuente con un sustento técnico y económico sólido antes de su ejecución.

En el análisis de la oferta turística se identifican los hospedajes existentes en la zona sur y su nivel de servicios, lo que evidencia un mercado dominado por opciones básicas y familiares. Este panorama abre la oportunidad de diferenciar el nuevo establecimiento mediante un concepto sostenible, con valor agregado y adaptado a las necesidades de turistas de paso, visitantes rurales y viajeros de negocios.

La propuesta de este anteproyecto, basada en una estrategia empresarial sostenible y en la formulación de un plan estratégico, busca no solo la rentabilidad, sino también la alineación con prácticas responsables en lo social, lo económico y lo ambiental. Esto otorga legitimidad ante la comunidad, coherencia con los lineamientos del ICT y ventajas competitivas frente a la oferta existente.

**Tabla 5.**  
*Unidades de análisis*

<b>Objetivo</b>	<b>Categoría de Análisis</b>	<b>Subcategoría</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Definición Conceptual</b>	<b>ítem</b>
Objetivo general: Desarrollar una Propuesta de modelo de negocio que permita conocer rentabilidad de la apertura de un Establecimiento de Hospedaje Tipo Cabinas en el Distrito Corredor del Cantón de Corredores, Puntarenas, Costa Rica	Propuesta de modelo de negocio que permita conocer rentabilidad de la apertura de un Establecimiento de Hospedaje Tipo Cabinas en el Distrito Corredor del Cantón de Corredores, Puntarenas, Costa Rica	Rentabilidad, sostenibilidad, mercado potencial	Fuentes primarias: encuestas y entrevistas a turistas y comunidad. Fuentes secundarias: ICT, Municipalidad , Booking/Airbnb.	Determinar la viabilidad económica, social y ambiental del proyecto en el contexto local.	Análisis sobre la información importante obtenida.
Objetivo Específico 1: Ejecutar un Estudio de Pre-Factibilidad para la realización la apertura de un proyecto de establecimiento de hospedaje en la zona	Pre-Factibilidad para la realización la apertura de un proyecto de establecimiento de hospedaje en la zona	Costos de inversión, requisitos legales, infraestructura básica	Revisión bibliográfica (ICT, Municipalidad , SETENA) y entrevistas a funcionarios locales	Estimar los recursos necesarios, la normativa aplicable y la factibilidad inicial del proyecto.	Análisis sobre la información importante obtenida

la zona

Objetivo Específico 2:	Oferta Turística de establecimientos de Hospedaje en la localidad de la zona sur, considerando las necesidades de la demanda turística actual en la zona	Tipología de hospedajes, servicios ofrecidos, demanda insatisfecha	Encuestas a turistas, entrevistas a administradores, revisión de plataformas en línea	Identificar fortalezas y debilidades de la oferta existente para proponer un producto diferenciado.	Análisis sobre la información importante obtenida
Objetivo Específico 3:	Propuesta de anteproyecto que se fundamente en un Plan de Estrategia Empresarial Sostenible	Innovación en servicios, sostenibilidad ambiental, posicionamiento de mercado	Análisis documental (CST del ICT, planes municipales), entrevistas a expertos en turismo	Definir un modelo competitivo que combine rentabilidad con prácticas responsables y sostenibles.	Análisis sobre la información importante obtenida

Fuente: Elaboración propia (2025).

## **Instrumentos**

De acuerdo con Herrera et al. (2020), los instrumentos de investigación:

Son actividades que se realizan dentro del proceso de investigación científica; el escogimiento de la técnica de tienen que estar en relación con los objetivos que se pretenden alcanzar, el método de estudio y el tipo de investigación. El diseño de los de los instrumentos de recopilación de la información, para varios autores e investigadores, es la fase medular e importante de la investigación, porque su confiabilidad y validez, permite obtener informaciones veraces y certeras que contribuirán a verificar el cumplimiento de objetivos, comprobar hipótesis, confortar resultados previos, construir nuevos conocimientos y estructurar conclusiones. (p. 435).

Los instrumentos son fundamentales, debido a que desempeñan un papel crucial en la recolección de datos. Estos pueden ser cuestionarios, entrevistas, observaciones u otros medios, que permiten recopilar información de manera sistemática y estructurada. Al utilizar instrumentos estandarizados y validados, se asegura la confiabilidad y la validez de los datos que se obtienen. Estas son cruciales para obtener resultados precisos y confiables, lo que a su vez respalda las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Además, los instrumentos posibilitan recopilar datos de manera eficiente y coherente. Al tener un conjunto específico de preguntas o indicadores, se dirige la atención hacia los aspectos relevantes de nuestra investigación y evitar la pérdida de información importante. Los instrumentos también permiten comparar y analizar datos de manera más sistemática, lo que facilita la identificación de patrones, tendencias y relaciones entre variables.

## **Proceso para la recolección y análisis de datos**

Una entrevista a profundidad es una técnica de investigación cualitativa que tiene como objetivo obtener información detallada y enriquecedora sobre las experiencias, opiniones, conocimientos y perspectivas de los participantes en relación con el tema de estudio. Esta técnica se caracteriza por su enfoque abierto y flexible, permitiendo que los participantes expresen sus puntos de vista de manera amplia y profunda.

La entrevista a profundidad proporciona datos de alta calidad y permite captar la

perspectiva subjetiva de los participantes, lo que enriquece la comprensión del fenómeno estudiado. Además, permite explorar aspectos que no pueden ser capturados únicamente a través de métodos cuantitativos, como las motivaciones, percepciones, valores y significados atribuidos por los participantes. En resumen, la entrevista a profundidad es una herramienta valiosa para obtener información enriquecedora y comprender en detalle las experiencias y perspectivas de los participantes en una investigación. (Velázquez, s.f. p. 5-7).

### **Fases de recolección de instrumentos**

Esta etapa de la investigación es importante. Según Tesis y Masters (s.f.), la recolección de instrumentos:

Una técnica o instrumento de recolección de datos consiste en una herramienta de la cual se vale un investigador para obtener información que le permita desarrollar su proyecto investigativo. Su principal función es la extraer o construir datos de primera mano de la población o los fenómenos que se desean conocer. A su vez, deben ser sistemáticos y organizados, característica esencial estrechamente vinculada con la utilidad y fiabilidad de la información recolectada para su posterior análisis. (p. 2-3).

Las fases de recolección de instrumentos son cruciales, ya que permiten obtener los datos necesarios para responder a las interrogantes planteadas. Una adecuada preparación y diseño de los instrumentos, así como su correcta aplicación a la muestra, contribuyen a la obtención de información válida y confiable, garantizan la calidad y la rigurosidad de la investigación. Consecuentemente, las fases de esta investigación son:

- Selección del tema de investigación
- Ejecución del tema de investigación
- Recolección de datos bibliográficos
- Entrevista a profundidad
- Desarrollo de la información
- Conclusiones y recomendaciones

Con base en lo expuesto anteriormente, se posibilita la realización de un estudio fundamentado en el conocimiento teórico y práctico, mediante el análisis de fuentes

bibliográficas relevantes y la realización de entrevistas. Estos métodos combinados permiten abordar los objetivos de investigación y responder a la pregunta central planteada sobre las herramientas y procedimientos del servicio de hospedaje para el 2025-2026.

## CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

El presente análisis de resultados se enmarca un enfoque cualitativo, dado que permite recopilar información detallada sobre las percepciones, experiencias y expectativas de los actores relacionados con el turismo en el distrito de Corredor. Este enfoque metodológico facilita una comprensión integral de los fenómenos analizados, este incorpora la interpretación de vivencias, opiniones y valoraciones de los participantes, así como la revisión de fuentes secundarias confiables.

En este contexto, el análisis de resultados se orienta hacia el cumplimiento del objetivo general de la investigación: *Desarrollar una propuesta de modelo de negocio que permita conocer la rentabilidad de la apertura de un establecimiento de hospedaje tipo cabinas en el distrito Corredor del cantón de Corredores, Puntarenas, Costa Rica.*

De manera más puntual, el análisis se organiza según los objetivos específicos, los cuales guían cada fase de la investigación:

1. Ejecutar un Estudio de Pre-Factibilidad: este objetivo se aborda mediante la identificación de los recursos necesarios, la normativa aplicable y las condiciones técnicas que determinan la viabilidad inicial del proyecto.
2. Realizar un Estudio de la Oferta Turística: aquí se analizan los establecimientos de hospedaje existentes en la zona sur y las necesidades de la demanda actual, lo cual permite reconocer carencias en el mercado y oportunidades de diferenciación.
3. Formular una Propuesta de Anteproyecto con base en un Plan de Estrategia Empresarial Sostenible: este objetivo se refleja en la elaboración de lineamientos estratégicos que combinan rentabilidad con responsabilidad social y ambiental, generando un modelo competitivo y adaptado a la realidad local.

Este análisis de resultados responde directamente a los objetivos planteados, articulando la metodología cualitativa con la recolección e interpretación de información tanto primaria como secundaria. De esta forma, se asegura que los hallazgos no solo aporten evidencia técnica y económica, sino también una comprensión social y estratégica que fortalece la pertinencia y sostenibilidad del modelo de negocio propuesto

### **Análisis de fuentes primarias**

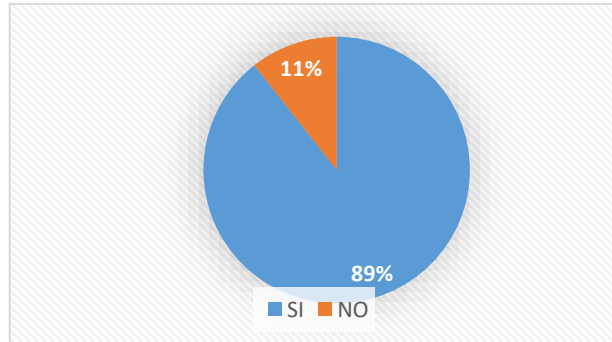
La propuesta se centra en el desarrollo de cabinas rurales como modelo de negocio turístico en el cantón de Corredores. Para sustentar esta idea, se aplicaron encuestas a 47 personas y entrevistas a 5 empresarios del sector de hospedaje en cabañas rurales ubicadas en distintas zonas.

### **Encuesta**

#### **Pregunta 1 ¿Ha visitado alguna vez, una zona rural de montaña como turista?**

#### **Figura 2.**

*Visita a una zona rural de montaña como turista*



Fuente: Elaboración propia (2025).

Esta pregunta guarda relación con el primer objetivo específico, pues se orienta a identificar el segmento de mercado al que se dirigen las cabañas de montaña en zonas rurales. El turismo rural se define como una modalidad de viaje que se desarrolla en entornos de baja densidad poblacional, con paisajes naturales y actividades agrícolas o forestales.

Según los resultados obtenidos, la mayoría del personal encuestado reconoce y comprende con claridad este segmento de mercado, al asociarlo con un turismo que se desarrolla en áreas rurales, caracterizadas por baja densidad poblacional, entornos naturales

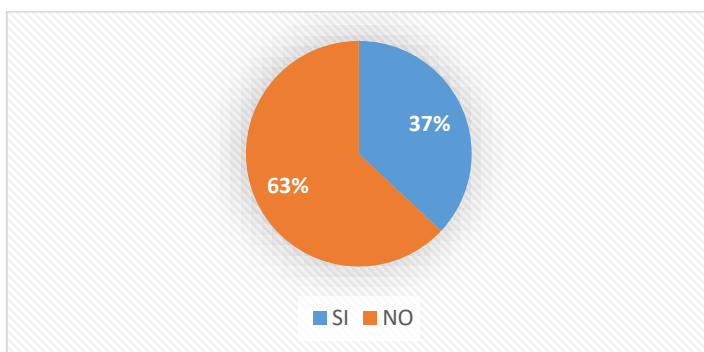
y actividades agrícolas. Únicamente una persona manifestó no tener claridad sobre el concepto, lo cual puede considerarse un caso aislado o la representación de alguien sin acercamiento previo a este tipo de sectores turísticos.

Razón para que el objetivo dos se cumpla dando una oferta turística mas tentadora para la zona sur, como bien en el tercer objetivo en el plan de verse sostenible con el desarrollo turístico.

### **Pregunta 2 ¿Se ha hospedado en cabañas durante ese tipo de visitas?**

#### **Figura 3.**

*Hospedaje en cabañas durante visita a zona rural de montaña*



Fuente: Elaboración propia (2025).

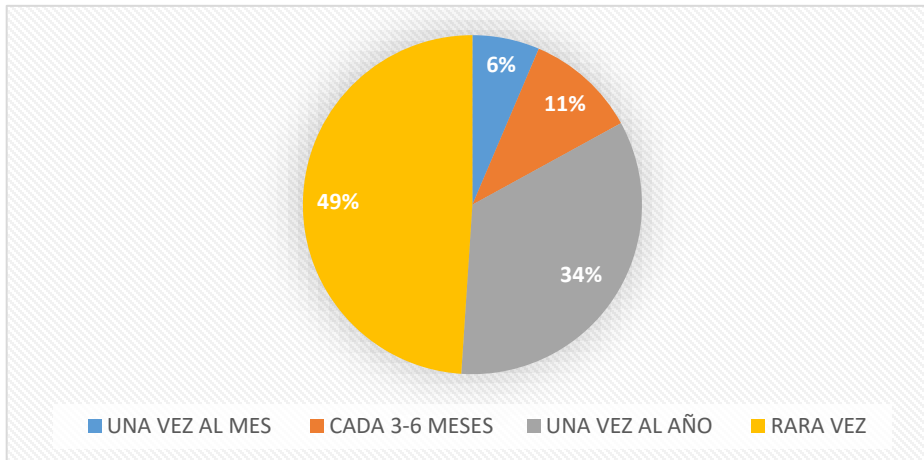
Esta pregunta se relaciona con el objetivo general, ya que permite identificar la preferencia de los turistas al momento de reservar un hospedaje. Según los resultados obtenidos, este tipo de alojamiento no es frecuente, posiblemente debido a su escasa oferta en el mercado. Esta situación abre una oportunidad para su desarrollo y aceptación en caso de concretarse el proyecto.

Es importante destacar que este tipo de hospedajes ofrece una experiencia más íntima y en contacto con la naturaleza, especialmente por su ubicación en zonas montañosas. Además, las cabañas pueden variar desde estructuras rústicas hasta propuestas de lujo que incorporan todas las comodidades modernas.

### Pregunta 3 ¿Con que frecuencia visita zonas rurales o de montaña?

#### Figura 4.

*Frecuencia visita zonas rurales o de montaña*



Fuente: Elaboración propia (2025).

El análisis de la pregunta evidencia que la mayoría de los encuestados rara vez visita zonas rurales de montaña y solo un 34% lo hace una vez al año, lo que refleja una demanda reducida y posible limitación para la rentabilidad del proyecto de cabinas en Corredor.

En relación con los objetivos:

**Pre-Factibilidad:** se requiere un análisis económico detallado considerando estacionalidad y estrategias para atraer visitantes.

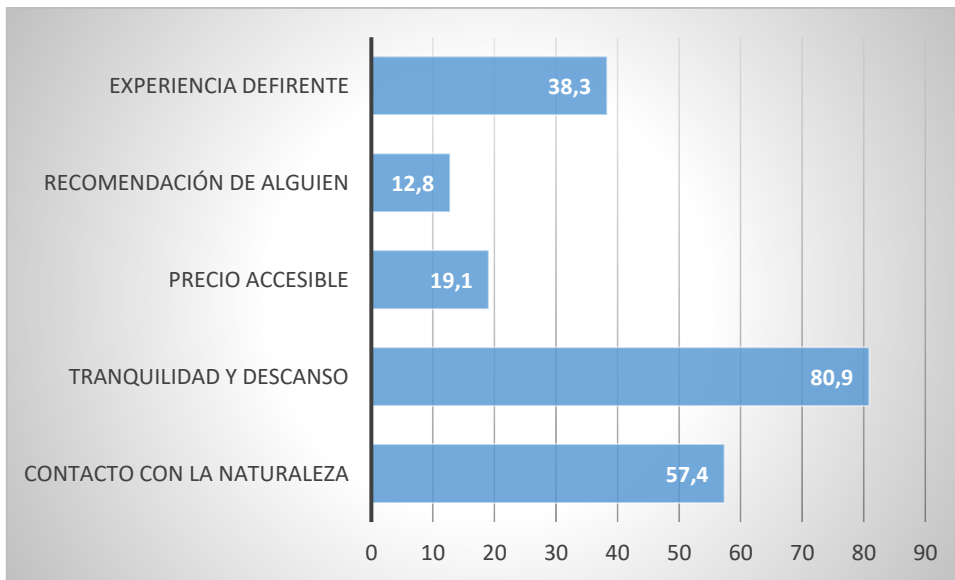
**Oferta Turística:** la baja frecuencia obliga a revisar la competencia y detectar brechas en servicios que permitan diferenciar la propuesta.

**Estrategia Empresarial Sostenible:** se recomienda diversificar la oferta con experiencias complementarias y un enfoque en sostenibilidad para aumentar la frecuencia de visitas y fidelizar clientes

**Pregunta 4 ¿Qué lo motiva a hospedarse en una cabaña de montaña (marque las que apliquen, puede marcar más de una)?**

**Figura 5.**

*Motivaciones para hospedarse en cabaña de montaña*



Fuente: Elaboración propia (2025).

El análisis de la pregunta evidencia que la mayoría de los encuestados rara vez visita zonas rurales de montaña y solo un 34% lo hace una vez al año, lo que refleja una demanda reducida y posible limitación para la rentabilidad del proyecto de cabinas en Corredor.

En relación con los objetivos:

**Pre-Factibilidad:** se requiere un análisis económico detallado considerando estacionalidad y estrategias para atraer visitantes.

