



Foto: Barceló

Spas: un sector en auge

En los últimos años se ha incrementado de manera significativa las instalaciones de Spa. Un servicio en auge y adaptable a multitud de espacios hoteleros. Adaptación susceptible de ser personalizada y complementada con multitud de tratamientos. Todo ello, ayudado de la cada vez mayor demanda por parte de los usuarios de este tipo de servicios, convierte a los Spas en un imprescindible para una gran variedad de establecimientos de hotelería. En su diseño e instalación cobran especial importancia la elección de las zonas y servicios a prestar, así como los materiales elegidos.

Al pensar en un Spa las primeras sensaciones que experimentamos son de relajación, armonía, bienestar físico y psicológico.... Y quizás por la necesidad de experimentar todo ello, los usuarios y clientes buscan, cada vez más, espacios diferenciados que les aporten todo este valor añadido, tanto en estancias vacacionales, más o menos largas, como en visitas puntuales y búsquedas ex profeso.

Esto ha provocado que en los últimos años se hayan construido cerca de 1.000 instalaciones específicas con agua y calor, tal y como indica Fernando Sanz Pérez, Gerente de Europea Térmica Eléctrica (ETE). Si bien, continúa, tan sólo el 20% se han realizado con fines terapéuticos. Instalaciones estas últimas que, en su opinión y dilatada experiencia en el sector, son las más rentables.

Y es que, como señala Joaquín Pla, Arquitecto de Freixanet Saunasport, “el wellness es un sector joven que, a pesar de sufrir los problemas de la crisis, sigue expandiéndose y buscando la excelencia en los productos y servicios a ofrecer a unos usuarios muy exigentes”. Por ello, continúa, “día a día nos encontramos con muchos hoteles de 4 y 5 estrellas que están estudiando proyectos de viabilidad para incorporar un Spa entre sus servicios. De manera que el wellness tiene y tendrá un lugar muy importante en muchos de los proyectos de remodelación, sobre todo en hoteles de 5 estrellas y Gran Lujo, que se deben adaptar a la demanda de sus clientes. Un cliente más exigente que busca nuevas experiencias y servicios excelentes. Por ello, los hoteles se están reposicionando en el sector turístico, ofreciendo nuevos servicios para sus clientes”.

En este sentido, Alfredo Pérez Sáiz de la Maza, Director de General de Asetra

Balnearios & Spa Balnearios & Spa, indica que “hoy en día ya casi nadie se plantea la necesidad o no de un Spa, es como la cafetería, o el restaurante en el hotel, es algo que en estos momentos deben ofrecer entre sus servicios los establecimientos hoteleros, pues es un criterio de valoración que usa su cliente para la elección”.

Definición de estrategia como punto de partida

Partiendo por tanto de la base de que a día de hoy el Spa es un servicio en auge que ofrece un alto valor añadido para el establecimiento, y que lógicamente tiene un reflejo en la cuenta de resultados, podemos establecer los criterios generales que deben tenerse en cuenta a la hora de plantear el diseño del Spa. Como premisa principal, Alfredo Pérez Sáinz de la Maza indica que la verdadera importancia del diseño “está un paso antes, en el Programa de Spa a definir”. En ese instante, añade “es cuando tengo que tener muy claro cuáles son las zonificaciones y elementos a incluir, pues de su definición dependerá el éxito, tanto de imagen, como económico del local”.

Las principales áreas que debe o puede tener un Spa dependerán de diversos factores. Entre ellos, la superficie disponible, presupuesto y tipo de



Foto: Barceló

servicios que se quieran ofrecer. En este sentido, Joaquín Pla habla de la creciente ‘customización’ del sector fruto de su propia evolución, y detalla 6 factores básicos que determinan todo proyecto de Spa.

Espacio Disponible: lo que permitirá conjugar más o menos equipos, siendo necesario disponer de un equipamiento mínimo para poder definirlos como tal. La recomendación que al respecto hace Fernando Sanz, para centros terapéuticos, es que, en primer lugar debe definirse en número de personas

a las que atender por períodos de 90 minutos, destinando una superficie de 15 m² a cada una de ellas.

Tipo de Establecimiento: es decir, definir la filosofía del centro, porque como señala Joaquín Pla, “la proyección de un Spa suele ser diferente entre un hotel de 3 Estrellas, de 5 Estrellas o Gran Lujo, que un Spa Urbano o Balneario”.

Tipo de Usuario: una sinergia que se establece en paralelo con la anterior, porque, en función de ello, se desarrollarán los programas específicos para atraer a los potenciales clientes.

