

la suite que corresponde al destino Barcelona, que tiene una terraza muy grande y un jacuzzi, en definitiva es una habitación muy especial.

El hotel también dispone de una terraza con piscina, en el patio de manzana, y también de un amplio gimnasio, en el cual el cliente puede encontrar una parte destinada al fitness, con maquinaria de musculación y una parte de cardio, donde pueden encontrar bicicletas estáticas, cintas de correr, elípticas, etc., todas ellas dotadas de televisión incorporada.

En cuanto al número de empleados estamos hablando de en torno a 25 - 30 empelados, esperamos tener una ocupación media del 80%.

¿En qué consiste la estrategia de marketing y comunicación de este nuevo concepto de hotel? ¿qué soportes y medios requiere?

Para todo lo que es el servicio de alojamiento, que es nuestro negocio principal, nos vamos a apoyar mucho en la marca Vueling y en todo lo que ellos hacen, que es mucho, a nivel de imagen de marca, generándonos así mucha sinergia.

Vueling va a aprovechar toda su plataforma para hacer publicidad del hotel, que también estará dentro del programa puntos de la compañía, un programa de fidelización. En el hotel, por estancias, si vienes a través de la web propia de Vueling by HC, a través de Vueling, a través de la web de Hoteles Catalonia o si vienes directamente, el cliente podrá obtener puntos. Se le dotará de un punto por cada dos euros gastados en el hotel, en concepto de alojamiento. También el cliente podrá redimir puntos en el hotel. Al igual, desde el programa de puntos, también se harán campañas enfocadas a todos los clientes, para que conozcan este servicio que ofrece puntos, y hacerles saber que se pueden redimir estos no solo en los vuelos sino también en el hospedaje.

En cuanto al tema de restauración, hemos abierto un bar-restaurant que tiene forma de avión, que le hemos llamado el Gourmet A320, que es la marca de avión más utilizada por Vueling, Airbus A320. Este establecimiento lo enfocamos tanto para los clientes que se alojan en el hotel como también para el

publico externo. Es un bar/restaurant con una oferta de comida variada, sencilla y divertida, como hamburguesas, tapas, etc. Cada semana el menú se dedica a un destino diferente y, por lo que llevamos comprobado desde el pasado 15 de marzo que llevamos abiertos, de momento está teniendo muy buena aceptación y gustando mucho.

¿Qué principales objetivos se ha marcado Hoteles Catalonia con este nuevo establecimiento? (ocupación, facturación, crecimiento a corto y medio plazo)

Nosotros en cuanto a cifras, como ya he comentado anteriormente, nos estamos marcando obtener una ocupación media del 80% y, en cuanto a precio, vamos a intentar llegar a un precio medio mínimo de 120 € netos (solo habitación).

La categoría de este hotel es de cuatro estrellas, pero no estamos cerrados a una categoría de tres estrellas en futuros establecimientos de la enseña, ya que la barrera entre tres y cuatro estrellas es muy pequeña y también depende mucho de la Comunidad Autónoma.

¿Conoceremos próximas aperturas en breve de Hoteles Vueling? ¿serán rehabilitaciones, o construcciones nuevas?

Hemos hablado con la compañía aérea, para que el proyecto no se quede solo en un hotel; la idea es desarrollar la cadena de hoteles Vueling, pero también queremos testar, por ambas partes, como funciona este hotel y cual es el recibimiento por parte del mercado.

Obviamente, nuestras expectativas son altas, pero debemos de ser prudentes y también dejar ver cuál es la evolución. La idea es crecer, tenemos varios destinos donde tenemos hoteles que podríamos rehabilitar e incorporar dentro de la marca Vueling, y estamos abiertos a hacer una expansión de nuevos hoteles. Al igual estamos buscando oportunidades tanto nacionales como internacionales, dentro de los destinos donde vuela Vueling, para así desarrollar la cadena, pero todo esto es difícil de prever.

¿Por último, ¿qué percepciones debe transmitir el Hotel Vueling BCN by HC? ¿Por qué deben regresar sus clientes?

Como la base es la diferenciación, al huésped hemos de intentar transmitirle que es un hotel diferente, que realmente le aporta algo... que no solo ha venido a dormir.

Aprovechando, un poco, el slogan actual que tiene Vueling 'Love the way you f y', (amar la manera de volar), lo que intentamos es que el cliente tenga una experiencia, no una simple estancia. Obviamente se encuentra con un hotel que es moderno, que le ofrece diferentes servicios para que su experiencia sea completa; disponemos de piscina para que el huésped pueda disfrutar de ella, también ofrecemos un servicio completo de gimnasio y un servicio de restauración cómodo y fácil, con una oferta gastronómica sencilla, pero a la vez completa y a buen precio.

Un punto muy importante en el que estamos trabajando, y en el que nos estamos volcando, es en el servicio; intentamos que el cliente se encuentre que los anfitriones que los reciben, y les tratan durante toda su experiencia, son proactivos y están para ayudarles; no queremos recepciones meramente burocráticas, sino que estamos trabajando y ofreciendo formaciones para que el recepcionista ofrezca al cliente un recibimiento fabuloso y le acompañe durante toda su experiencia.



Foto: Freixanet Saunasport

Construcción y equipamiento de Spas: Mejorando el valor del Hotel

Empleados para realizar tratamientos purificantes y terapéuticos, los spas, son elementos que emplean el agua para ayudar a mejorar la forma física y mental. En los últimos años, se ha producido un incremento del turismo de salud, posicionándose como la gran oportunidad para relajarnos de la vida tan ajetreada que llevamos actualmente. Estos establecimientos, creando un espacio increíble al que dotan de los máximos detalles, consiguen adaptarse a las distintas necesidades de los usuarios, mejorando, su calidad de vida

En la actualidad, el exceso de estrés unido a la vida ajetreada a la que estamos acostumbrados, han hecho que se produzca un incremento tanto del cansancio físico como mental de las personas, sobre todo en las grandes ciudades, unido, además, al poco tiempo que nos queda libre para poder disfrutarlo y descansar lo necesario, hacen que, siempre que podemos pensemos en desconectar. Para poder cubrir la necesidad de desconectar y aislarnos de todo lo mundano, se ha puesto de moda, en estos últimos años, el turismo de salud, posicionándose como la gran oportunidad para relajarnos, otorgándonos un momento de bienestar, además de salud. Para ello, surgen los spas, convirtiéndose en los dueños de esta oferta, integrados en paisajes naturales increíbles o simplemente dentro de la gran ciudad, donde se cuida

¿PROBLEMAS CON SU PISCINA?