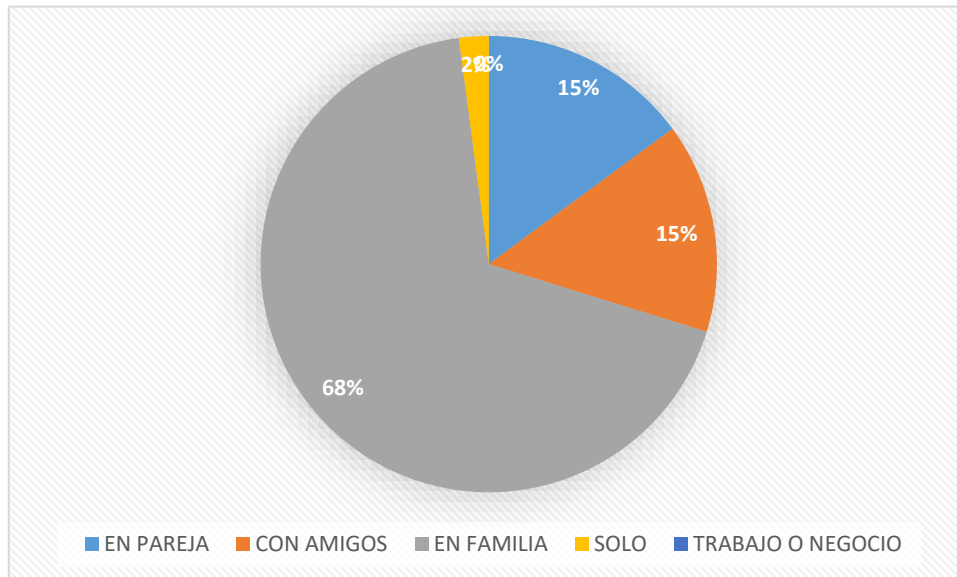
**Oferta Turística:** la baja frecuencia obliga a revisar la competencia y detectar brechas en servicios que permitan diferenciar la propuesta.

**Estrategia Empresarial Sostenible:** se recomienda diversificar la oferta con experiencias complementarias y un enfoque en sostenibilidad para aumentar la frecuencia de visitas y fidelizar clientes

### Pregunta 5 ¿Qué tipo de viaje suele hacer cuando se hospeda en una cabaña?

**Figura 6.**

*Tipo de viaje cuando se hospeda en cabaña*



Fuente: Elaboración propia (2025).

Los resultados reflejan que el 68% de los encuestados realiza este tipo de viajes en familia, esto se relaciona con el objetivo general, pues evidencia la necesidad de diseñar cabañas con características que garanticen la comodidad y rentabilidad de la inversión.

En cuanto a los objetivos específicos:

**Pre-Factibilidad:** la preferencia por viajes familiares justifica proyectar unidades de hospedaje con mayor capacidad, asegurando la inversión en equipamiento.

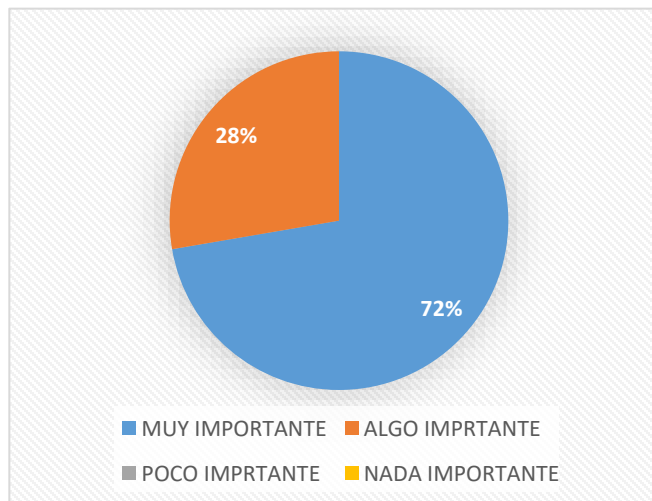
**Oferta Turística:** identificar que la demanda está enfocada en grupos familiares permite diferenciar el proyecto de otros hospedajes que quizá estén orientados a parejas o viajeros individuales, aumentando la competitividad en la zona sur.

**Estrategia Empresarial Sostenible:** atender al segmento familiar implica fortalecer prácticas de sostenibilidad que aporten al bienestar colectivo, como espacios seguros, integración con actividades locales y servicios que promuevan un turismo responsable.

**Pregunta 6 ¿Qué tan importante es para usted el contacto con la naturaleza al elegir este tipo de hospedaje?**

**Figura 7.**

*Importancia del contacto con la naturaleza*



Fuente: Elaboración propia (2025).

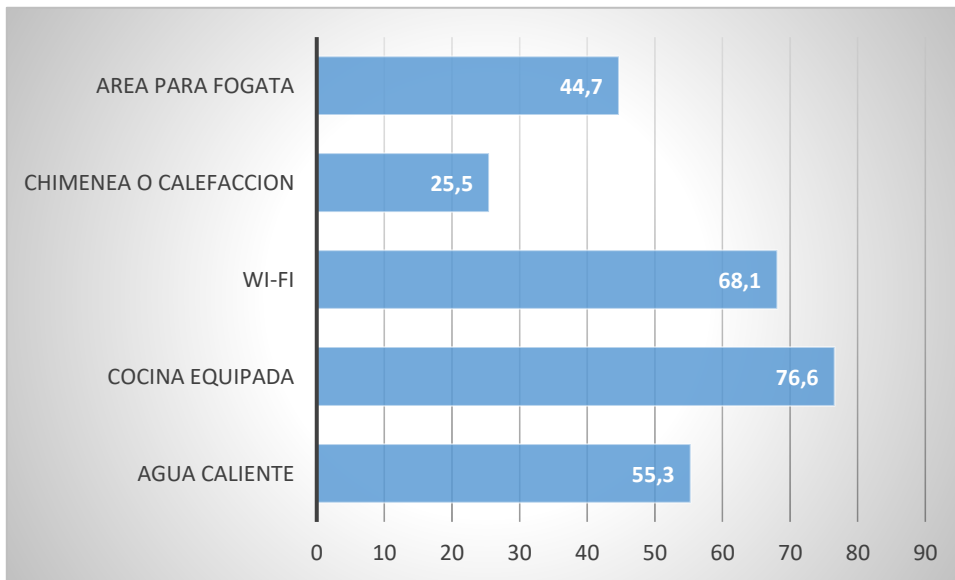
Esta pregunta se vincula con los tres objetivos de la investigación, al considerar la importancia y preferencia hacia un servicio de hospedaje de montaña. Dado que las motivaciones de viaje pueden variar, resulta fundamental conocer el nivel de aceptación de este tipo de alojamiento. Según los resultados obtenidos, el 72 % del personal manifestó interés por la naturaleza y señaló que este contacto resulta muy importante para ellos. En contraste, el 28 % indicó que lo considera solo como algo importante.

El proyecto plantea crear conciencia sobre la relevancia de conservar los recursos naturales y fomentar la sostenibilidad turística. De esta manera, se busca mitigar el impacto ambiental y asegurar que, con el paso del tiempo, se generen resultados positivos en el ecosistema, en beneficio tanto de las generaciones actuales como de las futuras.

**Pregunta 7 ¿Qué servicios espera encontrar en una cabaña de montaña (puede marcar varios)?**

**Figura 8.**

*Expectativas sobre la cabaña de montaña*



Fuente: Elaboración propia (2025).

Los datos muestran que los servicios más valorados son:

- Cocina equipada (76,6%)
- Wi-Fi (68,1%)
- Agua caliente (55,3%)

Estos resultados indican que la inversión debe priorizar estos tres elementos básicos, ya que responden directamente a las necesidades principales de la demanda. La chimenea o calefacción (25,5%) tiene baja relevancia en el contexto climático de Corredores, por lo que no requiere prioridad en la inversión inicial.

## Estudio de la Oferta Turística

La preferencia por una cocina equipada y por el acceso a Wi-Fi sugiere que los visitantes no buscan únicamente alojamiento básico, sino la posibilidad de autonomía y conectividad durante su estadía. Esta tendencia se alinea con la demanda de turistas rurales, familiares y de paso en la Zona Sur. El área para fogata (44,7%) y el agua caliente (55,3%) refuerzan la importancia de crear experiencias complementarias al hospedaje, integrando elementos de convivencia social y confort.

## Propuesta de Anteproyecto con Estrategia Empresarial Sostenible

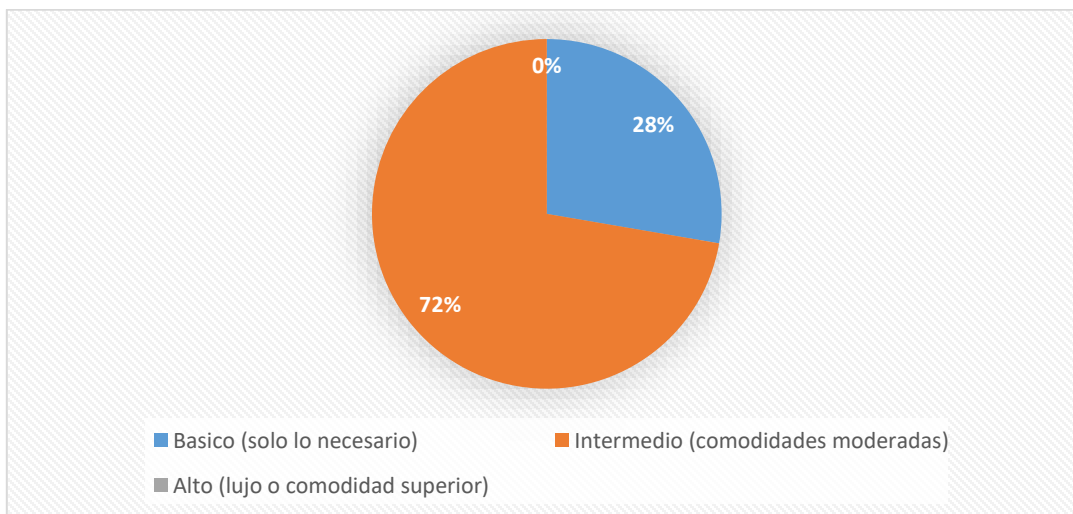
Un modelo de negocio sostenible debe integrar tanto la eficiencia en recursos como el atractivo para la clientela. Por lo tanto, debe contar con:

- Wi-Fi responde a las necesidades del turismo corporativo y de paso, muy presente en Ciudad Neily.
- Cocina equipada y área de fogata fomentan la experiencia rural y comunitaria, generando valor agregado.
- Agua caliente con sistemas solares o tecnologías eco-amigables refuerza la estrategia de sostenibilidad y disminuye costos operativos.

## Pregunta 8 ¿Qué nivel de comodidad espera encontrar en este tipo de hospedaje?

**Figura 9.**

*Nivel de comodidad en cabaña de montaña*



Fuente: Elaboración propia (2025).

Los resultados reflejan que la mayor parte de la demanda turística se inclina hacia un hospedaje de comodidad intermedia, lo cual constituye un indicador fundamental para el desarrollo del modelo de negocio planteado en el objetivo general.

En relación con el Objetivo Específico 1 (Estudio de Pre-Factibilidad), el predominio de la preferencia por un nivel intermedio implica que el proyecto es financieramente viable, ya que se ajusta a un estándar de inversión moderado y evita sobrecostos asociados a la construcción y mantenimiento de instalaciones de lujo.

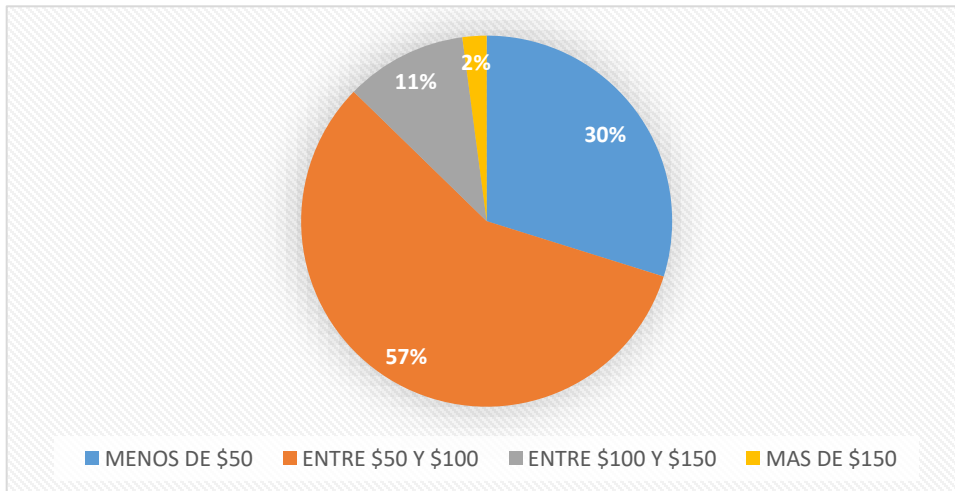
En cuanto al Objetivo Específico 2 (Estudio de la Oferta Turística en la zona sur), los resultados evidencian que los turistas buscan un hospedaje sencillo pero cómodo, lo cual coincide con la tendencia de la oferta local basada en cabinas y cabañas rústicas, pero sin llegar a niveles de lujo.

Finalmente, respecto al Objetivo Específico 3 (Estrategia Empresarial Sostenible), optar por un nivel de comodidad intermedio abre la posibilidad de implementar soluciones sostenibles como iluminación LED, sistemas de energía solar, ventilación natural y materiales de construcción locales y reducir costos operativos y el impacto ambiental.

**Pregunta 9 ¿Cuánto está dispuesto a pagar por noche, por una cabaña rural de montaña?**

**Figura 10.**

*Disposición de pago por noche en cabaña de montaña*



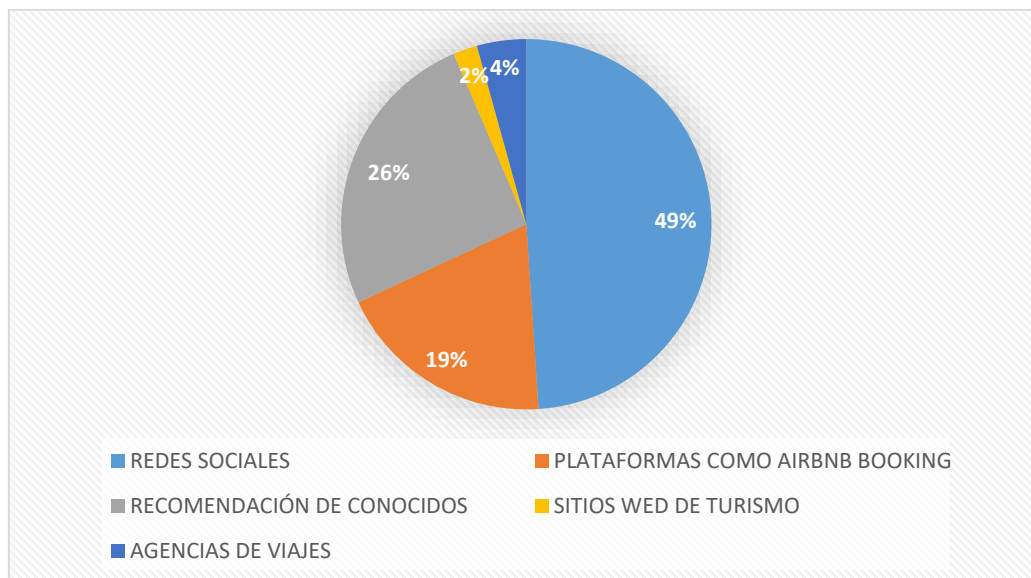
Fuente: Elaboración propia (2025).

Las tarifas que se presentan son un aproximado de los precios actuales con los que se compete en el mercado de hospedaje turístico. Por lo tanto, se desea conocer el grado de aceptabilidad que tienen dichos alojamientos. Según los resultados, la mayoría de las personas se sienten cómodas pagando entre \$50 y \$100, lo cual sugiere que ese rango es el más competitivo para posicionar un alojamiento. Un 30% busca opciones más económicas, así que se podrían considerar tarifas promocionales, descuentos por estancias largas o temporadas bajas.

## Pregunta 10 ¿Cómo suele encontrar y reservar este tipo de alojamiento?

**Figura 11.**

*Formas para encontrar y reservar*



Fuente: Elaboración propia (2025).

Esta pregunta buscó identificar cómo las personas encuentran y reservan este tipo de alojamiento. Los resultados muestran que un alto porcentaje de la población entrevistada recurre a medios digitales. En detalle, el 49 % señaló que localiza la información a través de redes sociales. Este canal se ha consolidado como uno de los más populares para promocionar alojamientos, ya que gran parte de la población dedica una porción significativa de su tiempo a estas plataformas.

Por su parte, el 26 % indicó que recibe la información por medio de recomendaciones de conocidos, un mecanismo percibido como altamente confiable debido a su credibilidad. El 19 % manifestó que encuentra las opciones mediante plataformas de hospedaje como Airbnb, mientras que un porcentaje reducido mencionó el uso de sitios web de turismo y agencias de viaje.

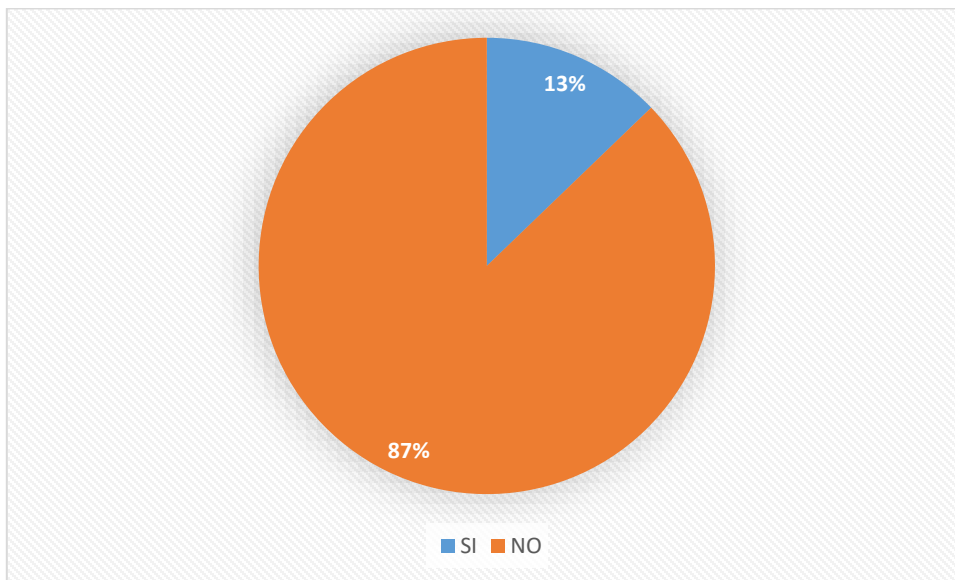
Estos resultados evidencian que las redes sociales constituyen el medio más utilizado para localizar este tipo de alojamientos. Por lo tanto, resulta fundamental reconocer el papel

estratégico que cumplen estas plataformas en la difusión de información y en la toma de decisiones de los turistas.