Inversión Prevista: que no sólo contempla el tipo de equipamiento, sino, concreta Pla, “también los acabados y accesorios”.

Ambientación: debe crearse un ambiente agradable, que proporcione bienestar físico y psíquico y, en ello, “los materiales y acabados de los equipamientos son decisivos para crear un clima especial”.

Circuito Lógico: para que el cliente encuentre una forma de interaccionar con todos los elementos de forma coherente y pueda realizar un circuito completo. “Por ejemplo, situar una duchas o piletas cerca de una sauna”.

Paralelamente deben diseñarse las áreas comunes, de recepción, vestidores... Para la definición de estos factores, es prioritario definir la estrategia y tipo de establecimiento, como señala Alfredo

Las principales áreas de un Spa dependerán de la superficie disponible, presupuesto y tipo de servicios que se quieran ofrecer

Foto: Barceló





Foto: Freixanet

Guiu, Director Comercial de Biosalud. “Cuando iniciamos un proyecto, siempre le hacemos a nuestro cliente la misma pregunta: ¿qué espera de su instalación? Su respuesta es básica para iniciar la zonificación de espacios y el planteamiento global de la instalación. En muchos casos, el cliente sólo quiere cumplir con el hecho de tener un Spa, simplemente busca dar un servicio. En otros, quiere plantearlo como un negocio más y crear sinergias entre el hotel y el Spa”. En este último caso, el equipamiento será mayor y más específico.

Zonificación y Equipamiento

A la hora de definir las diferentes zonas que debe o puede tener un Spa, hay que partir de cuatro espacios diferentes, áreas cálidas, zona de aguas, zonas frías e hidroterapia. A ellas se pueden unir también otras opciones, como por ejemplo las lúdicas que, según señala Alfredo Pérez son de las que mayor demanda tienen. “Según las estadísticas, el 85% de las personas que visitan el Spa buscan relajarse y sentirse mejor. Por tanto, se debe tener capacidad para ofrecer esta ‘sensación’ de forma importante en el centro, y esto se traduce en cabinas de masaje amplias, bien equipadas y que permitan el objetivo marcado”. Junto a ellas, el responsable de Asetra también señala la zona de estética, “donde prestar servicios tanto de índole facial como corporal. Según la vocación del centro y su clientela, deberá

tener más o menos importancia así como maquinaria más o menos especializada”. Centrándonos en los ‘capítulos’ principales, dentro de las denominadas Áreas Cálidas, Joaquim Pla diferencia entre Saunas, Baño de Vapor, Mud bath, Zonas de Relax y Tumbonas Térmicas. Con respecto a las Saunas, su principal función es proporcionar un “efecto beneficioso de tonificación y relajación para el cuerpo, además de ayudar a combatir multitud de enfermedades, de tipo cutáneo, respiratorio...”. En su opinión, la temperatura de este espacio debe ser de aproximadamente 90°C y el grado de humedad relativa debe ser inferior al 20%. En el baño de vapor, las temperaturas deben ser más suaves, en torno a 45°C, y la humedad relativa del 100%. Ello permite una mejora en la circulación sanguínea y la regeneración

A la hora de definir las diferentes zonas que debe o puede tener un Spa, hay que partir de cuatro espacios diferentes: áreas cálidas, zona de aguas, zonas frías e hidroterapia

de la piel. Además, añade el responsable de Freixanet Saunasport, “suele acompañarse de esencias aromáticas y se construyen en materiales prefabricados, dotándoles de diseños especiales y atractivos”. Para aumentar la sensación de relajación y bienestar, continúa “es muy importante la circulación del aire para conseguir la atmósfera de niebla adecuada”. El baño de vapor es una de las partes que componen el Hamam, “en la cual el nivel de humedad es mucho más alto que en el resto e incluye una zona de masaje exfoliante, una zona de agua para refrescar y una zona central con bancos calientes para el relax y la tertulia”.

En cuanto al ‘Mud Bath’, “se trata de una original cabina, adaptable al gusto y necesidades del cliente, en la que el usuario realiza, impregnado en barro, un baño de vapor con aromas esenciales. Existe una ducha especialmente colocada encima del usuario que, finalizado el período tratamiento, elimina el barro que cubre el cuerpo, consiguiendo así efectos relajantes muy positivos y una piel más limpia y cuidada”. Por último, las zonas de relax y las tumbonas térmicas, se han convertido, en opinión

Foto: Bio Salud



TERMOSALUDSpa



OBRAS REALIZADAS:

GRAN HOTEL NAGARI · BAL HOTEL · REAL BALNEARIO DE LAS CALDAS · CASA DEL AGUA A CORUÑA · TALASOPONIENTE · VIRGIN LAS ROZAS · BARCELÓ ARANJUEZ · HILTON BUENAVISTA TOLEDO · ZEN BALAGARES · LA PERLA SAN SEBASTIÁN · CENTRO DEPORTIVO LOS PRUNOS · CENTRO DEPORTIVO MUNICIPAL DUQUESA VILLAHERMOSA ZARAGOZA ...