RENOLIT ALKORPLAN

Revestimientos
de lámina armada
para piscinas y spas.

Confíe en el líder en
impermeabilización
para la renovación
de la piscina.

RENOLIT ALKORPLAN

Soluciones para la
estanqueidad de
piscinas.



✓ Instalación rápida y sencilla sobre cualquier superficie

✓ Sin obra civil

✓ Sin ruidos ni suciedad

✓ Gran ahorro de tiempo

Piscina de 10 x 5 (2-4 días)

Piscina de 25 x 12,5 (4-7 días)

✓ Garantiza la estanqueidad 100% incluso ante una rotura del vaso.

AlkorPlan
The Perfect Skin for your Pool



Rely on it.

“Para poder instalar un spa hay que tener en cuenta el espacio disponible, capacidad económica, número de habitaciones, categoría del hotel, población en un radio de 20 km...”

el más mínimo detalle, para, de esta manera, poder adaptarse a las distintas necesidades que solicita el usuario.

La procedencia de este término, spa, se atribuye, por algunos, al topónimo de un centro termal situado en la provincia de Lieja (Bélgica), famoso por las propiedades curativas de sus aguas desde la época romana. Sin embargo, existe otra definición, según la cual sería la abreviatura de la frase “Salute Per Acqua”, ya que viene a significar “salud por el agua” o “curar por agua”, debido a que en ellos se emplean las propiedades purificantes y terapéuticas de este elemento vital para mejorar la forma física y mental. Sin embargo, sea cual fuere su verdadero origen, los auténticos beneficios de las terapias con agua, tanto en las modalidades de piscina, jacuzzi, chorro y sauna, así como en la aromaterapia y masajes, son algo que no pone nadie en duda.

Algo tan básico como es el agua, con sus distintos tipos de usos, puede convertirse en la cura de múltiples dolencias, además de ser una fuente importante de relax. En el caso de la hidroterapia, tratamiento presente en todos los spa, utilizándose el agua a diferentes presiones, en piscinas o cabinas de hidromasaje, se consigue que el sistema muscular se relaje, aliviando las tensiones y las posibles contracturas.

Otro de los aspectos importantes, y que aprovechan estos espacios, es la versatilidad de la temperatura del agua, consiguiendo con ello crear distintos contrastes que benefician a nuestro organismo. Este proceso promueve una agradable sensación, tonificando, de manera eficaz, los músculos y relajando el sistema nervioso.

De igual manera, en estos centros se pueden encontrar saunas o baños turcos, completando con esto el circuito termal.



Foto: Spacor

En ambos, se emplea un estado del agua, el vapor, para desintoxicar e hidratar la piel, eliminando las toxinas que se van acumulando en nuestra vida diaria.

Aparte de estos tratamientos, muchos centros aportan otros valores, tales como masajes, tratamientos médico-estéticos, para conseguir así un bienestar total.

Factores para construir un spa

Cada centro spa, posee un ambiente y una decoración distinta, dependiendo de la filosofía del establecimiento en el que se encuentra. En consecuencia, para la ubicación de este espacio, dentro del

recinto hotelero, o para la creación de uno nuevo, es necesario tener en cuenta varios factores muy diferentes entre sí. En este sentido, para poder instalar un spa hay que considerar el “espacio disponible, capacidad económica, número de habitaciones, categoría del hotel, población en un radio de 20km...”, indica Fernando Sanz, Director Técnico, de Europea Térmica Eléctrica (ETE). Por lo que uno de los primeros factores a tener en cuenta, por todos los recintos que deseen instalar un spa, es “la disponibilidad de espacio, una vez que hemos sabido cómo debe ser el spa, tenemos que saber adaptarnos a las disponibilidades reales, no solo por



Foto: Freixanet Saunasport



Foto: Freixanet Saunasport

superficies, sino también por estructura del edificio, ventilación, iluminación, altura de techos, etc., que nos va a marcar las zonas idóneas donde incorporar el spa”, explica Juan Julián Sánchez, Responsable de Marketing de Asetra. Con esta misma idea, Marc Sellares, Marketing Manager de Aquavia Spa, indica que hay que “asegurarse que las medidas del acceso a la zona de spa, permiten entrar cada una de las piezas del Kit. Debe tenerse en cuenta que algunos spas miden hasta 3 metros de diámetro, lo que obliga a tener un buen acceso antes de la instalación”, ya que es necesario que cada zona, “tenga una sala anexa (no más lejana de 7 metros), donde se instalarán el equipo de filtración y el depósito de compensación. Tanto el spa, como la sala técnica deben tener un buen acceso para poder realizar tareas de mantenimiento”.

Para Joaquim Pla, Arquitecto y Director Técnico de Freixanet Saunasport, el espacio disponible sigue siendo el principal requisito a tener en cuenta. Dependiendo del producto que se desee tener, “se puede crear un área wellness o centro de spa de uso familiar con 25 o 30 m² hasta un gran centro público de más de 5.000 m²”.

En un segundo punto, hay que pensar en la ubicación, que viene dada por el “valor que quiera darle el hotel a estas dependencias y en muchas ocasiones este valor, que a priori se tiene, si no hay detrás una empresa especializada, es mínimo, dejando espacios arrinconados o con poca importancia para el área

wellness”, expone Rebecca de Pedro, Directora Técnica de Spacor. Con esta idea continúa, Juan Julián Sánchez (Asetra), explicando que esto influye en “la operativa del centro, es decir, como puede ser la circulación de personas, el acceso, el horario, etc., datos que, desde el punto de vista operativo marque el sitio idóneo de ubicación del spa”.

Para que el cliente se encuentre cómodo a la hora de utilizar las instalaciones, es indispensable “plantear muy bien este tipo de circuitos para poder interactuar con todos los elementos, y pueda realizar un tratamiento completo. Por ejemplo, cabe situar unas duchas o unas piletas cerca de una sauna; o bien una fuente de hielo cerca de una zona de vapor. Se trata de construir un circuito lógico para que el cliente pueda alternar varias sensaciones y contrastes de temperaturas”, comenta Joaquim Pla (Freixanet Saunasport).

Por otro lado, hay que tener en cuenta que una ubicación correcta “sin un buen proyecto de apertura que afronte la comercialización y marketing de la explotación de esta área, es irrelevante”, expone Rebecca de Pedro (Spacor), que continúa expresando que “parece algo básico, pero habitualmente nos encontramos con proyectos en los que faltan espacios básicos como salas de máquinas o vestuarios; también otros sobredimensionados, bien en instalaciones o en equipos de terapias donde se incluyen cantidades exageradas de elementos sin rentabilidad para el gestor del spa”.