**Pregunta 11 ¿Ha tenido alguna experiencia negativa en este tipo de hospedajes?**

**Figura 12.**

*Experiencias negativas en este tipo de hospedajes*



Fuente: Elaboración propia (2025).

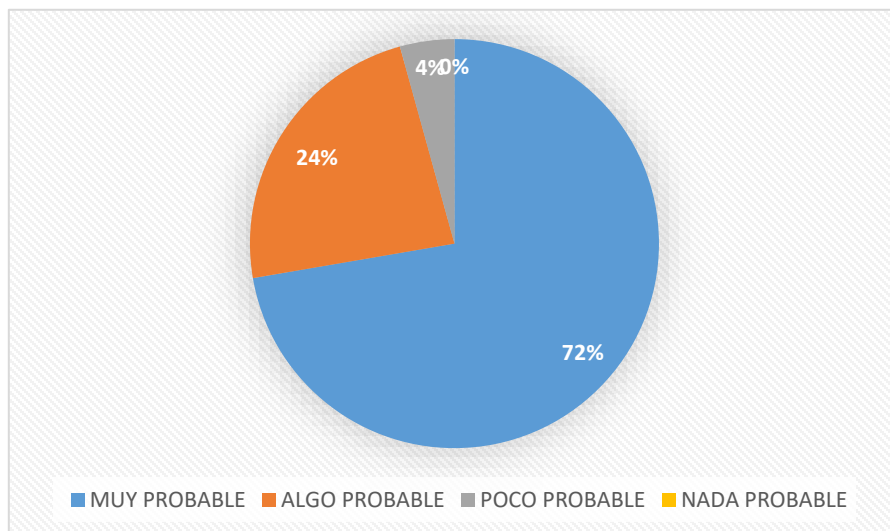
La experiencia de los visitantes constituye uno de los factores más importantes al momento de elegir un hospedaje. Una experiencia negativa reduce considerablemente la posibilidad de que los huéspedes deseen regresar, mientras que una experiencia positiva incrementa la probabilidad de que repitan su visita e, incluso, recomienden el lugar a otras personas, lo que contribuye a aumentar la clientela.

De acuerdo con los resultados, el 87 % de la población indicó que no ha tenido experiencias negativas en este tipo de hospedajes, mientras que el 13 % manifestó lo contrario. Estos datos permiten comprender la relevancia de satisfacer las necesidades de los huéspedes, pues de ello depende en gran medida la percepción y continuidad de los servicios de alojamiento.

**Pregunta 12 ¿Qué tan probable es que recomiende una cabaña en zona rural de montaña a otras personas?**

**Figura 13.**

*Probabilidad de recomendación*



Fuente: Elaboración propia (2025).

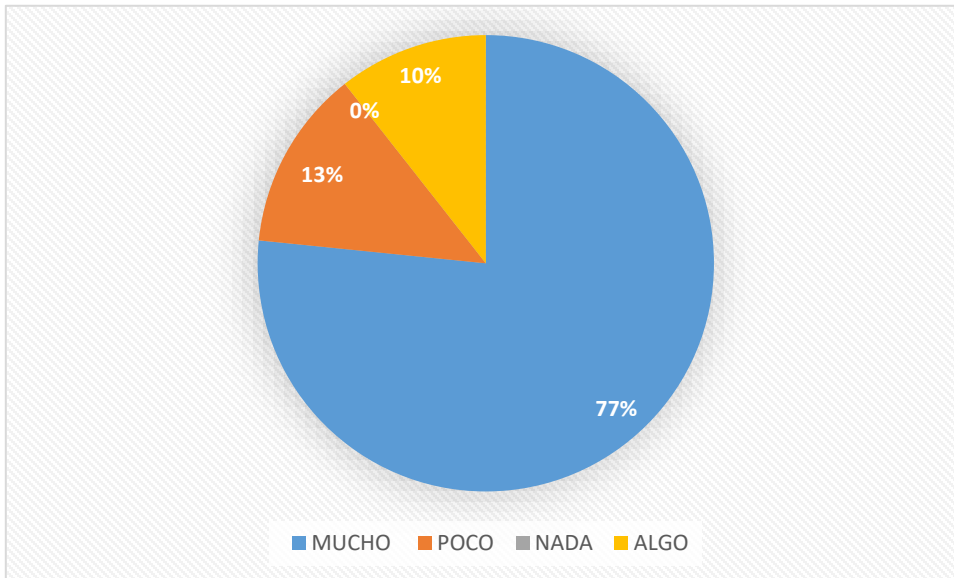
La pregunta tuvo como objetivo determinar si los entrevistados recomendarían una cabaña en una zona rural a otras personas. Las recomendaciones representan un medio altamente efectivo para dar a conocer un alojamiento, ya que la opinión de personas conocidas suele tener mayor impacto y credibilidad que otros tipos de publicidad. De acuerdo con los resultados, el 72 % de la población señaló que es muy probable que recomiende este tipo de hospedaje, mientras que el 24 % indicó que es algo probable.

Estos datos reflejan la oportunidad de que las recomendaciones de los entrevistados contribuyan al aumento de huéspedes en los alojamientos. La satisfacción con el servicio recibido se traduce en una mayor disposición a recomendarlo, lo que a su vez refuerza su posicionamiento. Por esta razón, resulta necesario considerar este aspecto en las estrategias de promoción, tomando en cuenta que las recomendaciones personales pueden tener incluso mayor relevancia que medios como las redes sociales u otros canales de publicidad.

### Pregunta 13 ¿Cuánto influye el aspecto ecológico o sostenible en su decisión de hospedaje?

**Figura 14.**

*Influencia de sostenibilidad en decisión de hospedaje*



Fuente: Elaboración propia (2025).

El aspecto ecológico y sostenible constituye un factor clave en la elección de un hospedaje. En la actualidad, las personas valoran cada vez más la sostenibilidad al momento de decidir dónde alojarse, conscientes de la importancia de que las empresas operen de manera responsable en los ámbitos ambiental y social. La sostenibilidad implica atender simultáneamente las necesidades del medio ambiente y de la sociedad.

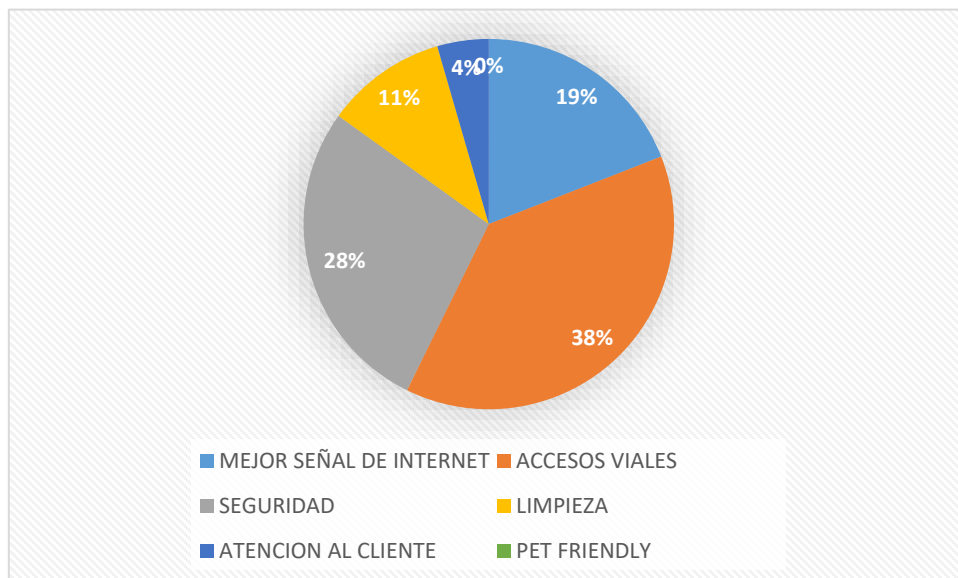
Según los resultados, el 77 % de la población considera que el aspecto ecológico influye de forma significativa en su decisión de hospedaje, un 10 % afirma que influye en cierta medida y un 13 % señala que no influye.

Este alto porcentaje refleja la importancia que los huéspedes otorgan a que un alojamiento sea sostenible y ecológico. La sostenibilidad no solo favorece la atracción de más visitantes, sino que también garantiza que las operaciones de los establecimientos no afecten negativamente al medio ambiente ni a la comunidad local.

### Pregunta 14 ¿Qué mejoras considera importantes para este tipo de alojamientos?

**Figura 15.**

*Propuestas de mejora*



Fuente: Elaboración propia (2025).

Esta pregunta permitió identificar los gustos y preferencias de los entrevistados en cuanto a las mejoras que consideran importantes para este tipo de alojamientos. Tomar en cuenta las necesidades de los visitantes resulta fundamental para que un hospedaje tenga mayor éxito.

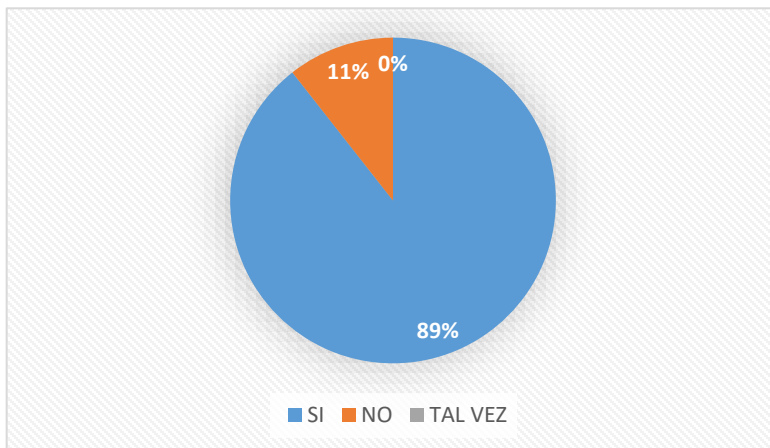
De acuerdo con los resultados, el 38 % de la población señaló como aspecto prioritario la mejora de los accesos viales, pues en muchos casos los alojamientos se ubican en caminos de difícil acceso que complican la llegada de los visitantes. El 28 % consideró esencial reforzar la seguridad del alojamiento. Otros elementos mencionados fueron la calidad de la señal de internet, la atención al cliente y la limpieza.

Atender estos aspectos es indispensable para mejorar la calidad del servicio y, con ello, satisfacer de manera más efectiva las expectativas de los huéspedes.

### **Pregunta 15 ¿Le gustaría repetir la experiencia de hospedarse en una cabaña en zona rural de montaña?**

#### **Figura 16.**

*Repetición de la experiencia*



Fuente: Elaboración propia (2025).

#### **Ejecutar un estudio de Pre-Factibilidad**

El alto porcentaje de aceptación (89%) respalda la viabilidad de la inversión, ya que confirma que los turistas están dispuestos a repetir la experiencia. Este dato es un indicador positivo de la demanda futura, que debe ser considerado en la etapa de factibilidad.

#### **Realizar un estudio de la oferta turística en la Zona Sur**

El resultado del gráfico permite comparar la predisposición de los turistas frente a la oferta actual. Si bien existen otros alojamientos, el hecho de que la mayoría desee regresar a cabañas rurales muestra que este tipo de hospedaje tiene una ventaja competitiva sobre otros formatos tradicionales (hoteles, hostales).

#### **Formular una propuesta de anteproyecto con estrategia empresarial sostenible**

La intención de repetir la experiencia no solo valida la rentabilidad del modelo, sino que además abre la oportunidad de integrar estrategias de fidelización, como programas de turismo sostenible, experiencias culturales locales y paquetes integrados. Estos fortalecerían la propuesta de un negocio que no solo sea rentable, sino también social y ambientalmente responsable.

## Entrevistas

Se entrevistó a cinco personas propietarias de hospedajes rurales, ubicados en diferentes zonas geográficas como San Vito, Corredores, Osa, y Puerto Jiménez.

**Tabla 6.**  
*Empresas entrevistadas*

Entrevistado	Puesto	Razón
N°1	Propietario de servicio de hospedaje Casa Arzu, San Vito	Es una cabaña ubicada en zona rural, cuenta con cuartos equipados, cocina completa, área de lavado y sala de estar, esta cabaña esta también el sistema Booking, y contempla las características del proyecto de estudio.
N°2	Propietario de servicio de hospedaje Cabañas Biobosque Loge	El servicio de hospedaje está enfocado en la conservación del medio ambiente es por esta razón que se toma en cuenta como objetivo primordial de este proyecto ser también sostenible y amigable con los recursos naturales.
N°3	Propietario de servicio de hospedaje Cabaña Aroma y Café	Contempla servicio de hospedaje familiar acondicionado para familias principalmente también está ubicado en una zona rural, cerca de potreros y bellezas escénicas.
N°4	Propietario de servicio de hospedaje Casa Tabacones	Fue creado de la necesidad de dar un servicio de hospedaje más cómodo al estar ubicado en una zona rural, pero de influencia extranjera, de esta manera dar un servicio de hospedaje tipo casa con las necesidades básicas.
N°5	Propietario de servicio de hospedaje Las Heliconias	Son Cabañas de Montaña, donde ofrecen conexión con la naturaleza enfocado en un estilo rustico con diferentes áreas para socializar como área de parrilla o picnic.

Fuente: Elaboración propia (2025).

Para muchos propietarios de cabinas rurales, este negocio representa no solo una fuente de ingresos, sino también un proyecto profundamente personal, vinculado a sueños, sacrificios y a la conexión con la tierra que los vio crecer. Estos emprendedores enfrentan desafíos como la estacionalidad del turismo, la falta de financiamiento y el acceso limitado a la promoción digital. Aun así, la mayoría persevera con una mezcla de orgullo y esperanza, apostando por ofrecer un servicio de calidad y personalizado, diferenciado de la experiencia impersonal que suelen brindar las grandes cadenas de hospedaje.

### **Entrevista 1**

La licenciada en Docencia Elisa Zúñiga Castillo fue seleccionada para ser entrevistada por su condición de propietaria y administradora de la Casa ARZU, ubicada en San Vito, Coto Brus. Desde su inauguración en 2025, este establecimiento se ha consolidado como un refugio excepcional, concebido con la visión de ofrecer a los huéspedes un espacio tranquilo, seguro y placentero. Casa ARZU se distingue por sus impresionantes vistas y su ambiente acogedor.

Desde sus inicios, el negocio ha enfocado sus esfuerzos en garantizar todos los servicios básicos necesarios para una estadía cómoda. Asimismo, ha establecido colaboraciones con dos agencias de turismo y con guías locales, lo que brinda a los visitantes la oportunidad de explorar y conocer mejor el cantón. Para promocionarse, utiliza redes sociales, la aplicación Airbnb y otras plataformas digitales, además de recomendar prácticas sostenibles que cumplen con las normativas establecidas.

La entrevista permitió identificar los factores competitivos del proyecto, las principales dificultades enfrentadas y el nivel de aceptación en el mercado. Cabe señalar que Casa ARZU es un proyecto de una sola planta, ubicado en una zona retirada. Aunque se encuentra registrado en plataformas como *Booking* y *Airbnb*, aún no está inscrito como negocio turístico formal ante las instituciones correspondientes. Debido a su reciente apertura, no se cuenta todavía con registros de rentabilidad consolidados.

Esta experiencia reveló los principales obstáculos que enfrentan los emprendimientos turísticos, especialmente en lo relativo al equipamiento y a la necesidad de garantizar comodidad a los huéspedes para convertirse en una opción atractiva. También se resaltó la importancia de atender las recomendaciones de los propietarios en cuanto al uso de la tecnología y la incorporación de detalles de calidad en el servicio, con el fin de asegurar un posicionamiento competitivo en el mercado.

## **Entrevista 2**

Se entrevistó a la señora Marlene Azofeifa, quien cursó estudios básicos de enseñanza y actualmente es emprendedora junto con sus hijos. Es propietaria del hospedaje Biobosque Lodge, ubicado en Altamira de Osa. Este negocio abrió en mayo de 2015 y operó durante tres meses antes de cerrar sus puertas. La reapertura está programada para el segundo semestre de 2025, con la meta de estar en funcionamiento a más tardar en agosto de ese mismo año.

El recorrido de Biobosque Lodge refleja tanto desafíos como determinación. La decisión de reabrir con una planificación estratégica evidencia una renovada apuesta por consolidar el proyecto. El enfoque en atraer a turistas nacionales y extranjeros constituye una estrategia inteligente que puede ampliar la base de clientes.

Las instalaciones proyectadas —rancho-mirador, comedor, cocina equipada, internet mediante Starlink y cinco cabañas individuales— muestran un compromiso con la comodidad y la conectividad, aspectos esenciales para los viajeros contemporáneos. El atractivo adicional de 50 hectáreas de bosque primario enriquece la experiencia del huésped y subraya la identidad del lodge como un ecolodge orientado al turismo sostenible, una propuesta cada vez más valorada por quienes buscan experiencias respetuosas con el ambiente.

La utilización de redes sociales y de la plataforma Airbnb para la promoción representa un paso acertado hacia la modernización del negocio, ya que permitirá alcanzar un público más amplio y facilitar las reservas. A esto se suma la incorporación de áreas de camping y espacios para yoga, lo que refuerza el enfoque integral hacia el bienestar y la conexión con la naturaleza, elementos que atraen a un nicho específico de viajeros.

Finalmente, la recomendación de establecer alianzas con guías locales y tour operadores resulta clave para enriquecer la experiencia de los visitantes y fomentar el turismo comunitario. La persistencia en el proceso de formalización será determinante para garantizar el éxito de Biobosque Lodge en esta nueva etapa.

En síntesis, Biobosque Lodge se presenta como un proyecto prometedor que, con planificación adecuada y un enfoque en la sostenibilidad, puede consolidarse como un destino atractivo tanto para turistas nacionales como internacionales. Esta perspectiva se alinea directamente con el tercer objetivo del proyecto propuesto, orientado a fortalecer el turismo sostenible en la región.

### **Entrevista 3**

Las Cabañas Aroma y Café, desde octubre de 2024, forman parte del emprendimiento rural del señor MSc. Olger Jafet Salazar Arroyo, director del Colegio Alto Conte, quien compartió en entrevista cómo nació esta idea de negocio.

El proyecto surgió con la intención de crear un hospedaje familiar cuyo mantenimiento pudiera sostenerse con los ingresos generados. Las respuestas proporcionadas reflejan un enfoque positivo y acogedor hacia la experiencia del cliente. Iniciado en 2025, el establecimiento se centra en ofrecer un espacio tranquilo, seguro y placentero, condiciones esenciales para atraer a huéspedes que buscan relajación y conexión con la naturaleza.