Termosalud SPA: oficinas centrales



SPA HOGAR: Conceto Wellness para viviendas unifamiliares

TERMOSALUDSpa pone al alcance de su negocio todos los beneficios de un centro de wellness.

Sea cual sea su espacio. Sean cuales sean sus necesidades, Sea cual sea la dimensión de su proyecto.

Piscinas, duchas, bañeras de hidroterapia, saunas, termas, baños turcos, camillas y solariums diseñados con la calidad y seguridad avalada por años de experiencia en el sector.

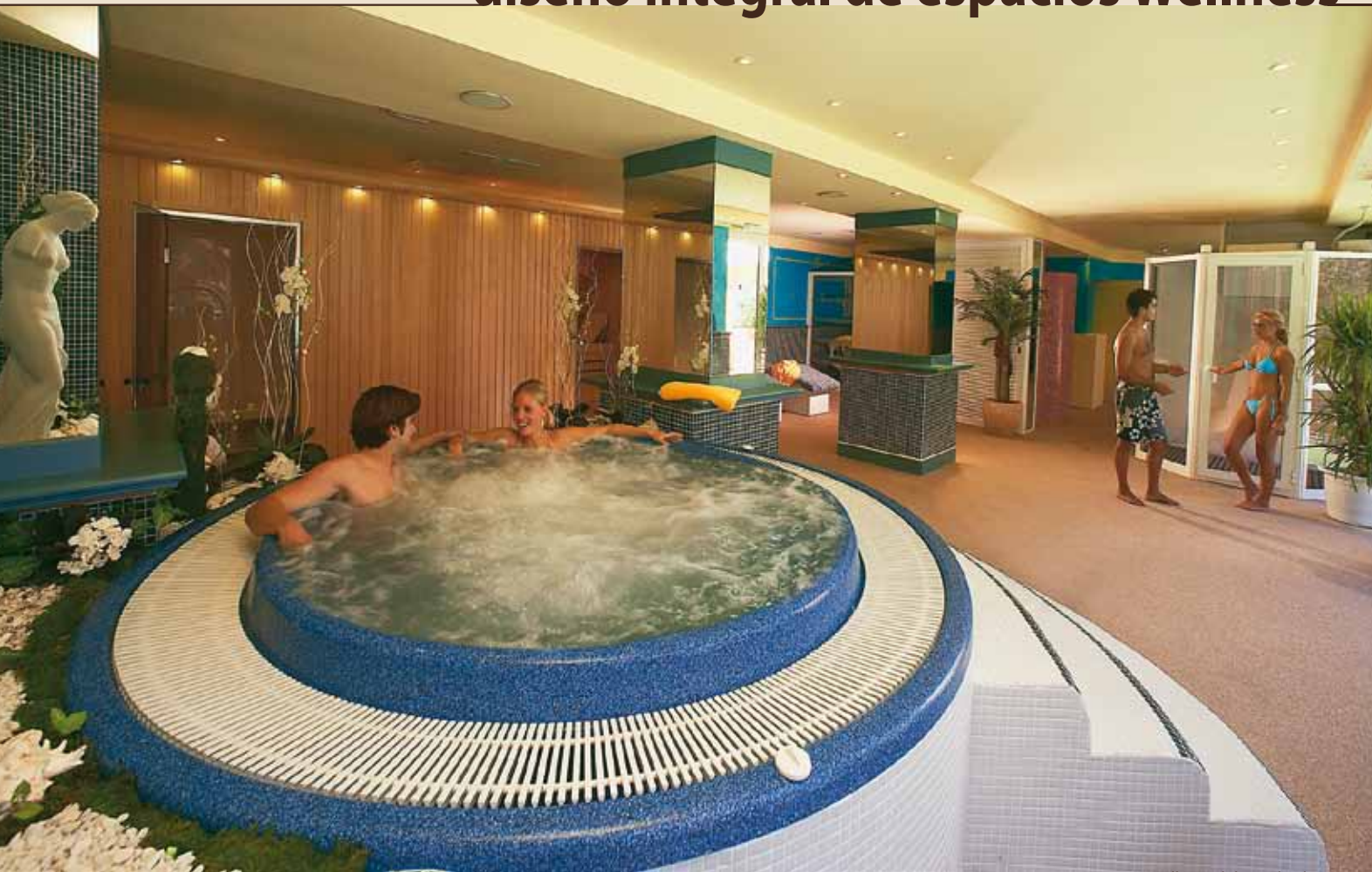
Déjese aconsejar por TERMOSALUDSpa desde el proyecto inicial al mantenimiento una vez realizada la instalación.