“Tanto el spa, como la sala técnica deben tener un buen acceso para poder realizar tareas de mantenimiento”

No menos importante, es el tipo de usuario al que va dirigido el recinto, como consecuencia habrá que tener en cuenta que “el cliente de un balneario demandará equipamientos y tratamientos amplios y especializados, dado que el objetivo es dedicar la jornada o parte de ella a la utilización y disfrute de éstos. En cambio, un cliente de un hotel de negocios, podrá dedicar menos tiempo a este tipo de instalaciones. La nacionalidad de los usuarios también es un aspecto a tener en cuenta, ya que una persona procedente de un país nórdico prefiere instalaciones con contrastes de temperaturas, mientras que una persona procedente de un país cálido, como España, prefiere tratamientos con agua”, define Joaquim Pla (Freixanet Saunasport).

De acuerdo con este pensamiento está David Durán, Gerente de Saunas Durán, el cual nos explica que el equipamiento necesario depende de “la capacidad del recinto y el número de usuarios. También se han de tener en cuenta los gustos de los usuarios que variarán según las zonas geográficas y tipo de competencia directa (es decir, se habrán de buscar productos atractivos por su novedad para destacarse de la competencia)”.

Finalmente Juan Julián Sánchez (Asetra), expone que “el resumen de este proceso, es la búsqueda del compromiso entre

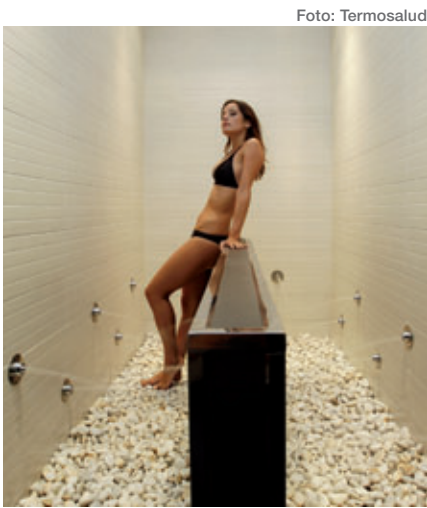


Foto: Termosalud

factibilidad y facilidad para la ubicación del centro”.

Importancia de los materiales

Para la realización de los spa, es muy importante saber elegir los elementos que van a dar color y seguridad al recinto, estos son los materiales, que deben ser resistentes y eficaces. Nos acompañarán en todo el recorrido que realizamos dentro del spa, en los que su color y materialidad contribuyen al efecto de la escenografía. Los materiales empleados en la realización de este recinto, va a definir su personalidad, por lo que uno de los condicionantes a la hora de seleccionarlos va a ser “la normativa, es decir, aquellos materiales que por normativa deben de tener unas características determinadas, por ejemplo pavimento antideslizante clase 3 en las playas de las piscinas, etc.”, explica Juan Julián Sánchez (Asetra).

La elección de estos materiales, para su uso dentro del sector ha tenido un gran cambio, Pedro García, Coordinador de Proyectos, de Spacor, nos explica que “antes, el uso era prácticamente el gresite, revistiendo fábricas de ladrillo enfoscadas con cemento, pero desde hace 10 años, la tecnología en materiales ha avanzado de forma exponencial. Si eres un buen proyectista y además estas bien asesorado por un buen departamento técnico en áreas wellness, se puede zonificar el área wellnes según los usos y acorde a ello, definir las propiedades que han de tener los materiales...”.

Para el diseño, los materiales son un factor importante, ya que serán “aquellos

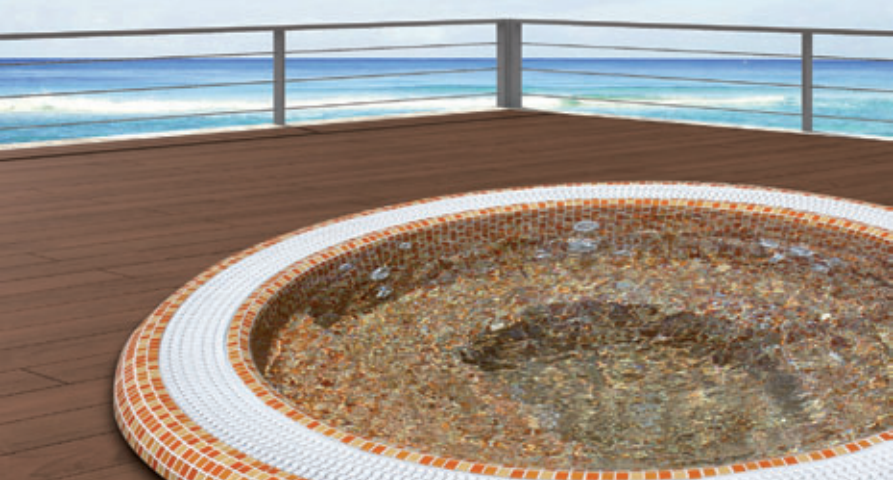


Foto: Spacor

elementos que van a formar parte de la personalidad del centro, pues se engloba dentro de su diseño interior y que nos van a definir el alma del centro”, comenta Juan Julián Sánchez. En este sentido, Abel Villabrille, Director Técnico de Termosalud Spa, comenta que “los materiales prefabricados han supuesto un gran avance: su fácil manipulación e instalación reduce notablemente los tiempos de ejecución y permite conseguir formas especialmente ergonómicas, con acabados de máxima calidad”. Por otro lado, gracias a estos materiales se pueden “adaptar los acabados a las líneas seguidas por el establecimiento en cuanto a decoración, para que el spa esté en sintonía con el hotel”.

En la actualidad tienen prioridad, “los materiales con tacto agradable y tonos relajantes para la vista, y se huye de los colores vivos dentro de las instalaciones,

Foto: Aquavia Spa



ya que el usuario debe experimentar sensación de relax; pero éstos pueden ser utilizados en los accesos o zonas de conexión, siempre que sean acordes con la decoración general del establecimiento que acoge el área wellness”, comenta Joaquim Pla (Freixanet Saunasport). Por otro lado, continúa exponiendo que “el acero inoxidable es uno de los materiales más recurrentes, sobre todo en las piscinas con elementos lúdicos, ya que se trata de un material de larga duración, fácil mantenimiento, y que da una imagen de solidez y calidad”. Otro de los materiales con especial importancia en estos momentos es “el EPS (poliestireno extruido de alta densidad revestido por ambas caras con una lámina de un bicomponente cementoso armado con fibra de vidrio) como soporte estructural está poco a poco desbancando a la fábrica de ladrillo por su rapidez en la puesta en obra, por ser una obra “seca” y por la facilidad en desarrollar formas variadas”, expone Pedro García (Spacor). En lo referente al acabado, “actualmente podemos encontrar cualquier material. Acabados imposibles hace años (maderas, piedras, telas,..) ya son viables, manteniendo las características necesarias para el uso dentro de estos ambientes”, concluye.