La inclusión de servicios básicos garantiza una estancia cómoda, mientras que la colaboración con dos agencias de turismo para explorar el cantón añade un valor significativo a la experiencia del visitante. Esto no solo enriquece la oferta del hospedaje, sino que también promueve el turismo local, beneficiando tanto a los huéspedes como a la comunidad.

La entrevista aportó elementos valiosos para la investigación, entre ellos la importancia de la promoción en redes sociales, el apoyo de familiares y conocidos a través del boca a boca, y la gestión de reservas mediante Airbnb. Estas estrategias resultan adecuadas para aumentar la visibilidad del proyecto y atraer a un público más amplio. Asimismo, las recomendaciones orientadas a mantener un ambiente sostenible cobran especial relevancia en el contexto actual, en el que los viajeros valoran cada vez más las prácticas responsables con el medio ambiente.

Los conceptos de naturaleza y rústico destacan como atractivos principales para los huéspedes que desean escapar de la modernización y del uso constante de la tecnología. En este sentido, la propuesta busca mantener un estilo conservador y, al mismo tiempo, contemporáneo.

De esta experiencia surgen reflexiones aplicables al proyecto de investigación, como determinar el nivel de tecnología que debe incorporarse al servicio, o bien, plantear distintas opciones dentro de las cabañas para responder a los diversos perfiles de clientes potenciales.

#### **Entrevista 4**

Casa Tabacones, ubicada en Puerto Jiménez y gestionada por la señora MSc. Carmen Elijia Fallas, docente en Turismo, surgió como respuesta a la necesidad de alojamiento accesible en la zona, donde los hoteles suelen tener tarifas elevadas. La iniciativa se ha consolidado en los últimos cuatro años con el propósito de ofrecer una alternativa cómoda para familias nacionales y extranjeras.

A pesar de su consolidación, el negocio enfrenta diversos desafíos. Uno de los principales es el alto costo de los materiales y de los impuestos, lo que afecta directamente su rentabilidad. Aunque el alquiler de la casa, con capacidad para seis personas, se fija en \$150 por día, la señora Carmen recibe aproximadamente \$85 después de cubrir los costos. Esto refleja la presión financiera que enfrenta el proyecto, donde cada inversión debe evaluarse con cautela.

La promoción del alojamiento se realiza principalmente mediante recomendaciones boca a boca, redes sociales y plataformas como Airbnb, lo que demuestra su capacidad de adaptarse a las tendencias del mercado. Casa Tabacones también se distingue por su compromiso con la sostenibilidad: al recibir a los huéspedes, se les orienta sobre la importancia del ahorro energético y la correcta disposición de desechos, fomentando prácticas responsables que benefician a la comunidad.

No obstante, la propietaria reconoce que mantener el negocio no resulta sencillo, pues los retos económicos son constantes. A pesar de ello, la perseverancia y dedicación de la señora Carmen hacia Casa Tabacones son dignas de admiración, ya que su objetivo va más allá de ofrecer hospedaje: busca contribuir positivamente a su comunidad.

La entrevista permite extraer varias conclusiones, entre ellas la influencia de factores externos que pueden dificultar el crecimiento del negocio, como el ruido de vecinos, animales (perros, gallinas) o el uso de maquinaria de limpieza. Estos elementos impactan de forma negativa en la fidelidad de los clientes. Lo anterior se vincula con el objetivo número dos de esta propuesta, al destacar las dinámicas de oferta y demanda en los servicios de hospedaje turístico. En este ámbito, plataformas como Airbnb resultan especialmente competitivas, al ofrecer espacios acogedores diseñados bajo el estilo de casas de habitación con tarifas diarias accesibles.

### **Entrevista 5**

La Licda. Adriana Santamaría Herrera, empresaria del hospedaje Las Heliconias, emprendió su proyecto en julio de 2023. Aunque se trata de una iniciativa relativamente reciente, su compromiso y crecimiento evidencian una base sólida que proyecta un futuro prometedor.

La motivación que impulsa este emprendimiento surge de una conexión genuina con la zona y del deseo de ofrecer una experiencia de bienestar en contacto con la naturaleza. Este enfoque cobra especial relevancia al considerar que el turismo nacional —proveniente de comunidades cercanas como Paso Canoas, Ciudad Neily, Laurel y Río Claro— representa una oportunidad significativa para atraer a un público que busca escapadas tranquilas y auténticas.

Si bien la afluencia de visitantes extranjeros ha sido limitada, la constancia del público local se convierte en un activo valioso. Esto permite a la señora Santamaría diseñar estrategias personalizadas que respondan a las necesidades y preferencias de su clientela habitual.

En cuanto a los servicios ofrecidos, Las Heliconias brinda lo esencial para una estancia cómoda: agua, electricidad, internet, refrigeradora, senderos, desayuno y baños. El enfoque en un espacio rústico pero funcional resulta ideal para quienes desean desconectarse y disfrutar de la tranquilidad del entorno natural.

Finalmente, la señora Santamaría destaca la importancia de la perseverancia y la creatividad como consejos para nuevos emprendedores. Subraya que aprovechar los recursos

locales no solo fortalece la identidad del lugar, sino que también permite reducir costos y fomentar el desarrollo sostenible.

De esta manera el emprendimiento muestra una alineación natural con principios de sostenibilidad y aprovechamiento de recursos locales.

- La intención de formalización, junto con proyecciones de nuevos servicios (alimentación, masajes), revela capacidad de adaptarse y crecer estratégicamente.
- La experiencia de la Sra. Santamaría transmite un ejemplo práctico de cómo desarrollar un modelo de negocio con identidad local, responsabilidad ambiental y enfoque humano.
- Esta base permite formular una propuesta sólida que conjugue rentabilidad económica con impacto positivo en la comunidad y en el entorno natural.

### **Análisis de fuentes secundarias**

### **Integración y análisis cruzado de resultados**

#### **Paso 1: Comparación y contraste con fuentes primarias**

Los resultados de las encuestas y entrevistas aplicadas a turistas y empresarios locales se comparan con la información de fuentes secundarias como el ICT, la Municipalidad de Corredores y plataformas de hospedaje en línea (Booking, Airbnb, TripAdvisor). Se encontraron los siguientes hallazgos:

- Los datos oficiales del ICT resaltan el crecimiento del turismo rural y de naturaleza en la Región Brunca y los hallazgos de las encuestas confirman esta tendencia, ya que un 72% de los encuestados considera muy importante el contacto con la naturaleza al hospedarse en cabañas.
- En cuanto a las tarifas, el rango de \$50 a \$100 por noche que los turistas consideran aceptable coincide con las tarifas observadas en plataformas digitales, lo que refuerza la viabilidad de la propuesta.
- Se observa una diferencia en la frecuencia de visitas a zonas rurales: aunque el ICT reporta un aumento en el interés, los encuestados señalan que en su mayoría visitan

estos espacios de forma ocasional (una vez al año o rara vez), lo cual representa un desafío para la captación constante de huéspedes.

## **Paso 2: Identificación de apoyos y desafíos**

Las fuentes secundarias refuerzan los hallazgos primarios al mostrar que existe una tendencia creciente hacia el turismo rural y sostenible, y confirmar el interés por hospedajes más íntimos y en contacto con la naturaleza.

- El ICT y los planes municipales destacan la importancia de proyectos eco-amigables, lo que se alinea con la preferencia del 77% de los encuestados por hospedajes sostenibles.
- Los entrevistados (empresarios locales) señalaron desafíos como la falta de financiamiento, promoción digital y accesibilidad vial, lo cual subraya la necesidad de estrategias integrales para superar estas limitaciones.

## **Paso 3: Esclarecimiento de discrepancias**

Algunas discrepancias se explican por factores metodológicos y temporales. Por ejemplo, mientras que los registros del ICT presentan datos agregados de turistas que ingresan al país, las encuestas se enfocan en un grupo reducido de 47 personas, lo que limita la representatividad estadística.

Asimismo, la percepción positiva de los encuestados sobre la calidad de la experiencia no siempre coincide con las reseñas en línea, que reportan problemas de limpieza y accesibilidad en algunos hospedajes rurales. Estas diferencias señalan que las expectativas y la realidad operativa pueden variar, y refuerzan la importancia de un servicio diferenciado y profesionalizado.

## **Interpretación de resultados**

### **Significado de los hallazgos**

Los hallazgos en conjunto revelan que el distrito de Corredor presenta un mercado emergente para el turismo rural con una clara preferencia por hospedajes que combinen comodidad (Wi-Fi, cocina equipada, agua caliente) con contacto directo con la naturaleza.

La aceptación positiva de las cabañas rurales (89% de los encuestados repetiría la experiencia) indica un alto potencial de fidelización y recomendación, lo cual responde directamente al objetivo general de la investigación, que busca valorar la rentabilidad de un modelo de negocio en este sector.

### **Identificación de patrones y relaciones**

Se identifican varios patrones claros:

- Existe una relación entre la promoción digital (redes sociales) y la visibilidad de los hospedajes, ya que el 49% de los encuestados indicó que utiliza este medio para encontrar opciones.
- La mayoría de los viajes a cabañas son familiares (68%), lo que establece un perfil de mercado clave para el diseño de las cabinas.
- La sostenibilidad se presenta como un factor diferenciador en la decisión de hospedaje, lo que coincide con las directrices del ICT y con los testimonios de empresarios que resaltan la importancia de certificaciones y prácticas eco-amigables.

### **Consideración de limitaciones**

Es importante reconocer que los resultados presentan limitaciones:

- La muestra de encuestas (47 personas) es reducida y no representa toda la población turística del país.
- Las entrevistas se realizaron en hospedajes de distintas regiones de la Zonas Sur del país, lo que enriquece la perspectiva, pero no garantiza que todas las condiciones sean idénticas a las del distrito Corredor.
- Las fuentes secundarias, como los informes del ICT, presentan información general que no siempre refleja la realidad micro-local.

Aun así, la integración de fuentes primarias y secundarias aporta una visión robusta y confirma la viabilidad y pertinencia de un modelo de negocio sostenible en cabinas rurales, aunque también señala los desafíos que deben atenderse para garantizar su rentabilidad y competitividad en el tiempo.

## CAPÍTULO V – CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

#### **Conclusión del problema de investigación:**

El desarrollo del modelo de negocio evidenció que la apertura de un establecimiento de hospedaje tipo cabinas en el Distrito Corredor es una alternativa viable y rentable, siempre que se gestione de manera estratégica y sostenible.

El análisis integral permitió determinar que la zona presenta condiciones favorables relacionadas con la accesibilidad, la riqueza de recursos naturales y el creciente interés por parte de turistas nacionales e internacionales en experiencias auténticas y cercanas a la naturaleza.

#### **Conclusión de objetivo general:**

La demanda turística, por su parte, muestra un interés creciente en experiencias personalizadas, accesibles económicamente y con contacto directo con la naturaleza y las comunidades locales. Este contraste entre la oferta actual y las tendencias de la demanda demuestra la pertinencia de un proyecto de cabinas que incorpore un enfoque sostenible, con servicios diferenciados y estrategias de promoción digital, lo que generaría ventajas competitivas frente a los establecimientos ya existentes en la región.

La formulación del anteproyecto permitió integrar la viabilidad económica con un enfoque de sostenibilidad empresarial, lo cual se constituye como un factor diferenciador clave en el mercado actual. El plan estratégico diseñado promueve prácticas responsables en el uso de recursos naturales, la eficiencia energética, la gestión adecuada de residuos y el involucramiento de la comunidad local en el desarrollo del negocio.

Esta integración garantiza no solo la rentabilidad del proyecto, sino también su contribución al bienestar social y a la conservación ambiental, lo cual se alinea con los principios del turismo sostenible promovidos por el ICT. Asimismo, se comprobó que existe un vacío en la oferta de hospedaje de calidad media y con enfoque sostenible, que posiciona este modelo de negocio como una respuesta pertinente a las necesidades del mercado. Las proyecciones reflejan un potencial de rentabilidad a mediano plazo, siempre que se

desarrollen estrategias efectivas de mercadeo, diferenciación de servicios y gestión ambiental responsable.

De igual forma, el estudio puso en evidencia ciertos riesgos como la estacionalidad del turismo, la competencia informal y la dependencia de factores externos como la situación económica del país o la dinámica fronteriza con Panamá. No obstante, se concluye que, con una gestión eficiente y estrategias de diversificación de servicios, estos riesgos pueden mitigarse. El estudio, en consecuencia, valida la factibilidad del proyecto y establece un marco sólido para avanzar hacia etapas posteriores de planificación.

### **Conclusión de objetivos específicos**

El estudio de pre-factibilidad permitió identificar que el Distrito Corredor reúne las condiciones básicas necesarias para la instalación de un proyecto de hospedaje, entre ellas la disponibilidad de terrenos, acceso a servicios públicos, vías de comunicación y un entorno natural atractivo. Este análisis preliminar demostró que, aunque la inversión inicial es significativa, resulta recuperable mediante una adecuada planificación de ingresos y control de gastos operativos.

El análisis de la oferta turística reveló que la zona sur, y en particular el Distrito Corredor, cuenta con una oferta limitada y poco diversificada en lo que respecta a hospedaje, lo que genera un espacio de oportunidad para el desarrollo de nuevas alternativas. Se identificó que gran parte de los establecimientos existentes operan de manera tradicional, con limitados procesos de innovación, escasa presencia en medios digitales y con deficiencias en la implementación de prácticas de sostenibilidad.

Asimismo, el anteproyecto establece lineamientos claros para la gestión administrativa, operativa y de mercadeo, lo que permite visualizar un establecimiento competitivo, resiliente y adaptable a los cambios del entorno turístico. Con estos hallazgos, se confirma que un modelo de cabinas basado en sostenibilidad no solo es factible, sino que constituye una propuesta innovadora que fortalece la oferta turística de la zona sur del país.

### **Recomendaciones**

Desarrollar una identidad de marca fuerte en torno a la sostenibilidad, la autenticidad y la conexión con la naturaleza. Todo el material promocional, desde la página web hasta las

redes sociales, debe comunicar claramente este compromiso (prácticas ecológicas, apoyo a la comunidad, experiencias únicas).

Desarrollar un sitio web profesional, optimizado para móviles y con funcionalidad de reserva en línea. Utilizar activamente redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok) para mostrar los recursos naturales del distrito, las cabinas, las experiencias que se ofrecen y las prácticas sostenibles. De igual forma implementar estrategias de marketing de contenidos (blog, videos) sobre ecoturismo, aventuras locales y cultura de la zona para atraer turistas.

Asimismo, se sugiere diversificar experiencias y servicios, no solo vender hospedaje. Crear paquetes turísticos que incluyan experiencias personalizadas como tours guiados con la comunidad local, avistamiento de aves o caminatas nocturnas, talleres de cultura o gastronomía local, alianzas con operadores de turismo de aventura de la zona.

Se recomienda formalizar y ejecutar el plan de sostenibilidad mencionado, con metas medibles en eficiencia energética por medio de la instalación de paneles solares, sistemas de calentamiento solar de agua, iluminación LED y electrodomésticos de bajo consumo; gestión Hídrica, mediante sistemas de captación de agua de lluvia para uso no potable e instalación de griferías y sanitarios ahorradores y, por último, gestión de residuos, al establecer un programa claro de separación, reciclaje y compostaje, y comunicarlo también a los huéspedes.

En la integración con la comunidad local es importante establecer desde el inicio relaciones de beneficio mutuo que prioricen la contratación de mano de obra local, el abastecerse de productos de proveedores locales (alimentos, artesanías, servicios), e involucrar a la comunidad en el diseño de experiencias turísticas, asegurándose de que el proyecto sea percibido como un valor agregado para el distrito.

Se sugiere gestionar un plan financiero conservador y dinámico, desarrollando un presupuesto detallado que contemple la estacionalidad, implementar un sistema de precios dinámicos que ofrezca tarifas promocionales durante la temporada baja para mantener un ingreso constante.

En cuanto a las estrategias para la mitigación de riesgos, es importante crear una cartera de clientes corporativos (ej. grupos de capacitación, retiros) para la temporada baja y

promover eventos locales durante esos periodos. Para la competencia informal, la mejor estrategia es la diferenciación por calidad, sostenibilidad y experiencia, los clientes que buscan esto suelen estar dispuestos a pagar por un servicio formal y garantizado.

Respecto a los factores externos (economía, dinámica fronteriza), se debe de mantener una reserva de capital de trabajo para periodos de crisis y desarrollar una propuesta de valor tan sólida que trascienda las barreras geopolíticas, atrayendo también a turistas europeos y norteamericanos interesados en el ecoturismo, quienes son los principales aportadores de divisas en el país.

Se sugiere el desarrollo de un plan de negocios detallado, con el objetivo de avanzar hacia la siguiente etapa. Es necesario elaborar una propuesta de modelo de negocios exhaustivo que profundice en estudio de ingeniería y arquitectura ecológica, estableciendo un cronograma de ejecución detallado. Se recomienda buscar las mejores opciones de financiamiento y priorizar aquellas líneas de crédito (bancos estatales, cooperativas) que ofrezcan condiciones favorables para proyectos verdes y de turismo sostenible.

Finalmente, se sugiere la construcción de alianzas estratégicas, al establecer acuerdos preliminares con el ICT, la Cámara de Turismo local y tour operadores reconocidos para garantizar una promoción y comercialización efectiva desde el día uno, apoyando el crecimiento del encadenamiento turístico del distrito.

## CAPITULO VI – PROPUESTA

El cantón de Corredores, ubicado en la provincia de Puntarenas, se considera uno de los más relevantes de la zona sur del país. Su importancia radica en que por su territorio transita la mayor cantidad de personas, entre turistas y transportistas que ingresan o salen hacia Panamá. En este cantón se encuentra la aduana internacional más importante entre Costa Rica y Panamá, localizada específicamente en Paso Canoas. Además, el cantón de Corredores cuenta con una división administrativa compuesta por cuatro distritos: Corredor, Paso Canoas, La Cuesta y Laurel. Entre ellos, el distrito primero, Corredor, se posiciona como el más relevante en lo que respecta al tema de hospedaje y alojamiento.