grupo BSB

todo empieza
con nosotros...



diseño integral de espacios Wellness



Wellness del Hotel Palmira



Foto: Freixanet

de Joaquim Pla, en el elemento ideal en las áreas wellness. "Tienen un sistema de calefacción eléctrico o con agua, y un diseño ergonómico. Este sistema se ha estudiado para que se adapte perfectamente al cuerpo. Permite que el usuario pueda disfrutar, principalmente en su zona lumbar, de sus saludables beneficios. La temperatura llega a todas las zonas que se encuentran en contacto con la superficie de la tumbona".

En el Área de Aguas, se distinguen dos zonas: los caminos de sensaciones y las Piscinas Lúdicas. Los primeros "son instalaciones que simulan un río de agua con guijarros en el suelo. La profundidad máxima es de 40 o 50 cm y se suelen construir dos, uno de agua fría a unos 14°C, y otro de agua caliente a unos 38°C. Además, pueden tener una contracorriente para ejercitación de musculatura, y acentuar el efecto de masaje en la parte inferior de las extremidades".

En piscinas lúdicas y 'Vitality Pools', aire, agua y temperatura (alrededor de 36°C), se combinan para conseguir masajes de burbujas de efecto relajante y tonificante. Esta es una de las zonas de mayor popularidad y, por tanto, imprescindibles en todo Spa.

Las Áreas Frías, por su parte, proporcionan un contraste de temperatura, y en ellas se pueden distinguir las Duchas de Sensaciones y la Cabina de Nieve. Las primeras combinan diversos efectos de agua, luz y aroma, donde los usuarios

pueden elegir entre diversas opciones. Las Cabinas de Nieve están fabricadas con rocas artificiales y producen mayor o menor cantidad de nieve "según los niveles de temperatura que se desee alcanzar". Está cubierta por una fina capa de nieve que permite su funcionamiento durante todo el año y, desde el punto de vista técnico, "está realizado con una cuidada técnica, pudiéndose instalar en un espacio de tan sólo 12 m²".

Por último, el área de hidroterapia constituye "el proceso terapéutico consistente en el tratamiento de todo el cuerpo o de alguna de sus partes con agua a diversas temperaturas". En este apartado se incluyen bañeras de hidroterapia, en las que también puede combinarse efectos de luz y música. De todas ellas, en opinión de Alfredo Guiu, "la zona termal es paso obligatorio en la

mayoría de los casos", mientras que "la parte de tratamiento personal está en auge y es donde cada instalación puede diferenciarse, ya que es en ésta dónde podemos fidelizar a los clientes". Por su parte, Alfredo Pérez señala que, en líneas generales, todo Spa debe tener zonas de aguas, de mayor o menor dimensión, zona lúdica, de estética y lógicamente, recepción, vestuarios, almacenes y cuartos técnicos. Todo ello puede complementarse con ludoteca, zona fitness, aquateca y servicios de medicina estética, entre otros.

Materiales de construcción y ambientación

A la hora de ejecutar el proyecto debe prestarse especial importancia a la elección de los materiales. La Asociación Española de Balnearios Urbanos y Spa, recomienda emplear materiales fáciles de limpiar y de mínimo mantenimiento, que aseguren la ausencia de condensaciones y filtraciones (especialmente en la zona de aguas), así como aquéllos que permitan minimizar las pérdidas energéticas en las zonas de calor. Por supuesto, materiales que eliminen la proliferación de colonias de hongos, así como materiales porosos. Mientras que la superficie 'transitable' debe ser antideslizante

Con respecto a los elementos térmicos, sus densidad y grosor deben evitar el efecto 'pared fría', así como garantizar la eficiencia y calificación energética. En cuanto a los techos, su recomendación es que sean registrables, pero con los materiales adecuados que soporten los



Foto: Barceló



Foto: Ete

cambios de temperatura y humedad previstos. Los ventanales y zonas expuestas a cambios de temperatura tendrán rotura de puente térmico adecuado a las circunstancias.