Pero sobre todo, hay que tener en cuenta, a la hora de elegir los materiales adecuados, los aspectos relacionados con la seguridad tales como “la resbaladidad y la porosidad de los materiales para revestir. A nivel de morteros de agarre y de morteros para

EQUIPAMIENTO BÁSICO Y EQUIPAMIENTO INNOVADOR

En los centros especializados de spa habitualmente se suelen realizar diversos tratamientos, tanto corporales como faciales. Es por eso que un buen centro de spa requiere un equipamiento, que cada vez va a ser más sofisticado, diseñado para prestar servicios de calidad con los que poder atraer una clientela cada vez más exigente. Debido a esto cada spa es diferente, distinguiéndose diversos equipamientos dependiendo del establecimiento. Entre ellos podemos encontrar:

Piscina dinámica: piscina de agua caliente donde se vierten chorros de agua a presión y aire, muy eficaces para problemas circulatorios y relajación muscular.

Piscina de tonificación: piscina de agua fría que revitaliza cuerpo y mente. El agua fría tiene acción vigorizante por lo que estimula la circulación periférica.

Flotarium: pequeña piscina de agua salada de mineralización extremadamente elevada, muy superior a la del agua marina y similar a la del Mar Muerto. La ausencia de los estímulos externos elimina el 90% de las señales enviadas al cerebro llegando a una situación de aislamiento sensorial que genera un estado muy profundo de relajación física, nerviosa y mental.

Ducha escocesa: pulverización suave de agua caliente-fría a través de múltiples difusores que inciden sobre todo el cuerpo, chorros que funcionan automáticamente siguiendo un sentido energético desde las piernas a la cabeza.

Ducha de aceites esenciales: ducha bitérmica, enriquecida con una ligera descarga de aceites esenciales.

Ducha jet: masaje acuático mediante chorro de alta presión sobre el sistema locomotor y circulación periférica.

Ducha afusión: masaje con chorros de agua en forma de lluvia, tumbado sobre una mesa.

Mesa de agua: complemento de la ducha afusión. Es una mesa de masaje, utilizada para efectuar tratamientos exfoliantes, envolturas y mascarillas corporales.

Terma romana: espacio que se encuentra a temperatura de 50°C y 70% de humedad relativa constantes. Es idónea para limpiar el organismo de toxinas, se transpira abundantemente hidratando la piel y activando el sistema circulatorio.

Pediluvio: pasillo de cantos rodados y chorros. Caminando por estas piedras se activa la circulación en las plantas de los pies, potenciado con chorros de agua fría y caliente que activan la circulación de las extremidades inferiores.

Piedras calientes: esta terapia geotermal se utiliza para equilibrar la energía y se lleva a cabo con piedras volcánicas o de cuarzo.

Sauna: la más utilizada es la de tipo finlandés, que consiste en una habitación de madera con bancos a distintas alturas y una estufa que proporciona temperaturas de 80 a 100°C y mantiene una humedad relativa del 10%.

Baño de vapor: también conocido como sauna húmeda o hamman.

Tratamientos y terapias específicos: baños, masajes y coberturas corporales a base de algas, extractos derivados del cacao, del vino e incluso del oro.

Equipamiento para tratamientos y masajes: mesas de masaje, suelen fabricarse en maderas preciosas o exóticas, consiguiendo un ambiente relajante y refinado. Los sillones diseñados para la manicura y pedicura están equipados con pequeñas bañeras a fin de poder ofrecer cuidados spa en estos servicios. Existen tumbonas térmicas, que se calientan para ofrecer mayor relax. Para finalizar no hay que olvidar de la amplia oferta existente en aparatología estética, ampliando más todavía los tratamientos: ultrasonidos, infrarrojos, presoterapia etc.

juntas también hay que destacar que sean capaces de ‘agarrar’ materiales no porosos y en ambientes de extrema humedad. Para ello, el conocimiento de la normativa y la formación técnica es indispensable”, termina indicando Pedro García.

Por otro lado, un aspecto que tiene una gran consideración, y que se aborda de una manera especial, para poder conseguir el ambiente de relax y bienestar deseado, es la iluminación. Para ello “hay que aprovechar la luz natural de todo espacio, ya que por lo general no es muy abundante. A partir de ahí, hay que añadir y planificar la iluminación puntual e indirecta en función de los compartimentos y niveles de la zona, el color de relajación o intimidad que se le quiera aplicar, y los condicionantes prácticos del espacio a iluminar”, explica Joaquim Pla (Freixanet Saunasport), que continúa comentando que “se apuesta por los halógenos, que garantizan una calidad similar a la natural. Es recomendable el uso de focos orientables, ya que permiten dirigir la luz hacia la zona que se desee resaltar. Es fundamental tener en cuenta el tema de la seguridad, y para ello utilizaremos apliques de poco voltaje y nivel de seguridad IP65 para zonas húmedas, igual que interruptores totalmente impermeables en los espacios donde el agua o el vapor se utilicen para el funcionamiento de los diferentes equipamientos del área”.

Todos estos factores serán los que “de la mano de un profesional cualificado y con experiencia, nos va a permitir no sufrir, como vemos muy a menudo, lagunas importantes en los distintos centros, donde un excesivo peso del diseño o de la funcionalidad o de la normativa hacen que el conjunto padezca de algún tipo de limitación”, concluye Juan Julián Sánchez (Asetra).

Futuro lleno de innovaciones

El sector del spa es un mercado en continuo cambio, donde se promueven grandes innovaciones en sus productos, más fiables y con nuevas prestaciones. En este sentido, existen diversas tendencias que se están llevando a cabo para poder adaptarse a las distintas exigencias de los usuarios. A este respecto se está tendiendo a “construir centros de

termalismo que tengan una función terapéutica, pues se ha demostrado que otras opciones han llevado al cierre por falta de rentabilidad”, explica Fernando Sanz, de Europea Térmica Eléctrica (ETE). Actualmente, otra de las tendencias de gran importancia se dirige a realizar “proyectos con un desarrollo más racional, en cuanto a la superficie y los tipos de equipamiento, orientado a una mayor funcionalidad y al máximo aprovechamiento de los espacios de cabina”, expone Abel Villabrille (Termosalud Spa).