### **Justificación y problema abordado**

El Cantón de Corredores también es visitado por muchos turistas nacionales, quienes vienen con el objetivo de realizar compras, debido a la cantidad de comercio que se realiza en los almacenes y tiendas en la zona fronteriza de este cantón. Se debe mencionar que esta es una zona aún se conservan las buenas costumbres y valores. Además, la mayoría del territorio del cantón es rural, por lo que cuenta con mucha riqueza en la biodiversidad de su flora y fauna, destinos y atractivos naturales como cataratas, montañas, ríos, cavernas senderos y miradores turísticos.

La propuesta planteada tiene como objetivo principal el diseño e implementación de un alojamiento turístico sostenible en Ciudad Neily, aprovechando los recursos naturales, culturales y paisajísticos de la zona. El proyecto busca integrar el turismo responsable con el desarrollo económico local, mediante la creación de un establecimiento que ofrezca hospedaje, experiencias ecoturísticas, y promueva la cultura regional. De esta forma, se pretende armonizar el desarrollo económico local con la conservación ambiental y la promoción cultural. Además, se apuesta por un turismo responsable e inclusivo que valore tanto los recursos naturales como las identidades locales.

### **Descripción de la propuesta**

Se plantea la creación de un alojamiento turístico basado en principios de sostenibilidad ambiental, eficiencia energética y participación activa de la comunidad. El diseño del espacio buscará ofrecer una experiencia única y auténtica al visitante, mientras se

promueve el empleo local, el consumo de productos de la región y la preservación del entorno.

El turismo rural sostenible emerge como una alternativa estratégica para dinamizar la economía de zonas fronterizas, a la vez que fomenta el intercambio cultural y contribuye a la conservación del entorno natural. En este sentido, la construcción de cabañas con criterios ecológicos no solo atiende a una creciente demanda de experiencias auténticas, sino que también permite fortalecer el tejido económico y social de las comunidades rurales.

### **Título de la propuesta**

Propuesta de un modelo de negocio para la apertura de un establecimiento de hospedaje tipo cabinas en el distrito corredor del cantón de Corredores, Puntarenas, Costa Rica, para el II cuatrimestre del 2025

### **Marco conceptual de la propuesta**

#### **Sostenibilidad turística**

La sostenibilidad turística debe procurar, en consecuencia, la maximización de los efectos positivos y la reducción de los impactos negativos en el entorno (natural y cultural) donde se desarrolla. Volver sostenible un destino es una labor que compete a todos: empresarios turísticos, residentes, empresas y organizaciones (en general), y a los mismos turistas. Cada uno de los miembros de la comunidad el destino, así como sus visitantes, debe hacer valer la norma de Kant: todos somos iguales ante el deber moral (p. 27).

#### **Turismo sostenible**

El turismo sostenible se "sustenta", principalmente, en recursos naturales y culturales que distinguen a una localidad turística en particular. La utilización de esos atributos no debe, sin embargo, ser masiva, ya que implicaría su alteración y hasta su destrucción. Por ello, cuando se habla de sostenible, se debe entender que el aprovechamiento de los recursos que originan los desplazamientos turísticos debe ser de poco impacto, tanto para entorno natural como para el cultural en que se localizan los atractivos que motivan la visita de los turistas.

También, es de gran relevancia dentro del concepto de sostenibilidad el que los ingresos generados por la actividad turística coadyuven a la preservación de los recursos que

motivan la llegada de turistas a los núcleos receptores. De este modo, con el turismo sostenible se procura el máximo beneficio de todos los que participan en dicha actividad, ya sea como turistas o como prestatarios de las facilidades y de los servicios requeridos para el óptimo y controlado aprovechamiento de las peculiaridades de un destino (p. 28).

### **Turismo rural**

Hoy el turismo rural sostenible propicia no solo la exaltación de todos aquellos rasgos que caracterizan al ser costarricense, sino también la conservación de los recursos naturales del territorio nacional. Un número considerable de microempresarios se ha integrado en grupos comunitarios y ha constituido asociaciones cooperativas para promover de manera conjunta y articulada sus servicios, hasta conformar lo que se ha denominado turismo rural comunitario. Se produce así un encadenamiento empresarial muy efectivo, el cual, por sus características, se considera como sostenible: representa con sus prácticas solidarias y de compromiso con su entorno la filosofía turistencialista a nivel empresarial (p.50).

### **Alojamiento turístico**

El alojamiento turístico comprende todas las instalaciones destinadas a brindar hospedaje temporal a personas que se desplazan fuera de su entorno habitual, por razones de ocio, negocios o cultura. Incluye una variedad de modalidades como hoteles, hostales, cabañas, casas rurales, lodges, y eco-albergues, cada una adaptada a distintos segmentos del mercado y contextos territoriales.

### **Desarrollo local**

El desarrollo local hace referencia al proceso mediante el cual una comunidad fortalece sus capacidades económicas, sociales, culturales y políticas, aprovechando sus propios recursos y conocimientos. Este enfoque busca mejorar la calidad de vida de sus habitantes de manera inclusiva, sostenible y participativa.

### **Factibilidad y sostenibilidad de proyectos**

La factibilidad de un proyecto implica evaluar su viabilidad técnica, económica, ambiental y social. La sostenibilidad, por su parte, se refiere a la capacidad de mantener sus beneficios en el largo plazo, sin comprometer los recursos ni el bienestar de las generaciones

futuras. Ambos conceptos son fundamentales para garantizar la implementación exitosa y duradera de iniciativas comunitarias.

## **Objetivos**

Implementar en un plazo de 12 meses un plan de construcción piloto de una cabaña modelo, que integre el estilo rústico y moderno con tecnologías ecoeficientes (paneles solares, sistemas de ahorro de agua y materiales reciclables), con el propósito de evaluar la aceptación del 70% de los visitantes encuestados durante la fase de prueba  
Objetivos Específicos.

## **Actores clave e implicados**

### **Actores Gubernamentales (públicos)**

- Municipalidad de Corredores: Otorgamiento de permisos de construcción, regulación de uso del suelo, recolección de impuestos y apoyo al desarrollo local.
- Instituto Costarricense de Turismo (ICT): Regulación, promoción turística, certificación de sostenibilidad (CST) y apoyo con financiamiento y capacitación.
- Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE): Protección del entorno natural, permisos ambientales y gestión de recursos naturales.
- Ministerio de Salud: Autorizaciones sanitarias relacionadas con hospedaje, agua potable, manejo de desechos y alimentos.
- Instituto Nacional de Aprendizaje (INA): Capacitación del personal en áreas como servicio al cliente, gastronomía y gestión turística.

### **Actores privados**

- Inversionistas y emprendedores locales: Financiación y ejecución directa del proyecto.
- Empresas constructoras y arquitectos: Diseño y construcción de las cabañas con criterios sostenibles.

- Empresas de turismo (agencias de viajes, tour operadores, plataformas digitales como Airbnb y Booking): Canales de comercialización y promoción.
- Proveedores locales (alimentos, artesanías, transporte, mantenimiento): Encadenamientos productivos que fortalecen la economía local.

### **Actores comunitarios y sociales**

- Comunidades locales y asociaciones de desarrollo: Beneficiarios directos del turismo, posibles socios y colaboradores en el proyecto.
- Cooperativas locales (agrícolas, pesqueras, etc.): Integración de productos locales a la oferta turística (alimentación, experiencias culturales).
- Pobladores y líderes comunales: Aceptación social y apoyo al proyecto, clave para la sostenibilidad.

### **Actores académicos y técnicos**

- Universidades (como la UCR, UNA, UTN, UNED): Apoyo con investigación, proyectos de extensión y asesoría técnica en turismo sostenible.
- Organizaciones no gubernamentales (ONGs) ambientales y sociales: Asistencia en programas de conservación y responsabilidad social empresarial.

### **Actores internacionales**

- Turistas extranjeros: Mercado meta fundamental para la generación de ingresos.
- Organismos de cooperación internacional (ONU Turismo, agencias de cooperación): Posibles fuentes de financiamiento y programas de desarrollo sostenible.

## **Viabilidad y factibilidad**

### **Viabilidad técnica**

- Diseño arquitectónico adaptable al entorno.
- Infraestructura básica disponible: agua, luz, caminos de acceso.
- Capacidad de implementar sistemas de energías renovables y manejo de residuos.

### **Viabilidad económica**

- Análisis de inversión inicial, costos operativos y retorno esperado.
- Posibilidades de financiamiento (créditos, fondos públicos o internacionales).
- Demanda turística comprobada o potencial en la zona.

### **Viabilidad social**

- Aceptación del proyecto por parte de la comunidad.
- Potencial para mejorar el empleo y calidad de vida.
- Integración con tradiciones y cultura local.

### **Viabilidad ambiental**

- Minimización del impacto ecológico.
- Uso eficiente de los recursos.
- Conservación del entorno natural mediante prácticas responsables.

## **Sostenibilidad**

El proyecto se enfocará en los tres pilares de la sostenibilidad:

### **Ambiental**

- Uso de materiales locales y ecológicos.
- Captación de agua de lluvia, uso de energía solar.
- Sistemas de reciclaje, compostaje y tratamiento de residuos.

### **Económica**

- Rentabilidad del modelo de negocio.
- Apoyo a la economía local mediante proveedores y productos regionales.

- Diversificación de fuentes de ingreso (alojamiento, actividades, gastronomía, venta de artesanías).

### **Social**

- Capacitación y empleo a habitantes locales.
- Inclusión de grupos prioritarios: mujeres, jóvenes, personas indígenas.
- Rescate y fortalecimiento de la identidad cultural a través del turismo.

### **Indicadores de éxito y evaluación**

Para la evaluación del modelo de negocios propuesto en la apertura de cabañas turísticas, se establecen indicadores de éxito cuantificables que permiten medir su desempeño. En el ámbito financiero, se consideran la tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión, el margen de rentabilidad y los ingresos promedio por habitación. En la operación, destacan la tasa de ocupación, la duración promedio de la estancia, el costo operativo por habitación y la fidelización de clientes.

Respecto a la experiencia del huésped, se medirán la satisfacción general, el Net Promoter Score, la calificación en plataformas digitales y la tasa de reclamos. En el área de marketing se incluyen la conversión de reservas en línea, la proporción de reservas directas y el alcance en redes sociales. En cuanto a sostenibilidad, se contemplan indicadores de consumo de energía y agua, gestión de residuos y contratación local.

### **Conclusiones de la propuesta**

Finalmente, en términos de crecimiento, se evaluará el incremento anual de ingresos, la generación de alianzas estratégicas y la ampliación de la capacidad instalada. Estos indicadores serán monitoreados de forma periódica mediante informes financieros, sistemas de gestión hotelera, encuestas de satisfacción y reportes ambientales y sociales, lo cual garantiza un seguimiento integral del proyecto.

**Tabla 8***Análisis FODA*

<b>Fortalezas</b>	<b>Oportunidades</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Espacio íntimo, seguridad y amigable con el medio ambiente</li> <li>• Entorno natural atractivo y tranquilo que favorece el descanso.</li> <li>• Hospitalidad y atención personalizada.</li> <li>• Prácticas de sostenibilidad ambiental.</li> <li>• Cercanía a zonas rurales con poca competencia directa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tendencia creciente hacia el ecoturismo y turismo de bienestar.</li> <li>• Utilización de recursos naturales</li> <li>• Colaboración con agencias turísticas o plataformas digitales.</li> <li>• Oferta de nuevos servicios como spa, masajes o actividades guiadas.</li> <li>• Posibilidad de atraer turismo extranjero con buena promoción.</li> </ul>
<b>Debilidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Infraestructura limitada (espacios pequeños, falta de restaurante o spa)</li> <li>• Escasa promoción fuera del entorno local.</li> <li>• Falta de permisos legales vigentes</li> <li>• Dificultades logísticas (acceso por carretera, conectividad).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fenómenos climáticos extremos o desastres naturales.</li> <li>• Competencia con hoteles grandes o plataformas como Airbnb.</li> <li>• Variabilidad en la demanda según temporada.</li> <li>• Cambios en las regulaciones ambientales o turísticas.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Estudio de suministros

### Equipamiento por área

#### Baño

**Tabla 7.**

*Equipamiento del baño*

Artículo	Cantidad	Costo
Toallas de baño	2 por huésped	De ¢5 000 a ¢7 000 c/u
Toallas de mano y faciales	2 por huésped	De ¢3 000 a ¢5 000 c/u
Alfombra de baño	1 por habitación	De ¢4 000 a ¢6 000 c/u
Papel higiénico	2 rollos por semana	De ¢700 a ¢1000 c/u
Jabón de manos, champú, acondicionador, gel corporal	kit completo	De ¢3 000 a ¢ 5 000 c/u
Secador de pelo	1 por habitación	De ¢20 000 a ¢35 000 c/u
Escobilla de baño y pala	1 por habitación	De ¢5 000 a ¢8 000
Botiquín básico (tiritas, antiséptico, paracetamol, alcohol)	1 por habitación	De ¢10 000 a 15 000

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Dormitorio

**Tabla 8.**  
*Equipamiento del dormitorio*

Artículo	Cantidad	Costo
Juego de sábanas	1 por habitación completa	De ¢25 000 a ¢40 000
Almohadas (2 por huésped)	1 por habitación completa	De ¢10 000 a ¢15 000 c/u
Mantas extras	1 por habitación completa	De ¢8 000 a ¢12 000
Perchas	1 por habitación completa	De ¢700 a ¢1 500 c/u
Mesitas de noche con lámpara de lectura	1 por habitación completa	De ¢25 000 a ¢40 000
Cortinas o persianas	1 por habitación completa	De ¢40 000 a ¢60 000
Reloj despertador / bloqueo de seguridad	1 por habitación completa	De ¢8 000 a ¢12 000
Mesa o estante para equipaje y ropa	1 por habitación completa	De ¢30 000 a ¢50 000

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Cocina

**Tabla 9.**  
*Equipamiento de la cocina*

Artículo	Cantidad	Costo
Juego de platos, tazas, vasos y cubiertos	Set por habitación	€40 000 a €60 000
Ollas, sartenes y batería de cocina	Set por habitación	€50 000 a €80 000
Utensilios de cocina: cucharones, pinzas, espátula, batidor, colador, abrelatas, sacacorchos, etc	Set por habitación	€10 000 a €15 000
Hervidor eléctrico y cafetera	Set por habitación	€20 000 a €30 000 c/u
Tostadora	Set por habitación	€15 000 a €25 000
Tabla de cortar, paños de cocina, estropajo, detergente lavavajillas	Set por habitación	€5 000 a €8 000
Sal, pimienta, aceite, té/café, azúcar	Set por habitación	€5 000 a €8 000 por reposición básica

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Sala y espacios comunes

**Tabla 10.**

*Equipamiento de la sala y espacios comunes*

Artículo	Cantidad	Costo
Sofá y sillas cómodas	Por habitación	€150 000 a €300 000
Mesa de centro / auxiliar	Por habitación	€40 000 a €60 000
Televisión (plata plana) con acceso a plataformas	Por habitación	€250 000 a €400 000
Manual de la casa/instrucciones claras coste de impresión o producción casi nominal	Por habitación	
Wi-Fi confiable (router y señal completa) instalación	Por habitación	€40 000 a €60 000 + plan mensual €20 000 a €40 000
Sofá y sillas cómodas	Por habitación	€150 000 a €300 000
Mesa de centro / auxiliar	Por habitación	€40 000 a €60 000

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Limpieza

**Tabla 11.**  
*Equipamiento de limpieza*

Artículo	Cantidad	Costo
Kit de limpieza: escoba, pala, cubo, fregona, aspiradora pequeña	Por habitación	€40 000 €60 000
Productos: limpiador multiusos, desinfectante, detergente lavadora, bolsas basura, paños/microfibra	Por habitación	€10 000 €15 000
Plancha + tabla de planchar	Por habitación	€30 000 €45 000

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Seguridad

**Tabla 12.**  
*Equipamiento de seguridad*

Artículo	Cantidad	Costo
Detector de humo (una por habitación y cocina)	Por habitación	€20 000 €30 000 c/u
Extintor (cada ~50 m <sup>2</sup> , uno adicional en cocina)	Por habitación	€30 000 €45 000 cada uno
Detector de monóxido de carbono (si hay gas)	Por habitación	€25 000 €35 000
Sensor de fugas de agua (opcional)	Por habitación	€15 000 €25 000
Caja segura para llaves u objetos de valor	Por habitación	€35 000 €50 000

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Extras recomendados

**Tabla 13.**

*Equipamiento extra recomendado*

Artículo	Cantidad	Costo
Juegos de mesa, guías de la zona, toallas de playa, silla de playa	Por habitación	€10 000 a €25 000 según artículo
Alfombra o tapete exterior, sombrilla, muebles de terraza	Por habitación	€60 000 €100 000
Elementos decorativos con identidad local	Por habitación	€10 000

Fuente: Elaboración propia (2025).

## Resumen de precios aproximados

**Tabla 14.**

*Resumen de precios aproximados*

Área	Rango Estimado
Baño	€50 000 €80 000
Dormitorio	€120 000 €200 000
Cocina	€120 000 €180 000
Sala / Común	€200 000 €350 000
Limpieza & Otros	€60 000 €100 000
Seguridad	€80 000 €130 000

Fuente: Elaboración propia (2025).

### Vías de acceso

La propuesta está sobre carretera Interamericana, la cual es un excelente punto de tránsito. Al estar ubicada en montaña, es indispensable adaptar el camino para que pueda cumplir con las regulaciones mínimas de ley y sea apto para diferentes tipos de transporte público y privado. Al estar situado cerca de la frontera con Panamá también, cuenta con la cercanía de la aduana, área de salud como el Hospital de Ciudad Neily, Bomberos, Fuerza Pública, servicios eléctricos y agua potable.

### Disponibilidad proveeduría para productos y servicios

Respecto a la contratación de talento humano, este negocio se desarrolla como una empresa pymes, ya que no requiere de más de dos personas para su funcionamiento adecuado. La contabilidad se puede contratar por servicios profesionales.

## **Estudio administrativo**

### **Municipalidad**

Es necesario solicitar a la Municipalidad de Corredores los permisos de construcción, permisos de suelo y patentes para la apertura del negocio. Esta solicitud se puede hacer por vía física, virtual o por vía telefónica. Además, el lote debe estar inscrito en el Registro Nacional y estar al día con los impuestos municipales.

### **Ministerio de Salud**

La apertura de la cabaña de hospedaje también debe cumplir con ciertos requisitos legales y sanitarios de la Dirección de Salud Ambiental, del Ministerio de Salud, la cual se asegura de que todo esté en orden en materia de salud pública y seguridad sanitaria. Cumplir estos procesos garantiza que los huéspedes estén en un ambiente adecuado y libre de riesgos; es esencial para ofrecer una experiencia de calidad, segura y auténtica, y forma parte del compromiso con la excelencia en el turismo sostenible que caracteriza a Costa Rica.