En la actualidad, lo que se busca por parte del producto es “que sea rentable. Ello se consigue con materiales de fabricación de alta calidad con todas las certificaciones que avalen su fiabilidad en el uso. El producto debe cumplir las expectativas de uso y ser un producto con un bajo coste energético. También se tienen en cuenta que los materiales sean respetuosos con el medio ambiente así como que el diseño sea innovador”, comenta David Durán (Saunas Durán).

En este sentido, “el ahorro energético sigue primando a la hora del desarrollo de áreas de spa privadas, para rentabilizar al máximo cada espacio sin restar diseño y confort”, afirma Rebecca de Pedro de Spacor.

Por otro lado, y siguiendo este mismo camino, se solicita por parte tanto de los usuarios como de los propietarios, que estos recintos tengan un “consumo optimizado de agua en cada tratamiento; ahorro energético basado en un excelente aislamiento de saunas y cabinas; filtros de gran rendimiento para un mantenimiento perfecto de su piscina con la mínima rotación de agua. Todos los detalles están estudiados para lograr un objetivo: soluciones eco-eficientes”, enumera Joaquim Pla (Freixanet Saunasport).

En este sector se encuentra el problema para el usuario de “dejarse convencer por las ofertas de empresas que, ante

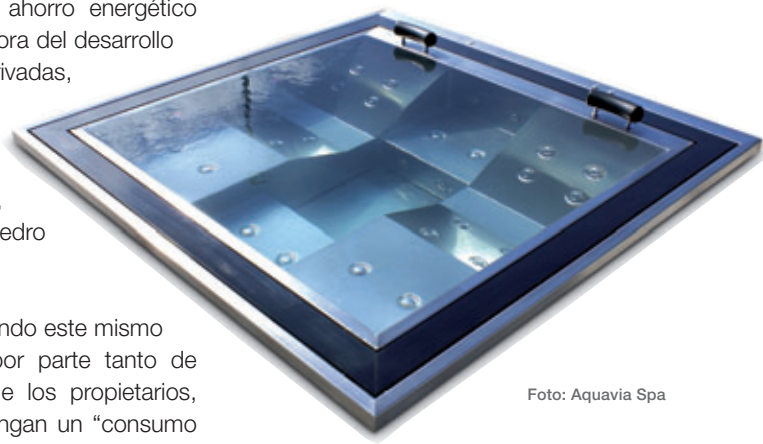


Foto: Aquavia Spa

la posibilidad de negocio fácil y la situación emergente del sector, se han implantado en el mercado sin la necesaria profesionalidad y experiencia que exige el negocio del wellness y el bienestar, relacionado directamente con la salud”, indica Joaquim Pla (Freixanet Saunasport). Ya que en muchas ocasiones, estas instalaciones se realizan por “personas que sin un conocimiento específico, y sobre todo sin una experiencia concreta, se dedican a definir y realizar centros

STAFF GRUP

STAFF GRUP

Expertos en ocio acuático

Balnearios, grandes superficies acuáticas, piscinas de arena sistema patentando JBS

Poligon Industrial Can Torrella
Rda. Shimizu, 8
08233 - Vacarisses
Telf. 93.828.18.30
www.staff.es / staff@staff.es

STAFF GRUP diseña y fabrica equipamiento para instalaciones deportivas: taquillas, bancos, mamparas separadoras...

Camino de sensaciones

Piscinas de arena sistema patentado JBS



Foto: Spacor

spa, con resultados lamentables, de mal dimensionamiento, distribuciones inadecuadas, y realizaciones llenas de fallos que en un domicilio pasarían casi inadvertidas, pero que en una instalación de uso masivo, provoca muchísimos quebraderos de cabeza”, comenta Juan Julián Sánchez (Asetra).

Para concluir, Marc Sellares, de Aquavia, menciona que el “objetivo es ofrecer una opción moderna y diferenciada a nuestros clientes”.

Eficiencia Energética

La eficiencia energética, así como la sostenibilidad, está cobrando una especial importancia en estos días en todos los aspectos de la sociedad. Por lo que, en el caso del sector de los spas, deben tenerse en cuenta “los consumos de las duchas, el calentamiento del agua para duchas y piscinas con electricidad, instalando equipos individuales para cada punto de consumo de calor”, comenta Fernando Sanz, de Europea Térmica Eléctrica (ETE).

En estos momentos, “con la introducción de nuevas técnicas y elementos

constructivos la eficiencia energética ha mejorado notablemente. En una instalación de este tipo debemos entender el gasto inicial como una inversión de futuro; por ello, es vital realizar un estudio muy detallado de todas las partidas”, explica Abel Villabrille de Termosalud Spa.

Aparte de la construcción, hay que tener muy en cuenta el equipamiento que se introduce dentro de estos recintos, debido a que es necesario “el cálculo correcto de los volúmenes ya que esto reportará en que las potencias sean las mínimas para el óptimo rendimiento. En baños de vapor utilizamos generadores que optimizan los recursos según la demanda, lo que reporta importantes ahorros por ser elementos de gran potencia (miles de vatios) consumida cuando están en uso”, expone Pedro García, de Spacor.

“Desde los consumos de agua, a los energéticos, una instalación así o está bien pensada y ejecutada, o será claramente un coste elevadísimo en la explotación”, comenta Juan Julián Sánchez (Asetra). En este sentido, Joaquim Pla (Freixanet Saunasport), nos explica que la consecución de esta eficiencia se llevará a cabo mediante “el consumo optimizado de agua en cada tratamiento; ahorro energético basado en un excelente aislamiento de nuestras saunas y cabinas; filtros de gran rendimiento para un mantenimiento perfecto de su piscina con la mínima rotación de agua. Todos los detalles están estudiados para lograr un objetivo: soluciones eco-eficientes. Así, todos los dispositivos que consumen energía, como la luz de la sauna, el equipo de sonido o el color de la iluminación, se pueden detener cuando la cabina no está ocupada. Todos estos factores posibilitan una reducción importante en el consumo de energía si controlamos su uso”. Con esta misma idea, “la incorporación de sistemas de recuperación de agua, o los sistemas de climatización eficiente, o calentamiento de agua alternativos, hacen que sea un aspecto muy importante del diseño”, aclara Juan Julián Sánchez.

Un factor a considerar, y que a veces tiende a olvidarse, y no tenerse en cuenta dentro de los proyectos de este tipo de establecimiento, “es la dureza del agua, máxime teniendo en cuenta que en la

mayoría de las ocasiones los índices son elevadísimos (zonas costeras o de montaña). Si no se actúa sobre ello colocando en la entrada de la instalación un ablandador de agua correcto, el problema es muy serio, ya que la cal muy rápidamente (en semanas) se implanta en las instalaciones provocando pérdidas en la eficiencia y si no se actúa rápidamente roturas de resistencias y otros dispositivos”, argumenta Pedro García.

La ausencia de profesionalidad que nos ha definido, anteriormente, Juan Julián Sánchez (Asetra) hará que “la falta de atención a este criterio, se convierta en problema con el paso del tiempo”.

Normativa a tener en cuenta

Cuando una empresa decide crear o modificar su nuevo negocio, con la apertura de un spa, ha de tener en cuenta distintas legislaciones que afectan a este sector de manera específica, además de contar con las comunes relativas a la actividad de cualquier negocio o actividad empresarial.

En la actualidad, existe una legislación muy variada que afecta tanto al diseño previo de un spa o un centro termal como a su posterior mantenimiento. Para poder cumplir con estos documentos será necesario que “los equipos instalados se deban revisar periódicamente aplicando un protocolo de mantenimiento preventivo de las instalaciones para garantizar el buen estado y uso de las mismas”, explica David Durán.

Por otro lado, como criterio de higiene y limpieza, “es importante la revisión periódica de los equipos. Aunque todas las comunidades autónomas disponen de una legislación específica sobre piscinas, los spas se rigen por una jurisdicción diferente”, comenta Joaquim Pla (Freixanet Saunasport).

En estos momentos en España existe una gran disparidad de normativas, sobre todo en lo que a cada comunidad autónoma se refiere, lo que hace francamente difícil el poder definir unos criterios generales sobre normativas aplicables. Así pues, existe una “normativa referente al control de las piscinas y del agua de las duchas

para evitar la legionela. Lo fundamental es utilizar materiales fáciles de limpiar, utilizar la cloración salina...”, expone Fernando Sanz, de Europea Térmica Eléctrica (ETE). Con esta misma idea, Juan Julián Sánchez (Asetra), indica que “se debe de cumplir escrupulosamente con el decreto de prevención de legionela, y en algunas zonas con la regulación de utilización de espacios públicos de piscinas siempre que explícitamente no se excluya de su ámbito de aplicación”. En estos momentos se debe seguir “el Real Decreto 865/2003, de 4 de julio, por el que se establecen los criterios higiénico-sanitarios para la prevención y control de la legionelosis. El agua debe ser renovada o reciclada continuamente, con lo que queda claro que se necesitan soluciones de aprovechamiento”, reflexiona Joaquim Pla.

Para que esto se pueda llevar a cabo, lo primero que es necesario es “tener un conocimiento técnico para poder calcular los índices de renovación del agua, diámetros de tuberías y filtros,

potencias de las bombas, sistemas de desinfección con control del potencial redox... y teniendo esta capacidad, es cuestión de conocer el uso de las instalaciones, así como la exigencia del promotor hostelero, ya que se pueden cumplir unos mínimos legales, pero se puede llegar a niveles de excelencia”, nos explica Rebecca de Pedro de Spacor. En este sentido, Joaquim Pla finaliza detallando que “el reciclaje del agua es posible y recomendable, aunque los tratamientos necesarios para ello hacen más o menos viable económicamente la adaptación de la tecnología precisa. Por tanto, la implantación de procesos de reutilización depende de la voluntad de los propietarios del centro wellness, pues un proyecto sostenible debe ser concebido desde el primer momento y formar parte de la propia concepción de la inversión que hay que realizar”.

“Como siempre, según la comunidad autónoma existe una regulación (de numerosos folios) para definir los tiempos de recirculación de los volúmenes de



Foto: Europea Térmica Eléctrica (ETE)

agua y el tipo de desinfección mínima a utilizar”, concluye Rebecca de Pedro.

Finalmente, Juan Julián Sánchez (Asetra), argumenta que “otra vez, el conocimiento de los profesionales de este tema, hará que se resuelvan multitud de problemas, sabiendo que afectará al coste en algunos casos pero que es imprescindible.”

Principales proveedores de Equipamiento, Diseño y Construcción de Spas

Empresa	Localidad	Teléfono	Web	Tipo^(*)
ACTION PARK MULTIFORMA GRUPO S.L.	Picassent (Valencia)	961240688	www.actionpark.es	C, E
ACTIVA SPA HOTEL	Palma de Mallorca (Baleares)	971100031	www.activaspahotel.com	C, D
ALPE POOLS, S.L.	Esplugues de Llobregat (Barcelona)	933723890	www.alpepools.com	E
AMBAR SPA	Valladolid	902364804	www.ambarspa.com	E
AQUACRIST	Torrelodones (Madrid)	630014103	www.aquacrist.com	C, D
AQUAVIA	Cervera (Lleida)	973533795	www.aquaviaspacom	E
ASETRA BALNEARIOS Y SPA S.L.	Madrid	914013325	www.asetrabalnearios.com	C
AUBAPOOL	Llucmajor (Mallorca)	971662629	www.aubapool.es	C
AVILSA	Madrid	913641771	www.avilsa.com	E
BALNEARIA	Valencia	963372160	www.spabalnearia.com	C, D
BALNEO ELEMENTS	Barcelona	933230616	www.balneo.es	E
BIOSALUD 2000, S.L.	Parets del Vallés (Barcelona)	935623189	www.biosalud.es	E
CALAMITA SYSTEMS, S.L.	Borox (Toledo)	925548312	www.calamitasystems.com	E
CARFER SAUNAS	Barcelona	934486380	www.carfer.com	E
CAROLI HEALTH CLUB	Madrid	914261175	www.carolihealthclub.es	D
CITY SPA	Alcaracejos (Córdoba)	957156096	www.city-spa.com	E
CONDES CB	Madrid	917788501	www.condescb.com	C, D
DISTRIBUCIONES J.M.	Madrid	915010362	www.distribucionesjm.com	C, D
ECOPOSTURAL	Castellón	964503021	www.ecopostural.es	E