### **Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)**

La Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) es vital para cualquier empresa de hospedaje en Costa Rica, tanto por razones legales como estratégicas. Algunas obligaciones son:

#### **Protección para el negocio y sus colaboradores**

- Cumplimiento legal: Toda empresa con empleados debe estar inscrita en la CCSS y pagar las cargas sociales para evitar sanciones, multas y problemas judiciales.
- Cobertura médica y pensiones: Los trabajadores tienen acceso a servicios de salud, licencias por maternidad, incapacidad y pensión, lo que mejora su bienestar y compromiso.
- Seguridad ante accidentes laborales: La CCSS cubre riesgos del trabajo, lo que protege tanto al empleado como al empleador en caso de incidentes.

#### **Impacto en la sostenibilidad y reputación**

- Responsabilidad social empresarial: Estar al día con la CCSS demuestra seriedad,

ética y compromiso con el desarrollo local.

- Mejora la imagen ante clientes y autoridades: Los turistas valoran los negocios que cuidan a su personal y operan de forma formal y responsable así mismo quedan cubiertos mediante el pago de tarifa obrero patronal, para el administrador, encargado de limpieza y de mantenimiento.

## **Seguros**

Seguro del Instituto Nacional de Seguros (INS) en Costa Rica cumple varias funciones clave, dependiendo del tipo de póliza contratada, mediante el pago de pólizas Instituto Nacional de Seguros. Este es obligatorio para empleadores y protege a los trabajadores ante accidentes o enfermedades laborales:

- Cobertura médica completa: atención quirúrgica, hospitalaria, farmacéutica y rehabilitación.
- Indemnizaciones económicas: subsidios por incapacidad temporal, rentas vitalicias por incapacidad permanente o fallecimiento.
- Apoyo en la reintegración laboral: prótesis, readaptación y reubicación.

## **Ministerio de Hacienda**

El Ministerio de Hacienda de Costa Rica es una institución fundamental para el funcionamiento del Estado. Funciona el “cerebro financiero” del país, por cuanto coordina el desarrollo económico y social de Costa Rica, y establece regulaciones como facturación y las declaraciones de impuestos. Este Ministerio se encarga de:

### Gestión de los recursos públicos

- Administra la recaudación de impuestos, que financian servicios esenciales como salud, educación, seguridad e infraestructura.
- Supervisa el presupuesto nacional, asegurando que el dinero del Estado se utilice de forma eficiente y transparente.

### Estabilidad económica

- Controla el gasto público y evita el endeudamiento excesivo.
- Administra la deuda externa e interna, negociando condiciones favorables para el país.

#### Política fiscal y tributaria

- Define y ejecuta la política fiscal, buscando equilibrio entre ingresos y gastos.
- Propone reformas tributarias para mejorar la equidad y eficiencia del sistema.

#### Impacto en la vida cotidiana

- Sus decisiones afectan directamente a los ciudadanos: desde el precio de productos hasta la calidad de servicios públicos.
- Una buena gestión permite reducir la pobreza, mejorar la infraestructura y fortalecer la confianza en el país.

### **Instituto Costarricense de Turismo (ICT)**

El Instituto Costarricense de Turismo (ICT) es la entidad encargada de regular y promover el turismo en el país. Entre sus funciones se encuentra el registro y la clasificación de los establecimientos, lo cual otorga no solo respaldo legal, sino también credibilidad frente a los visitantes. La Ley N.º 6990 establece como objetivo un proceso ágil y racional para el desarrollo de la actividad turística en Costa Rica. Para ello, se definen incentivos y beneficios dirigidos al sector. Los beneficiarios que deseen acceder a dichos incentivos deben contar con una declaratoria turística y suscribir un contrato de incentivos turísticos con el ICT.

Asimismo, optar por la Declaratoria de Sostenibilidad Turística del ICT implica acceder a una certificación que convierte el concepto de sostenibilidad en una práctica real y necesaria en el marco de la competitividad turística del país. Esta declaratoria promueve un mejor uso de los recursos naturales y sociales, incentiva la participación activa de las comunidades locales y fortalece la competitividad del sector empresarial.

## Estudio de Impacto Ambiental (EIA)

El EIA es un procedimiento técnico y administrativo que permite analizar los efectos potenciales de un proyecto sobre el ambiente. Es un instrumento clave para la toma de decisiones sobre la viabilidad ambiental de un proyecto, según consulta en el Decreto Ejecutivo N°31849-MINAE-S-MOPT-MAG-MEIC.

### Propuesta de anteproyecto

- Nombre: Cabañas Paso del Jaguar

#### Figura 17.

Logo



Fuente: Elaboración propia (2025).

**Misión:** Proporcionar un excelente servicio de hospedaje, brindando a nuestros clientes habitaciones equipadas, seguras, así como servicios que satisfagan las necesidades y expectativas de los huéspedes.

**Visión:** Compromiso con la sostenibilidad y la innovación en busca de nuevas tendencias para adaptar las costumbres y tradiciones de nuestros pueblos, con las nuevas tecnologías siendo cabañas rurales modernas.

## **Valores**

### **1. Calidad del Servicio**

- Atención al Cliente: Proporcionar un servicio amable, profesional y eficiente.
- Limpieza y Mantenimiento: Mantener altos estándares de limpieza en todas las instalaciones.

### **2. Sostenibilidad**

- Prácticas Ecológicas: Implementar medidas para reducir el impacto ambiental, como el uso de productos biodegradables y la gestión adecuada de residuos.
- Apoyo a la Comunidad Local: Colaborar con proveedores locales y promover el turismo sostenible.

### **3. Transparencia**

- Precios Claros: Ofrecer tarifas transparentes y sin cargos ocultos.
- Políticas Claras: Comunicar claramente las políticas de cancelación, reembolsos y otros términos importantes.

### **4. Accesibilidad**

- Inclusividad: Asegurarse de que las instalaciones sean accesibles para personas con discapacidades.
- Diversidad de Opciones: Ofrecer diferentes tipos de alojamiento para satisfacer diversas necesidades y presupuestos.

## **5. Innovación**

- **Tecnología:** Utilizar tecnología para mejorar la experiencia del cliente, como sistemas de reservas en línea y aplicaciones móviles.
- **Adaptación:** Estar dispuesto a adaptarse a las tendencias del mercado y las demandas de los clientes.

## **6. Seguridad**

- **Seguridad Física:** Garantizar la seguridad de los huéspedes mediante medidas como sistemas de vigilancia y personal capacitado.
- **Salud y Bienestar:** Implementar protocolos de salud, especialmente en situaciones de pandemia.

## **7. Hospitalidad**

- **Cultura de Bienvenida:** Fomentar un ambiente acogedor donde los huéspedes se sientan valorados y cómodos.
- **Experiencias Personalizadas:** Ofrecer servicios personalizados para satisfacer las preferencias individuales de los huéspedes.

## **8. Responsabilidad Social**

- **Compromiso con la Comunidad:** Participar en iniciativas sociales y contribuir al bienestar de la comunidad local.
- **Ética Empresarial:** Operar con integridad y responsabilidad en todas las interacciones comerciales.

Comprometerse con estos valores no solo mejorará la experiencia del huésped, sino que también ayudará a construir una marca sólida y confiable en el sector del turismo. La consistencia en la aplicación de estos principios es clave para el éxito a largo plazo de la empresa.

## **Sostenibilidad**

Este apartado se refiere a los materiales de construcción, las amenidades y los productos de limpieza. Cada espacio de las cabañas fue diseñado para cuidar el entorno sin sacrificar la comodidad. Desde su edificación se eligieron materiales respetuosos con el ambiente, con el fin de reducir el impacto ambiental y favorecer la integración con la naturaleza. Las amenidades ofrecidas, que incluyen desde jabones hasta utensilios, responden a una filosofía ecológica: son biodegradables, reutilizables o libres de químicos nocivos, en concordancia con el compromiso de sostenibilidad del proyecto.

Dentro de las amenidades más comunes están:

- Jabones de tocador.
- Champú y acondicionador.
- Gel de baño.
- Crema corporal.
- Kits dentales o de afeitarse (en algunos casos).
- Toallas húmedas, gorros de baño.
- Botellas de agua, café o té de cortesía.
- Detalles especiales como chocolates, flores o artesanías locales (estos suelen llamarse regalías o detalles de bienvenida).

## **Pet Friendly**

En este rincón de montaña, no solo se abren las puertas a viajeros humanos, sino también a sus fieles compañeros peludos. Cada detalle ha sido pensado para que las mascotas se sientan tan cómodas como sus dueños: espacios amplios para explorar, áreas seguras para jugar y servicios especiales que hacen que cada huésped –sin importar cuántas patas tenga– se sienta mimado.

Creemos firmemente que las mejores aventuras se disfrutan en compañía de toda la familia, ¡y eso incluye a los peludos! Con un enfoque ecológico y respetuoso, se garantiza un entorno seguro, natural y relajante, porque aquí, el descanso y la felicidad se viven en manada.

## Diseño de instalaciones

La factibilidad de este proyecto implica evaluar su viabilidad técnica, económica, ambiental y social. La sostenibilidad, por su parte, se refiere a la capacidad de mantener sus beneficios en el largo plazo, sin comprometer los recursos ni el bienestar de las generaciones futuras. Ambos conceptos son fundamentales para garantizar la implementación exitosa y duradera de iniciativas comunitarias.

Las instalaciones estarán ubicadas en distancias de dos metros cada una y serán cuatro cabañas con una instalación más, donde estará de recepción y lavandería. Se pretende que su diseño y construcción sea de manera sostenible, con uso de materiales locales y reciclados (bambú, madera certificada, barro, piedra) y según una propuesta de arquitectura bioclimática, que aproveche la ventilación natural y reduzca el uso de aire acondicionado. Además, se busca incorporar techos verdes para mejorar la temperatura interior y absorber CO<sub>2</sub>.

A continuación, se presentan unas imágenes de la propuesta inicial. En esta imagen se puede ver la distribución de la habitación estándar para dos personas, la cual cuenta con cama matrimonial, cocina equipada, una pequeña sala de estar y baña privado.

### Figura 18.

*Distribución de la habitación estándar para dos personas*



Fuente: Imagen gratuita tomada de Pinterest (2025).

En la siguiente imagen se pueden ver dos habitaciones, para una familia de tres a cuatro personas, con una cocina equipada, desayunador, sala de estar y un baño privado.

**Figura 19.**

*Distribución de la habitación estándar para tres a cuatro personas*



Fuente: Imagen gratuita tomada de Pinterest (2025).

**Energía y tecnología**

- Instalación de paneles solares fotovoltaicos y térmicos para electricidad y agua caliente. Implementación de sistemas de domótica eco: sensores de luz, apagado automático de aparatos y control de consumo eléctrico.
- Actualmente es más común que los turistas posean vehículos eléctricos. Por esta razón, se establecerán puntos de carga para atraer turistas responsables.

**Gestión del Agua**

- Recolección y uso de agua de lluvia para riego y sanitarios.
- Sistemas de aguas grises para reutilizar agua de duchas en jardines.
- Grifería y sanitarios de bajo consumo.
- Residuos y Economía Circular

- Separación de residuos con centros de reciclaje visibles y educativos para los huéspedes.
- Compostaje de desechos orgánicos para uso en huertas propias.
- Eliminación de plásticos de un solo uso: botellas de vidrio recargables, amenities biodegradables.

### **Integración con la comunidad**

- Compra directa a agricultores y artesanos locales (desayunos con productos de la zona, decoración con artesanía).
- Talleres de cocina tradicional, artesanía o agricultura orgánica impartidos por la comunidad.
- Inclusión de mujeres y jóvenes rurales en la operación de las cabañas.

### **Experiencias turísticas sostenibles**

- Senderos interpretativos con señalización educativa sobre flora y fauna.
- Actividades de turismo regenerativo, donde el visitante participa en siembra de árboles o proyectos comunitarios.
- Uso de tecnología inmersiva (realidad aumentada o códigos QR) para contar historias culturales y naturales sin necesidad de guías impresos.

### **Bienestar y naturaleza**

- Zonas de huertos orgánicos comunitarios para que los huéspedes puedan cosechar parte de sus alimentos.
- Espacios de yoga, meditación y terapias en la naturaleza.

Finalmente, en la siguiente imagen se puede observar una propuesta exterior de cabaña. Este es un modelo básico que contenga espacios necesarios: cuarto, sala, cocina y baño privado. Puede ser tipo contenedor con un acabado de imitación de madera.

**Figura 20.**  
*Propuesta exterior de cabaña*



Fuente: Imagen gratuita tomada de Pinterest (2025).

En síntesis, este proyecto plantea la creación de un alojamiento turístico basado en principios de sostenibilidad ambiental, eficiencia energética y participación activa de la comunidad. El diseño del espacio buscará ofrecer una experiencia única y auténtica al visitante, mientras se promueve el empleo local, el consumo de productos de la región y la preservación del entorno.

El turismo rural sostenible emerge como una alternativa estratégica para dinamizar la economía de zonas fronterizas, a la vez que fomenta el intercambio cultural y contribuye a la conservación del entorno natural. En este sentido, la construcción de cabañas con criterios ecológicos no solo atiende a una creciente demanda de experiencias auténticas, sino que también permite fortalecer el tejido económico y social de las comunidades rurales.

## REFERENCIAS

- Angles Ticona, K, E. (2021). Propuesta de plan de marketing para el hospedaje Paraíso Tacna 2020. Repositorio de Universidad Católica de Santa María. Edu.Pe. Recuperado el 25 de febrero de 2025, a partir de <https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/46cd080b-1c4c-4a5a-877e-92061373cbb4/content>
- Aplicación, Pinterest, consulta Planta Baixa, Diseños de casas. consultada el 20 de julio del 2025.  
[https://es.pinterest.com/search/pins/?q=planta%20baixa&rs=ac&len=10&source\\_id=ac\\_NYoChxSb&eq=planta%20bai&etslf=14093](https://es.pinterest.com/search/pins/?q=planta%20baixa&rs=ac&len=10&source_id=ac_NYoChxSb&eq=planta%20bai&etslf=14093)
- Baca Urbina, G. (2010) Evaluación de proyectos/ Sexta edición. Chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://pabloreyesviol.wordpress.com/wp-content/uploads/2018/05/1-gabriel-baca-urbina-evaluacion-de-proyectos-6ta-edicion-2010.pdf
- Cabañas En Los Arboles, eukadi.eus 2020.  
[https://turismo.euskadi.eus/es/alojamiento/cabanas-en-los-arboles-zeanuri/webtur00-content/es/.](https://turismo.euskadi.eus/es/alojamiento/cabanas-en-los-arboles-zeanuri/webtur00-content/es/)
- Caja Costarricense del Seguro Social. <https://www.ccss.sa.cr/> consultado el 07 de marzo del 2025.
- Catálogo de Atractivos Turísticos/Municipalidad de Corredores, One drive UIA (2025)  
[https://uiacr-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/emadrigalp\\_edu\\_uia\\_ac\\_cr/ESS-NXHKe5RNhHuhY48GBucBA5s\\_GkwY-lwhmQVE0CyD7w?e=DJY7yV](https://uiacr-my.sharepoint.com/:b:/g/personal/emadrigalp_edu_uia_ac_cr/ESS-NXHKe5RNhHuhY48GBucBA5s_GkwY-lwhmQVE0CyD7w?e=DJY7yV)
- Cortés Quirós, Y. & Díaz Matarrita E. (2024). Propuesta de diseño de una guía metodológica para la evaluación de la gestión y la calidad de las micro y pequeñas empresas de hospedaje del sector turismo en la zona del Golfo de Nicoya, comunidad de Isla Venado. Repositorio UNA. Recuperado el 25 de febrero de 2025, a partir de <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/1e2ea256-d5fc-42f5-913c-2072de50a11a/content>

Elementos del turismo (2009), *Estructura del patrimonio turístico*, editorial UNED, 1<sup>o</sup> edición Renato Quesada Castro.

Enciclopedia Conceptos, Fuentes de información <https://concepto.de/fuentes-de-informacion/>

Enciclopedia Significados, revisado por Frank Arellano <https://www.significados.com/metodos-de-investigacion/>

Eva Lacalle (8 junio del 2023) ¿Cómo hacer un análisis de rentabilidad para tu hotel paso a paso? <https://www.lodgify.com/blog/es/alquiler-de-cabanas/> consultado el 1 de febrero del 2025

Quesada. C y Guier. S (2014) *Ambiente y Turismo Sostenible* Costa Rica, Editorial Universidad Estatal a Distancia. Primera edición

Hernández Ibáñez, A., González Morales, M.G., Luna Aguirre, G. (2018). Propuesta de hospedaje conservando los elementos arquitectónicos tradicionales en Zacatlán, Puebla.” Benemérita Universidad Autónoma De Puebla, México Recuperado el 25 de febrero de 2025, a partir de <https://repositorioinstitucional.buap.mx/bitstream/20.500.12371/15553/1/273419TL.pdf>

Historia de la hotelería en México. Desde las posadas a la actualidad. Copyright 2024, Estudiar Turismo. <https://estudiarturismo.com/historia-de-la-hoteleria-en-mexico/>

Historia de los hoteles en España, KAMPAOH, copyright 2025. <https://es.kampaoh.com/blog/la-historia-de-los-hoteles-en-espana/>

Instituto Nacional de Turismo, Certificación de sostenibilidad Turística/ <https://www.ict.go.cr/es/> consultada el 07-02-2025 a las 8:00 pm

Las posadas 2024: el origen y significado de la tradición navideña en México. El País, webs de Prisa. <https://elpais.com/mexico/2024-12-20/las-posadas-2024-el-origen-y-significado-de-la-tradicion-navidena-en-mexico.html>

Ley Igualdad De Oportunidades Para Las Personas Con Discapacidad N° 7600

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=23261&nValor3=96047](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=23261&nValor3=96047)

Madrigal Zúñiga, M. L. (Noviembre de 2018). “Creación de un servicio de hospedaje eco amigable de turismo rural y actividades de aventura en la zona de Bijagua de Upala.” Repositorio Instituto Tecnológico de Costa Rica. Recuperado el 25 de febrero de 2025.