Principales proveedores de Equipamiento, Diseño y Construcción de Spas

Empresa	Localidad	Teléfono	Web	Tipo ^(*)
EL CORTE INGLÉS-DIV. COMERCIAL	Madrid	914000700	www.elcorteingles.divisioncomercial.es	C, D, E
EUROPEA TÉRMICA ELÉCTRICA-ETE	Madrid	915517074	www.ete.es	E
EZARRI, S.A.	Lazcao (Guipúzcoa)	943164140	www.ezarri.com	E
F&H FITNESS	Vila-Seca (Castellón)	964538447	www.fyhfitness.com	C, D, E
FREIXANET-SAUNASPORT	Manresa (Barcelona)	938739250	www.freixanet-saunasport.com	C, D, E
GRUP STAFF	Vacarisses (Barcelona)	938281830	www.staff.es	E
GRUPO SPAINAQUA, S.L.U.	Linares (Jaén)	910029965	www.spainaqua.es	C, D
GRUPO STIG	Madrid	911370361	www.grupostig.com	C
HERMS	Avinyó (Barcelona)	938387062	www.herms.com	E
HIDRO BALEAR, S.A.	Palma de Mallorca (Baleares)	971465454	www.hidrobalear.es	C, D, E
INGESPORT	Alcobendas (Madrid)	916509664	www.ingesport.es	C, D
MY GYM	Madrid	916407004	www.mygym.es	E
NEMESIS LABORATORIOS, S.L.	Madrid	902195869	www.infoeberlin.com	E
OJMAR, S.A.	Elgoibar (Guipúzcoa)	943748484	www.ojmar.es	E
PRIM S.A. - PRIM SPA	Móstoles (Madrid)	913348400	www.primspa.es	C, D
PRIWEL	Tizneros - (Segovia)	921400453	www.priwel.com	C, D, E
RESYROK SISTEMAS	Leganés (Madrid)	902021080	www.resyrok.com	E
SAUNAS DURAN	Barcelona	933006157	www.saunasduran.com	E
SAUNAS INBECA	Cervello (Barcelona)	936720410	www.imbeca.com	E
SB EQUIPGLOBAL	Sant Cugat (Carcelona)	935442138	www.sbequipglobal.com	C, D, E
SILVER SPAS/MAAX	Madrid	609038458	www.silverspas.net	E
SONNEN LAND DISTRIBUCIONES S.L.	Sant Joan Despí (Barcelona)	902301601	www.sonnenland.es	E
SPA CONSULTORÍA, DISEÑO & DESARROLLO	Madrid	918711954	www.intersys.es/spa/	C, D
SOPORTDIN S.L.	L'Hospitalet de Llobregat (Barcellona)	934092480	www.tactum.tv	E
SPARTNER	Barcelona	932925123	www.spartner.es	C, D
SPACOR	Villaviciosa de Odón (Madrid)	916166372	www.spacor.es	C, E, D
SYSTEM-POOL, S.A.	Vila Real (Castellón)	964506464	www.system-pool.com	E
TALLERES DEL AGUA	Los Corrales de Buelma (Cantabria)	942842072	www.talleresdelagua.com	E
TERMOSALUD, S.L.	Gijón (Asturias)	902102225	www.termosalud.com	C, D
THOMAS SPA	Alcobendas (Madrid)	916617607	www.thomas.es	C, D
TRANSF. ESPACIOS Y DECORACIÓN, S.L. (TED) CABINAS RES	Valdemoro (Madrid)	918950055	www.cabinasres.com	E
ULTRATONE IBÉRICA, S.L.	Sant Andreu de Llavaneres (Barcelona)	934355503	www.ultratoneiberica.com	C, D
UNNICO SPA, S.L.	Bilbao (Vizcaya)	944217010	www.unnicospa.com	C, E

(*) TIPO DE PROVEEDOR: (E) EQUIPAMIENTO, C (CONSTRUCTOR), D (DISEÑO)

FUENTE: HOSTELPRO



Alfredo Pérez Sainz de la Maza

Presidente de la Asociación Española de Balnearios y Spas

«La Asociación ha cumplido ya su séptimo aniversario y cuenta con mas de 60 asociados de pleno derecho»

A continuación entrevistamos a Alfredo Pérez Sainz de la Maza, Presidente de la Asociación Española de Balnearios y Spas, que nos desvela con sus palabras la importancia que tiene para un establecimiento hotelero contar con un spa en sus instalaciones. Al igual, nos da su punto de vista sobre las tendencias del mercado y la necesidad de contar con una asociación que defienda los intereses de un sector en constante evolución.

En el momento en que nos encontramos, ¿cómo ha evolucionado el sector de spas en estos últimos años? ¿Qué se espera de él para el futuro?

El sector del spa ha sufrido un crecimiento espectacular en los últimos años, y como consecuencia del efecto péndulo, ahora se está produciendo un ajuste en la

capacidad de servicio, es decir, que el crecimiento ha pasado de exponencial a vegetativo. Probablemente impulsado también por la evolución de la economía, y de las expectativas de los propios clientes, se está produciendo un ajuste suave, no tanto en las instalaciones existentes, sino en los criterios que se siguen para las nuevas.

España ha pasado a estar entre los cinco países usuarios de spa a nivel mundial, y esto en unos pocos años, empujado por el turismo entre otros factores. Dada nuestra salud en esta área es de esperar que, con los correspondientes ajustes, la industria se mantenga en un nivel razonable de actividad.

También hay que considerar algunos problemas coyunturales, como la subida del IVA al 21%, han afectado de forma muy negativa al sector.

¿Qué tendencias son las más solicitadas en la actualidad? De cara al futuro, ¿qué principales innovaciones se están realizando?

Hay dos tendencias en el mercado actual. La primera la de globalización del los servicios, cada vez más, el conjunto de servicios que se ofrecen en el spa no solo son de agua, sino del resto de tratamientos wellness que demanda actualmente el cliente.

La segunda tendencia, es a optimizar el componente “agua” de la instalación, si tenemos en cuenta que es el factor más caro a nivel constructivo, hay que perseguir su optimización y aprovechamiento integral, adaptándolo realmente a las necesidades de cada centro.

La consecuencia de estas dos tendencias, es que los wellness center son cada vez más generales en cuanto a los servicios que proporciona, y con una zona de aguas cada vez más personalizada.

Obviamente existen y seguirán existiendo las grandes instalaciones acuáticas, pero como una opción más al nivel de plan de negocio, no como un mandato explícito de la instalación.

Dentro del sector de la reforma y la rehabilitación, ¿qué papel tiene el spa?

“una instalación Wellness debe de estar impecable, impoluta, transmitiendo siempre bienestar, seguridad, calma...”

Con la estabilización de la demanda, la creación de nuevas grandes instalaciones se ha ralentizado, tomando el relevo la actualización y adecuación de las instalaciones existentes que, en muchos casos, cuentan ya con 8 ó 10 años de antigüedad; tiempo que en nuestro sector se nota y mucho. Por ello, el adecuar las instalaciones a normativa, el mejoramiento energético y la incorporación de nuevos servicios, hacen que la reforma y rehabilitación sea un elemento indispensable actualmente del negocio.

Si todo esto no fuese suficiente, hay que tener en cuenta que una instalación wellness debe de estar impecable, impoluta, transmitiendo siempre bienestar, seguridad y calma, y esto no se consigue con instalaciones que demuestran su vetustez o falta de cuidado.

Para todos estos usuarios pertenecientes al sector, ¿por qué cree que es conveniente que pertenezcan a la Asociación?, ¿qué principales ventajas aporta ser socio?

Este es un punto muy importante para nosotros, mientras que en la mayoría de países, el pertenecer a la Asociación que defienden tus intereses corporativos y al sector, es algo natural, impensable de no hacerse, en España, lo primero que se pregunta, es que beneficios me da; para estos, yo les contestaría:

Que somos el único vehiculo de defensa de los intereses del sector.

- Somos la única voz que se escucha en la Administración sobre los problemas de los spas y balnearios urbanos, la única que te defiende con la normativa sanitaria, legionela etc...

- Somos el único interlocutor que defiende tu forma de ver la calidad para las normas ISO futuras.

- Somos la única garantía en la defensa de nuestra identidad frente a terceros, defendiendo nuestro campo de actuación.

- Somos los únicos que mantenemos la bandera del wellnes spa en todos los actos donde, solos no existiríamos.

Si esto no fuese suficiente, en nuestra Asociación sin ánimo de lucro prestamos en la actualidad:

1. Más de 150 convenios activos, con 75 millones de receptores.

2. Un punto de información de compras, donde referenciar a los socios aquellos proveedores que calidad/precio consideramos idóneos.

3. Un servicio de asesoría, donde poder empezar a dirigir nuestras consultas de cualquier tipo, para su posterior desarrollo con los profesionales pertinentes.

4. Participación en eventos, ferias y conferencias, donde llevamos no solo el nombre de la Asociación, sino de los asociados dando una gran visibilidad a los mismos.

5. Desarrollo de los programas de venta cruzada promocionando la marca.

6. Un vehículo de comunicación y credibilidad entre el industrial del sector y los componentes del sector que les abre las puertas a realizar su labor.

7. Planes de formación centrado en nuestro sector, con cursos especialmente preparados para nosotros y en condiciones especiales.

8. El marchamos de calidad que otorga la Asociación a sus asociados una vez verificada su instalación y que es garantía para los clientes finales.

Quiero hacer hincapié que si en España hay aproximadamente 3.500 establecimientos, de los cuales aproximadamente el 70% están en instalaciones hoteleras, son estas las que más se olvidan de la necesidad de incorporar sus spas dentro de la Asociación, la cual les ofrecerá servicios propios y les dotará de personalidad.

¿Cuáles son las principales magnitudes que tiene la Asociación?

La Asociación, que ha cumplido ya su séptimo aniversario, cuenta con mas de 60 asociados de pleno derecho distribuidos por todo el territorio nacional, alguno de los cuales dispone de más de un centro en explotación.

Contamos con más de 3.000 “interesados” de nuestro sector, lo que nos conforman como la única asociación real del sector en estos momentos.

¿Piensa que es aconsejable que los hoteles tengan zona spa?, ¿qué principales ventajas ofrece? ¿Qué le aconsejaría a un establecimiento que todavía no cuenta con ella?

Igual que no se concibe un hotel sin cafetería, no se piensa en un hotel sin spa. Ciertó es que la definición del espacio ha ido evolucionando para hacerlo mas realista a los criterios de explotación existente, precisamente por esto, es por lo que la realización de un estudio previo de instalación es tan aconsejable.

Dicho esto, según las estadísticas que manejamos, el efecto del spa en el hotel, hace que la tasa de ocupación se incremente en un 2,6% y que el precio medio pueda incrementarse en un 5,8%. Esto para un hotelero es muy importante, por lo que la existencia del spa, además de verse como un negocio en si mismo,

debe de contemplarse como una herramienta que permite mejorar la gestión y resultados del establecimiento.

Son muchísimos los clientes que cuando realizan su investigación sobre el hotel elegido para sus desplazamientos, siguen el criterio de la existencia del spa o no para la elección del hotel, incluso aunque luego no haga uso de la instalación durante su estancia, por lo que su oferta para el hotelero es clave.

Para terminar, ¿cuáles son las perspectivas del sector para el futuro?

Hacer previsiones con un mínimo de rigor para un horizonte superior a los seis meses, en las actuales circunstancias, es hacer adivinación, por lo que resulta imposible saber a ciencia cierta como va a evolucionar el sector en el corto y medio plazo.

Curiosamente, es más fácil de evaluar a largo plazo, digamos dentro de cinco u ocho años, y la razón es muy sencilla.

Creo que no estamos delante de una moda, sino de una necesidad que se ha instalado en la sociedad, como los gimnasios, el culto al cuerpo, el bienestar, la belleza, el equilibrio, hace que el wellness spa se haya convertido en una industria que, sin duda, seguirá atrayendo al 10% - 12% de la población, y como tal, cada vez con servicios más profesionales, se ofertará a esa población demandante.

Foto: Freixanet Saunasport



Foto: Vervi

Mobiliario de Exterior para hostelería: Estilo y confort también en exteriores

Hace ya bastante tiempo que el sector hostelero se dio cuenta de la importancia del mobiliario de exterior para ofrecer el mejor ambiente a sus clientes. Este equipamiento ha dejado de entenderse sólo como un conjunto de elementos funcionales y ahora se buscan instalaciones cómodas pero en las que el diseño asuma un papel protagonista. Más que nunca, se pone toda la atención en los acabados y materiales del mobiliario con el fin de seducir y atraer al cliente. Va a pasar muchas horas en nuestras instalaciones exteriores, por lo que será la imagen que se lleve de nuestro negocio.

En nuestro país, tenemos la suerte de disfrutar de un clima agradable y de un elevado número de horas de sol durante gran parte del año. Esto hace que tanto los españoles como los turistas que vienen de fuera aprecien muy especialmente la posibilidad de relajarse en una soleada terraza. Además, la prohibición de fumar en establecimientos cerrados ha impulsado las instalaciones de exterior. Así, muchos hoteles, restaurantes y cafeterías han habilitado terrazas para su disfrute durante todo el año. Pero en estos espacios exteriores no vale todo. El sector hostelero se ha dado cuenta de que la decoración y el mobiliario en exteriores es tan importante como en el interior, ya que también proyecta una imagen de nuestro negocio. De hecho, puede que el cliente pase gran parte de su tiempo en estas instalaciones, por lo que la impresión que se llevará