<https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/10572/TRABAJO%20FINAL%20DE%20GRADUACION%20LISSETH%20MADRIGAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ministerio de Hacienda, Tramites de tributación, consultado el 07 de marzo del 2025.

<https://www.hacienda.go.cr/>

Miss Maca & Amo. (2024, 22 septiembre). *Lo que significa ser un establecimiento Pet Friendly*. Recuperado de <https://missmaca.com/2024/09/22/lo-que-significa-ser-un-establecimiento-pet-friendly/>

Morales Lobo, C. R. (25 de setiembre de 2019). Propuestas de mejora de los factores relevantes del control interno en el área administrativa en el hospedaje Vikaro E.I.R.L Paita- 2018. Repositorio ULADECH. Recuperado el 24 de febrero de 2025.

[https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/13910/CONTROL\\_INTERNO\\_COMPONENTES\\_DE\\_CONTROL\\_MORALES\\_%20LORO\\_CAR\\_MEN\\_ROSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/13910/CONTROL_INTERNO_COMPONENTES_DE_CONTROL_MORALES_%20LORO_CAR_MEN_ROSA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Municipalidad de Corredores, historia de Ciudad Neily, consultado el 07 de marzo del 2025,

<https://www.municorredores.go.cr/>

Organización Mundial de Turismo (OMT) World Tourism organization (UNWTO)

<https://www.unwto.org>.

Reglamento Empresas Hospedaje Turístico, 1980, Ley N° 11217-MEIC, art 3)

[http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=16196&nValor3=85528&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=16196&nValor3=85528&strTipM=TC).

consultado el 7-02-2025 a las 7:00 pm.

Reglamento Ley de Igualdad de Oportunidades para Personas con Discapacidad N° 26831 [http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm\\_texto\\_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=53160&nValor3=110485&strTipM=TC](http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=53160&nValor3=110485&strTipM=TC)

San José 1850-1950: Ciudad de pasado cafetalero, lujo y refinamiento. <https://content.lxcostarica.com/es/san-jose-1850-ciudad-lujo/arquitectura>

Ricardo Fernández Guardia, *Cartilla Histórica*. <file:///C:/Users/Usuario/Downloads/cartilla-historica-de-costa-rica-937981.pdf>

Reise Yglesias, S. (2018). *Propuesta de diseño de espacios de hospedaje en el caserío de La Guaría, Piedras Blancas, Osa*. Repositorio TEC. Recuperado el 25 de febrero de 2025, a partir de <https://repositoriotec.tec.ac.cr/handle/2238/10058?locale-attribute=en>

Quesada, R. (2009). Elementos del Turismo UNED, edición preliminar.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). Metodología de la investigación (5ª ed.). McGraw-Hill Interamericana. <https://www.smujerescoahuila.gob.mx/wp-content/uploads/2020/05/Sampieri.Met.Inv.pdf>

Tripadvisor consulta de cabañas Nacionales. Consultadas el viernes 21 de febrero del 2025. <https://www.tripadvisor.es/Search?q=caba%C3%B1as+en+mexico&geo=1065259&searchNearby=false&searchSessionId=00109974db779102.ssid>.

Scielo Perú propósitos y representaciones, versión impresa ISSN 2307-7999 On-line 2310,4635. [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2307-79992019000100010](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2307-79992019000100010)

Registro Nacional República de Costa Rica. consultado el 07 de marzo del 2025. <http://www.registronacional.go.cr/>.

Tripadvisor, consultas de servicios de cabañas internacionales. <https://www.tripadvisor.es/Search?q=caba%C3%B1as+en+mexico&geo=1065259&searchNearby=false&searchSessionId=00109974db779102.ssid>

Velázquez, A. (2023). ¿Qué son las entrevistas a profundidad? *QuestionPro*.  
<https://www.questionpro.com/blog/es/entrevistas-a-profundidad/>

Google Formularios, Encuesta realizada el 14 de julio del 2025  
<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSc2BTDe6ltSLRBSCTQp9JbJUGPG546LKeS0FmzXIel27o8nQ/viewform>

## Anexos I

### Ayudanos a mejorar tu experiencia en el turismo.

Esta encuesta tiene como objetivo conocer mejor las preferencias, experiencias y expectativas de los turistas que eligen hospedarse en alojamientos tipo Cabañas Rurales. Tu opinión es muy valiosa y nos ayudará a mejorar la calidad del servicio y la oferta turística en la Zona Sur del País, a la vez con fines educativos

1. 1. ¿Ha visitado alguna vez una zona rural de montaña como turista?

*Marca solo un óvalo.*

- Sí  
 No

2. 2. ¿Se ha hospedado en cabañas durante ese tipo de visitas?

*Marca solo un óvalo.*

- Sí  
 No

3. 3. ¿Con qué frecuencia visita zonas rurales o de montaña?

*Marca solo un óvalo.*

- Una vez al mes  
 Cada 3-6 meses  
 Una vez al año  
 Rara vez

4. 4. ¿Qué lo motiva a hospedarse en una cabaña de montaña? (marque las que apliquen, puede marcar más de una)

*Selecciona todas las opciones que correspondan.*

- Contacto con la naturaleza  
 Tranquilidad y descanso  
 Precio accesible  
 Recomendación de alguien  
 Experiencia diferente

5. 5. ¿Qué tipo de viaje suele hacer cuando se hospeda en una cabaña?

*Marca solo un óvalo.*

- En pareja  
 Con amigos  
 En familia  
 Solo  
 Trabajo o negocios

6. 6. ¿Qué tan importante es para usted el contacto con la naturaleza al elegir este tipo de hospedaje?

*Marca solo un óvalo.*

- Muy importante  
 Algo importante  
 Poco importante  
 Nada importante

7. 7. ¿Qué servicios espera encontrar en una cabaña de montaña? (puede marcar varios)

*Selecciona todas las opciones que correspondan.*

- Agua caliente
- Cocina equipada
- WI-FI
- Chimenea o calefaccion
- Area para fogatas

8. 8. ¿Qué nivel de comodidad espera encontrar en este tipo de hospedaje?

*Marca solo un óvalo.*

- Básico (solo lo necesario)
- Intermedio (comodidades moderadas)
- Alto (lujo o comodidad superior)

9. 9. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por noche por una cabaña rural de montaña?

*Marca solo un óvalo.*

- Menos de \$50
- Entre \$50 y \$100
- Entre \$100 y \$150
- Más de \$150

10. 10. ¿Cómo suele encontrar y reservar este tipo de alojamientos?

*Marca solo un óvalo.*

- Redes sociales
- Plataformas como Airbnb, Booking
- Recomendación de conocidos
- Sitios web de turismo
- Agencias de viajes

11. 11. ¿Ha tenido alguna experiencia negativa en este tipo de hospedajes?

*Marca solo un óvalo.*

- Sí
- No

12. 12. ¿Qué tan probable es que recomiende una cabaña en zona rural de montaña a otras personas?

*Marca solo un óvalo.*

- Muy probable
- Algo probable
- Poco probable
- Nada probable

s, 10:15 p.m.

Ayudanos a mejorar tu experiencia en el turismo.

13. 13. ¿Cuánto influye el aspecto ecológico o sostenible en su decisión de hospedaje?

*Marca solo un óvalo.*

- Mucho  
 Poco  
 Nada  
 Algo

14. 14. ¿Qué mejoras considera importantes para este tipo de alojamientos?

*Marca solo un óvalo.*

- Mejor señal de internet  
 Accesos viales  
 Seguridad  
 Limpieza  
 Atención al cliente  
 Pet Friendly

15. 15. ¿Le gustaría repetir la experiencia de hospedarse en una cabaña en zona rural de montaña?

*Marca solo un óvalo.*

- Sí  
 No  
 Tal vez

## Anexo II

### Entrevista a Propietarios de Cabañas en Zonas Rurales

Es un gusto poder entrevistarlo el día de hoy, para conocer un poco más sobre su experiencia en el servicio de alojamiento turístico.

1. ¿Desde cuándo está en funcionamiento su negocio de cabañas y cómo surgió la idea de emprender en esta área?
2. ¿Qué tipo de público suele recibir (turismo nacional, extranjero, familias, parejas, excursiones, etc.)? ¿Ha cambiado conforme los años?
3. ¿Cuáles son las principales características y servicios que ofrece su alojamiento (agua caliente, internet, tours, etc.)?
4. ¿Qué estrategias utiliza para promocionar sus cabañas (redes sociales, agencias, boca a boca, etc.)?
5. ¿Cómo maneja el tema de sostenibilidad ambiental en su negocio?
6. ¿Qué regulaciones o permisos ha tenido que cumplir para operar legalmente? ¿Cómo ha sido la experiencia de emprender en una zona sur del país?
7. ¿Ha considerado ampliar o diversificar sus servicios (actividades, restaurante, spa, etc.)?
8. ¿Qué consejos le daría a alguien que quiera iniciar un negocio similar en una zona rural?

One Drive entrevistas realizadas y archivadas en plataforma realizada el 25 de julio del 2025

### ENTREVISTAS

## Anexo III

CORREDORES		Municipalidad de Corredores	
Solicitud de Licencia Municipal		Fecha de Tramite	
<b>TIPO DE SOLICITUD</b>			
Temporal ( )	Permiso temporal ( )	Traslado ( )	Renovación ( )
Traspaso ( )	Cancelación ( )	Nueva ( )	
<b>Información del Solicitante</b>			
Nombre del solicitante ( Físico o Jurídico)			
Cédula(Física o Jurídica)			
En Caso de Sociedad, nombre del representante legal			
Cédula de Identidad			
Medio o Lugar para recibir notificaciones dentro del Cantón de Corredores			
Teléfono Celular	Fax		
Teléfono Local	Correo Electronico		
Dirección residencia ( Domicilio Social )			
<b>Datos del dueño de la propiedad</b>			
Nombre Propietario del Inmueble Físico o Jurídico			
Cédula (Física o Jurídica)			
Dirección residencia(Domicilio Social)			
Teléfono Celular			
Correo electronico			
Teléfono Local			
<b>Datos de la propiedad</b>			
Dirección exacta de Local			
Finca	Plano		
<b>Información de la actividad</b>			
Nombre de Fantasía			
Descripción de la actividad			
Cantidad de Empleados			
Fecha de inicio actividad	Apertura	Cierre	
<b>En caso de traspaso anote la información del cedente</b>			
Nombre del solicitante (Físico o Jurídico)			
Cédula (Física o Jurídica)			
Descripción de la actividad			
Para que presente los documntos autorizo a _____ cédula _____			
Firma y cédula			
Nosotros los abajo firmantes de calidades antes mencionada, apercebidos de las penas con que se castiga el delito de falso testimonio ( De 3 meses a 02 años de prision , según art 311 ) del Código Penal declaramos bajo Fe de juramento que la información anotada anteriormente es verdadera .			
<b>Somos la Municipalidad de Corredores, Tel: 2783-3964 -2783-3939 Fax : 2783-3511</b>			

<b>Para todo tramite los interesados deben aportar los siguientes requisitos:</b>	
<b>Contribuyente</b>	<input type="radio"/> Formulario completo de la solicitud de licencia municipal con todos los datos requeridos, debidamente firmado por la persona interesada o por el representante legal cuando corresponda. En caso que él o la solicitante no efectúe el trámite de manera personal, la firma deberá estar autenticada por un notario Público.
	<input type="radio"/> Cédula de identidad.
	<input type="radio"/> Contrato de arrendamiento o nota de autorización del propietario con copia de la cédula.
	<input type="radio"/> Contar con la póliza de riesgos de trabajo emitida por la entidad aseguradora, o la exoneración de la misma.
	<input type="radio"/> Permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud O SENASA.
	<input type="radio"/> Certificación de personería jurídica en caso de Sociedad.
<b>Plataformista</b>	<b>TRAMITE INTERNO</b>
	<input type="radio"/> Estar inscrito ante Tributación Directa.
	<input type="radio"/> Que el solicitante de la licencia comercial o la empresa se encuentre al día en los pagos correspondientes a la Caja Costarricense de Seguro Social. FODESAF, No encontrarse moroso según la ley 9028.
	<input type="radio"/> Que la actividad esté conforme al uso de suelo establecido.
	<input type="radio"/> Que el solicitante de la licencia comercial o la empresa, así como el dueño del inmueble donde se va a desarrollar la actividad, estén al día en el pago de impuestos y tarifas municipales.
	<input type="radio"/> El local deberá contar con permiso de Construcción.
<b>Requisitos adicionales según sea el tramite</b>	<b><u>En caso de traspaso de la licencia comercial cumplir adicionalmente con lo siguiente:</u></b>
	<input type="radio"/> Traspaso de la licencia comercial suscrito entre las partes, el cual debere estar debidamente autenticado.
	<b><u>En el caso de licencia comercial para Karahoke, cumplir adicionalmente con lo siguiente:</u></b>
	<input type="radio"/> Permiso de repertorio de la acam (asociacion. de compositores y autores musicales)
	<b><u>En el caso de licencia comercial para explotar casinos, deberán cumplir adicionalmente con lo siguiente:</u></b>
	<input type="radio"/> La solicitud deberá indicar la descripción de cada uno de los juegos a explotar.
	<input type="radio"/> Certificación otorgada por ICT en el que indique si el establecimiento tiene declaratoria de interés turístico.
	<b><u>En el caso licencia comercial para la explotación de la actividad de hoteles, moteles, casa de alojamiento ocasional o similar deberán cumplir adicionalmente con:</u></b>
	<input type="radio"/> Certificación del Instituto Costarricense de Turismo y/o Instituto Mixto de Ayuda Social.
	<b><u>En el caso de licencia comercial para la explotación de bebidas con contenido alcoholico, deberán cumplir adicionalmente con:</u></b>
	<input type="radio"/> Declaración jurada bajo fe de juramento en la que manifieste conocer las prohibiciones establecidas en el artículo 9- de la Ley 9047- y que se compromete a respetar esta y cualquier otra de las disposiciones de la ley.
	<input type="radio"/> En caso que solicite una licencia clase C para restaurante, declaración jurada debidamente protocolizada de que se cumple con el artículo 8 inciso d) de la Ley 9047 y del artículo 2º inciso J) de este Reglamento.
<input type="radio"/> En caso de Sociedad Certificación ante notario público con no más de un mes de emitida de la Composición del capital accionario.	
<input type="radio"/> En caso que se solicite una licencia clase E, certificación de la declaración turística.	
<b><u>Solo se recibe el documeto original.</u></b>	


## Anexo IV

## Trámite Uso de Suelo

Campos marcados con \* son requeridos.

### Información del Solicitante

---


<b>Cédula *</b>	<b>Nombre *</b>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Correo electrónico *</b>	<b>Teléfono *</b>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Correo Respuesta * </b>	
<input type="text"/>	
<b>Indicar medio para ser notificado *</b>	
<input type="radio"/> Correo	
<input type="radio"/> Teléfono	
<input type="radio"/> Dirección	
<b>Dirección *</b>	
<input type="text"/>	

### Información de la Propiedad

---

<b>Fincas Folio Real *</b>	<b>Plano Catastro *</b>
<small>Favor escribir el primer Dígito 6 de Partidas.</small>	<small>Ejemplo 6-212320-1993</small>
<input type="text"/>	<input type="text"/>
<b>Distrito *</b>	<b>Alineamiento Construcción</b>
<input type="text" value="01 Corredores"/>	<input type="text" value="Si"/>
<b>Uso Solicitado Para *</b>	
<input type="text" value="Construcción nueva"/>	
<b>Observaciones</b>	
<input type="text"/>	

## Anexo V

GRUPO 		INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO SOLICITUD DE SEGURO		Póliza N° <input type="text"/>	
REGISTRO	Este documento constituye únicamente una solicitud de seguro y no representa garantía alguna de que la misma será aceptada por el INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS (INS), ni de que, en caso de aprobarse, dicha aceptación concuerde con los términos solicitados en ella.				
	1. Fecha y hora:	Día:	Mes:	Año:	2. Lugar:
	3. Tipo de trámite solicitado: <input type="checkbox"/> Emisión <input type="checkbox"/> Rehabilitación				
DATOS DE LA PERSONA TOMADORA DEL SEGURO	4. Tipo de identificación: <input type="checkbox"/> Cédula Jurídica <input type="checkbox"/> Cédula Física <input type="checkbox"/> DIMEX / DIDI <input type="checkbox"/> Pasaporte				
	5. Número de identificación:			6. Nacionalidad:	
	7. Nombre o Razón Social:				
	8. Fecha de nacimiento o constitución de la sociedad:			9. Género:	
	Día:			Mes:	Año:
	<input type="checkbox"/> Femenino <input type="checkbox"/> Masculino				
	10. Profesión u Ocupación:				
	11. Domicilio físico (por señas):				
	12. Provincia:		13. Cantón:		14. Distrito:
	15. Apartado postal:			16. Fax o Facsimil:	
	17. Teléfonos:		Domicilio:		Oficina:
	Celular:				
	18. Correo electrónico:				
	19. Señale el medio por el cual desea recibir notificaciones del Seguro Obligatorio de Riesgos de Trabajo:				
	<input type="checkbox"/> Correo electrónico <input type="checkbox"/> Fax o Facsimil <input type="checkbox"/> Apartado postal <input type="checkbox"/> Domicilio físico				
MODALIDADES DE ASEGURAMIENTO	20. Seleccione la póliza que desea suscribir (marque solo una opción):				
	<b>PÓLIZAS DE PERIODO CORTO (Estas pólizas tienen una vigencia menor a un año)</b>				
	<input type="checkbox"/> RT-Construcción:	Asegura únicamente a los trabajadores(as) que efectúan labores de construcción en la propiedad de la Persona Tomadora del seguro. La Persona Tomadora del seguro debe ser una persona física y en su condición de patrono(a) no se dedica en forma permanente a la actividad de construcción.			
	<input type="checkbox"/> RT-Cosechas:	Asegura tanto a los trabajadores(as) como al patrono(a) en la actividad de recolección de cosechas. La Persona Tomadora del seguro puede ser una persona física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT-General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT-Especial Formación Técnica Dual:	Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.			
	<b>PÓLIZAS PERMANENTES (Estas pólizas tienen una vigencia igual o mayor a un año)</b>				
	<input type="checkbox"/> RT-Adolecente:	Asegura al Tomador del seguro que trabaja de forma independiente. El Tomador del seguro debe ser una persona física entre 15 años y menor de 18 años de edad.			
	<input type="checkbox"/> RT-Agrícola:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono (máximo 10 personas), en actividades de mantenimiento y recolección en la finca del Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT-Especial Formación Técnica Dual:	Son pólizas adquiridas por empresas o centros de formación para la empleabilidad, que forman parte del convenio de educación o formación en la modalidad dual, sin que medie una relación laboral; para asegurar a los estudiantes que participan en estos programas de educación.			
	<input type="checkbox"/> RT-General:	Asegura tanto a los trabajadores como al patrono. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT-Hogar:	Asegura a los trabajadores permanentes y ocasionales que contrate para realizar actividades domésticas, de servicios o de mantenimiento en las casas de habitación declaradas. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT-Ocasional:	Asegura a los trabajadores que contrate ocasionalmente para realizar actividades de mantenimiento o de servicios en la casa de habitación, lote o terreno declarados por el Tomador del seguro. El Tomador del seguro puede ser una persona física o jurídica.			
	<input type="checkbox"/> RT-Sector Público:	Asegura a los trabajadores del Estado, municipalidades e instituciones públicas. El Tomador del seguro es una persona jurídica.			
	<p style="text-align: center;">Instituto Nacional de Seguros / Dirección Oficinas Centrales: Calles 9 y 9 Bis, avenida 7, San José / Apdo. Postal 1006-1-1000            Central telefónica 2287-6000 / Fax: 2243-7062 / Consultas: contactenos@grupoins.com / Defensoría del Cliente: defensoriadelcliente@grupoins.com            Consulte nuestra página Web: www.grupoins.com</p>				



GRUPO


**INSTITUTO NACIONAL DE SEGUROS**  
**SEGURO OBLIGATORIO DE RIESGOS DEL TRABAJO**  
**PLANILLA DE EMISIÓN**

Póliza N°

	TI (1)	NACIONALIDAD	N° IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	F. NACIMIENTO	SEXO	TJ (2)	SALARIO MENSUAL	DIAS	HORAS	OCUPACION
1	-								-				
2	-								-				
3	-								-				
4	-								-				
5	-								-				
6	-								-				
7	-								-				
8	-								-				
9	-								-				
10	-								-				
11	-								-				
12	-								-				
13	-								-				
14	-								-				
15	-								-				
16	-								-				
17	-								-				
18	-								-				
19	-								-				
20	-								-				
TOTAL DE TRABAJADORES				TOTAL DE SALARIOS:									

**Codificación:**

(1) Tipos de Identificación (TI): CN = Cedula Nacional, DU = DIMEX, NP = Número de Pasaporte, NT = Permiso de Trabajo

(2) Tipos de Jornada (TJ): TC = Tiempo Completo, TM = Tiempo Medio, OD = Ocasional contratado por días, OH = Ocasional contratado por horas

(3) Sexo: M=Masculino, F=Femenino

Declaro que la información aquí contenida es verídica, es completa y forma la base sobre la cual se fundamenta el Instituto para emitir el seguro que solicito. Convengo que cualquier omisión o información falsa o inexacta puede causar el rechazo de cualquier reclamación y la nulidad del contrato. Asimismo entiendo que la falsedad u omisión de cualquier información podría resultar en un intento de fraude contra el Instituto.

 \_\_\_\_\_  
 Firma del Tomador del Seguro o Representante

 \_\_\_\_\_  
 Nombre completo, identificación y puesto del Representante  
 (solo para personas jurídicas)

## Anexo VII

## FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO

<b>FORMULARIO UNIFICADO DE SOLICITUD DE PERMISO.</b>					
<i>(No dejar espacios en blanco, escribir claro en letra imprenta o de molde, sin tachaduras)</i>					
<b>A. INFORMACIÓN RELATIVA A LA ACTIVIDAD PARA LA CUAL SE SOLICITA PERMISO.</b>					
1	<b>TIPO DE PERMISO SOLICITADO:</b>	Permiso sanitario de funcionamiento ( )	de	Permiso de habilitación ( )	
2	<b>MOTIVO DE PRESENTACIÓN:</b>	Primera vez ( )	Renovación		
3	<b>NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:</b> <i>(No utilice abreviaturas ni símbolos)</i>				
4	<b>CÓDIGO CAECR DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) PRINCIPAL(ES):</b>	5	<b>CÓDIGO(S) CAECR DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) ACCESORIA(S):</b>	6	<b>GRUPO DE RIESGO A ( ) B ( ) C ( )</b>
7	<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD(ES) PRINCIPAL(ES):</b>				
8	<b>DESCRIPCIÓN DE LA(S) ACTIVIDAD(ES) ACCESORIA(S):</b>				
9	<b>TELÉFONO(S):</b>	1 0	<b>FAX:</b>	1 1	<b>APARTADO POSTAL:</b>
1 2	<b>CORREO ELECTRÓNICO:</b>			1 3	<b>HORARIO DE TRABAJO:</b>
1 4	<b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN ESTABLECIMIENTOS:</b>				

1 5	<b>PROVINCIA:</b>	1 6	<b>CANTÓN:</b>	17	<b>DISTRITO:</b>		
1 8	<b>SEÑAS ESPECIFICAS:</b>						
1 9	<b>GEORREFERENCIACION SEGÚN PROYECCION CRTM05</b>	1 9 a	<b>Coordenada X (seis dígitos):</b>	19 b	<b>Coordenada Y (siete dígitos):</b>		
2 0	<b>ÁREA DEL ESTABLECIMIENTO (En metros cuadrados):</b>	2 1	<b>TOTAL DE PERSONAS USUARIAS</b>	22	<b>TOTAL DE PERSONAS TRABAJADORAS:</b>		
2 3	<b>EN EL ESTABLECIMIENTO SE UTILIZARÁ O EXPENDERÁ:</b> a. Gas licuado de petróleo (GLP) Sí ( ) No ( )      b. Gas Natural Licuado (GNL) Sí ( ) No ( )						
2 4	<b>INFORMACIÓN ESPECÍFICA PARA ACTIVIDADES EN UNIDADES MÓVILES DE SERVICIOS DE SALUD:</b>						
2 5	<b>TIPO: Vehículo ( ) Remolque ( )</b>	2 6	<b>DESPLAZAMIENTO:      ) Acuático ( ) Aéreo ( ) Terrestre (</b>				
2 7	<b>PLACA:</b>	2 8	<b>MARCA:</b>	2 9	<b>MODELO:</b>	3 0	<b>AÑO:</b>
<b>B. INFORMACIÓN DEL SOLICITANTE.</b>							
3 1	<b>NOMBRE DEL SOLICITANTE (Persona física o razón social):</b>					3 2	<b>No. DE IDENTIFICACIÓN :</b>
3 3	<b>NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):</b>					3 4	<b>No. DE IDENTIFICACIÓN :</b>


3 5	<b>CORREO ELECTRÓNICO:</b>			36	<b>TELÉFONO(S):</b>	
3 7	<b>APARTADO POSTAL:</b>	3 8	<b>FAX:</b>	3 9	<b>MEDIO DE NOTIFICACIÓN:</b>	
4 0	<b>FIRMA DEL SOLICITANTE O DE SU PRESENTANTE LEGAL:</b>			4 1	<b>AUTENTICACIÓN:</b>	
<b>C. INFORMACIÓN DE LA PERSONA FÍSICA O JURÍDICA PROPIETARIA DEL ESTABLECIMIENTO O UNIDAD MÓVIL DE SERVICIOS DE SALUD.</b>						
4 2	<b>NOMBRE DEL PROPIETARIO (Persona física o razón social):</b>				4 3	<b>No. DE IDENTIFICACIÓN:</b>
4 4	<b>NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL (Solo en caso de persona jurídica):</b>				4 5	<b>No. DE IDENTIFICACIÓN:</b>
4 6	<b>CORREO ELECTRÓNICO:</b>			4 7	<b>APARTADO POSTAL:</b>	
4 8	<b>TELÉFONO:</b>	4 9	<b>FAX:</b>	5 0	<b>MEDIO DE NOTIFICACIÓN:</b>	
<b>D. INFORMACIÓN ADICIONAL PARA EL CASO DE LOS SERVICIOS DE SALUD.</b>						
5 1	<b>NOMBRE DEL RESPONSABLE TÉCNICO:</b>					
5 2	<b>No. DE IDENTIFICACIÓN:</b>	5 3	<b>PROFESIÓN:</b>	5 4	<b>CÓDIGO PROFESIONAL:</b>	
5 5	<b>CORREO ELECTRÓNICO:</b>			5 6	<b>APARTADO POSTAL:</b>	

5	TELÉFONO:	5	FAX:	5	MEDIO DE NOTIFICACIÓN:
7		8		9	

**E. PARA USO EXCLUSIVO DEL MINISTERIO DE SALUD.**

6	CÓDIGO CIU.4 VERIFICADO	6	CÓDIGO(S) CIU.4 VERIFICADO	6	GRUPO DE
0	Actividad Principal:	1	Actividad(es) Accesorias:	2	RIESGO A ( ) B ( ) C ( )
6	REQUISITOS DE LA SOLICITUD: La solicitud cumple con todos los requisitos dispuestos en el reglamento vigente para el tipo de permiso solicitado: SÍ ( ) NO ( )				
6	N° DE SOLICITUD:			6	SELL
4				7	O:
6	FUNCIONARIO QUE RECIBE LA SOLICITUD:				
5					
6	FECHA Y HORA DE RECIBIDO DE SOLICITUD:				
6					

**F. USO EXCLUSIVO PARA SOLICITUDES DEL PERMISO POR PRIMERA VEZ PARA TODAS LAS ACTIVIDADES Y SOLICITUDES DE RENOVACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL GRUPO C.**

<p>El presente formulario con la debida  firma del funcionario que recibe la solicitud y sello de la DARS constituirá el certificado del permiso.</p>	<p><b>PERMISO DEL MINISTERIO DE SALUD</b></p> <p>No. ____</p> <p>FECHA: ____/____/____</p> <p>Tiene validez de ____ año(s). SELLO</p> <p>Fecha vencimiento: ____/____/____</p> <p>Funcionario que aprueba la solicitud: _____ Firma: _____</p>
--	--

### INSTRUCTIVO PARA LLENAR FORMULARIO DE SOLICITUD DE PERMISO.

ÍTEM	EXPLICACIÓN
1	<p>Marcar con una “X” la casilla correspondiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Permiso sanitario de funcionamiento: para actividades industriales, comerciales y de servicios.</li> <li>- Permiso de habilitación: para servicios de salud.</li> </ul>
2	<p>Marcar con una “X” la casilla correspondiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Por primera vez: Aplica para actividades que nunca han tenido permiso anteriormente, o que tenían permiso y se venció antes de su renovación.</li> <li>- Renovación: aplica para las actividades que cuentan actualmente con un permiso vigente y está próximo a su vencimiento.</li> </ul>
3	<p>Anotar claramente el nombre del establecimiento para la cual solicita el permiso, el nombre que se consigne en este espacio será el que aparezca en el certificado del permiso. No corresponde al nombre de la razón social. No utilizar abreviaturas ni símbolos.</p>
4	<p>Anotar el número de código CIU de la o las actividades principales, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAECR) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web <a href="http://www.ministeriodesalud.go.cr">www.ministeriodesalud.go.cr</a>. En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso se las solicitudes de permiso de habilitación solamente se permite consignar <u>una</u> actividad principal.</p>

5	<p>Anotar el número de código CIU de la o las actividades accesorias, utilizando como referencia la Clasificación de Actividades Económicas de Costa Rica (CAECR) el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, que está disponible en el sitio web <a href="http://www.ministeriodesalud.go.cr">www.ministeriodesalud.go.cr</a>. En caso de dudas debe consultar en la DARS correspondiente. En el caso se las solicitudes de permiso habilitación solamente se <b>NO</b> pueden consignar actividades accesorias.</p>
6	<p>Marcar con una “x” la Casilla del grupo de riesgo al que pertenece la <b>actividad principal</b>.</p>
7, 8	<p>1. Mencione de forma breve las actividades que se desarrollarán, de ser necesario puede utilizar hojas adicionales.</p>
9, 10, 11, 12	<p>Anote claramente los datos de contacto que apliquen para la actividad.</p>
13	<p>Anotar la hora de inicio y cierre de trabajo en el establecimiento. En caso de funcionamiento ininterrumpido indique 24h/7d.</p>
14	<p>Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de establecimientos, en caso de no ser así indique “N/A” en cada una de las casillas.</p>
15, 16, 17, 18	<p>Anote de acuerdo con la división territorial vigente, el <b>nombre</b> de la provincia, cantón y distrito donde se ubica el establecimiento. <b>NO UTILICE CÓDIGOS, NI NÚMEROS, NI ABREVIATURAS, NI PALABRAS COMO CENTRAL, PRIMERO, SEGUNDO, ETC.</b> Seguido anotar claramente la dirección del establecimiento, señalando calles, avenidas, nombre del barrio y cualquier otra seña que permita ubicar correctamente el establecimiento.</p>
19	<p>La CRTM05 (Proyección Transversal de Mercator) es la proyección oficial para Costa Rica. En la “Coordenada X” o “Longitud Oeste”, <b>se debe ingresar un total de seis dígitos</b> y la “Coordenada Y” o “Latitud Norte”, <b>se debe ingresar un total de siete dígitos</b>. Estas mediciones se pueden hacer</p>

	<p>directamente si se cuenta con el equipo correspondiente, caso contrario se debe hacer la conversión respectiva; se debe consultar la página web:</p> <p><a href="https://www.snitcr.go.cr/">https://www.snitcr.go.cr/</a> y utilizar la herramienta de conversión.</p>
20	Anotar el tamaño en metros cuadrados del establecimiento.
21	Indicar el número de personas que asisten al establecimiento en calidad de usuarios (aplica en caso de sitios de reunión pública o cualquier otro establecimiento donde acudan personas para recibir un servicio). No incluye los Trabajadores
22	Anotar el número total de personas trabajadoras que laboran al mismo tiempo en el establecimiento.
23	Indicar si en el establecimiento se utilizará o expendirá cualquiera de las sustancias mencionadas.
24	Los datos de esta sección se deben llenar solo para las solicitudes de unidades móviles de servicios de salud, en caso de no ser así indique “N/A” en cada una de las casillas.

ÍTEM	EXPLICACIÓN
25, 26, 27, 28, 29, 30	Indique los datos que permitan identificar al vehículo.
31	Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que solicita el permiso.
32	En caso de personas físicas, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante.

	<b>En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.</b>
<b>33</b>	<b>Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el solicitante sea una persona jurídica.</b>
<b>34</b>	<b>Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.</b>
<b>35, 36, 37, 38</b>	<b>Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el solicitante o su representante legal.</b>
<b>39</b>	<b>Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.</b>
<b>40, 41</b>	<b>En este espacio se debe consignar la firma de persona física o jurídica de la persona interesada en desarrollar la actividad. En caso de que no sea el solicitante o su representante legal quien presente la solicitud, esta firma debe ser autenticada por un abogado.</b>
<b>42</b>	<b>Anotar el nombre completo de la persona física o razón social (persona jurídica) que sea el propietario del establecimiento o unidad móvil de servicios de salud para la que se solicita el permiso.</b>
<b>43</b>	<b>En caso de que el propietario sea una persona física, anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del solicitante.</b>  <b>En caso de una persona jurídica, anotar el número de cédula jurídica.</b>

44	<b>Anotar el nombre completo de la persona física que sea el representante legal, solamente aplica en los casos que el propietario sea una persona jurídica.</b>
45	<b>Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del representante legal.</b>
46, 47, 48, 49	<b>Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el propietario o su representante legal.</b>
50	<b>Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono, apartado postal, fax o en el establecimiento.</b>
51	<b>Anotar el nombre completo de la persona física que asumirá la responsabilidad del desarrollo y coordinación de las labores asistenciales en el servicio de salud.</b>
52	<b>Anotar el número de cédula de identidad, DIMEX, carné provisional de permiso laboral o carne provisional de permiso laboral categoría especial del responsable técnico del servicio de salud.</b>
53, 54	<b>Anotar la profesión que ejercer el responsable técnico en el servicio de salud y el código asignado por el colegio profesional respectivo.</b>
55, 56, 57, 58	<b>Anote claramente los datos de contacto que apliquen para el responsable técnico del servicio de salud.</b>
59	<b>Indique cual es el medio elegido para ser notificado de cualquier acto administrativo: correo electrónico, teléfono,</b>

	<b>apartado postal, fax o en el establecimiento.</b>
<b>60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67</b>	<b>Casillas de <u>uso exclusivo</u> para el funcionario del Ministerio de Salud que recibe el trámite”</b>

## Anexo VIII

### Catálogo Turístico




### Introducción

Descubre Corredores: un destino que despierta los sentidos y deja huella en el alma del viajero.

La Municipalidad de Corredores se enorgullece en presentar este catálogo de atractivos turísticos, una ventana a la riqueza natural, cultural e histórica que define nuestro cantón.

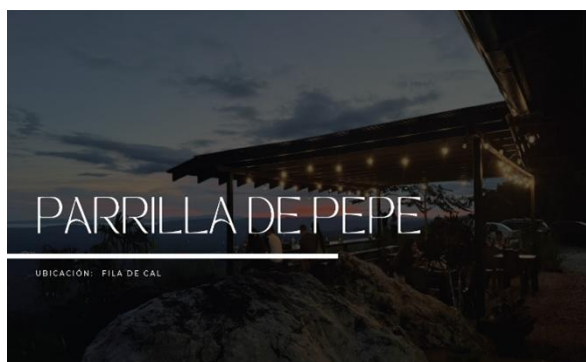
Cada página te llevará más cerca del corazón de Corredores, donde la biodiversidad, la aventura y la calidez humana se unen para ofrecer experiencias únicas.



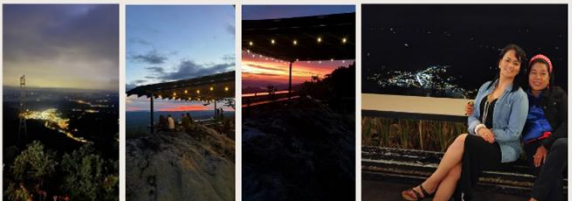
1.

### Los Planes

Es una hermosa área montañosa de gran altura que brinda vistas espectaculares y un clima agradable. Su entorno natural y sus suelos productivos la distinguen como un sitio propicio para cultivos y para disfrutar de la tranquilidad del campo y la vida agrícola.

2.



Es conocido por contar con una vista panorámica impresionante de la península de Osa. Además, ofrece un ambiente acogedor y su especialidad en cortes a la parrilla y pizzas al horno de leña.