En el sistema hidráulico, debe cumplirse la reglamentación vigente en términos de control y Prevención de la Legionella (Real Decreto 865/2003 de 4 de julio) y el Reglamento local de piscinas y Centros Hidrotermales. En este sentido, para una correcta climatización y control ambiental de la instalación, se debe asegurar la ventilación y deshumectación del recinto, garantizando una temperatura ambiente máxima de 32°C y un grado de humedad relativa no superior al 70%, siempre adecuada al tipo de recinto y a la normativa vigente. Para ello, se pueden instalar sistemas de control y regulación de las condiciones ambientales de forma automatizada. En cuanto al agua caliente sanitaria, en la medida de lo posible, recomienda el uso de energías renovables y residuales, sistemas que garanticen el servicio en hora punta y los costes de energía, así como estudiar la recuperación y reutilización de agua y energía.

Fernando Pérez, gerente de ETE, concreta cuáles son los materiales más indicados en la construcción de Bañeros y Spas, como punto de partida señala que “el condicionante fundamental al seleccionar

“Los decoradores plantean el proyecto en función del hotel, el espacio y la ubicación geográfica. No hay proyectos iguales, cada uno debe ser tratado como único y especial...”

los materiales y aplicar las soluciones constructivas en una instalación de Termalismo es la existencia permanente durante los 365 días del año y las 24 horas del día de agua, vapor de agua y una temperatura constante próxima a los 30°C. “ Por ello, las materiales más adecuados, en su opinión, son el ladrillo, cemento, recubrimientos cerámicos, cristal, estuco de cal, suelos antideslizantes no porosos, techos hidrófugos antibacterianos, perfiles y tubo de cobre o acero inoxidable AISI 316, polipropileno reticulado o polietileno. Mientras que no se recomienda la utilización de yeso, mármol, madera, plásticos y hierro. “El yeso, el mármol y la madera son materiales que facilitan la formación de microorganismos que producirán oscurecimiento del material y malos olores, en el caso del yeso se produce también la descomposición del material”.

A ello, Alfredo Pérez añade que “es cierto que determinados materiales y procedimientos constructivos, siendo válidos en principio, se deben evitar en ciertas zonas, pues posteriormente darán problemas. Para ello, es indispensable contar con la ayuda de un experto en la materia”.



Foto: Freixanet

En cuanto a la ambientación, Alfredo Guiu, Director Comercial de Biosalud, indica que “los decoradores plantean el proyecto en función del hotel, el espacio y la ubicación geográfica. No hay proyectos iguales, cada uno debe ser tratado como único y especial. Debemos diferenciar e interpretar las necesidades y los gustos de cada cliente, porque es la única forma de poder crear espacios únicos y totalmente exclusivos del hotel”. Como norma general, Joaquim Pla expone que a la hora de decorar un Spa se debe tener en cuenta los cinco sentidos, “porque todos ellos se activan en el momento que el cliente entra por la puerta del centro”.

Para ello, añade, “el mobiliario siempre de ir en línea a la decoración centro, teniendo en cuenta la iluminación, los colores y los materiales que se están utilizando. Se debe procurar que ocupen el espacio mínimo y necesario”. Como elementos básicos, señala la música y la iluminación. La primera debe ser relajante, en general asociada a sonidos de la naturaleza. La iluminación “tiene una importancia fundamental y es tratada de forma muy especial”. Como premisa principal, “se debe aprovechar la luz natural. 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, así como los condicionantes prácticos del espacio a iluminar”. La mejor apuesta, en su opinión, son los halógenos, así como la utilización de focos orientables y, de forma puntual, optar por apliques o puntos de luz en espacios laterales para realzar el color. También queda la opción de explotar la luz de tipo indirecto, “para

sugerir ambientes relajantes, como por ejemplo el uso de difusores empotrados en el suelo”.

Si bien, añade, “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”

Mantenimiento de Instalaciones

El mantenimiento de la instalación es de vital importancia en la evolución del negocio, puesto que se trata de un espacio muy sensible al deterioro y proliferación de hongos u otras patologías debido a las especiales características del espacio. En este sentido, Fernando Sanz señala que se deberá cuidar “sobre todo en la gestión diaria, la limpieza, higiene, control del agua de las piscinas, y el perfecto funcionamiento

de todos los equipos, piscinas, duchas, termas y turcos, ventilación, iluminación y cualquier elemento que configure el centro de termalismo. También debe prestarse especial atención a la higiene del personal así como su ventilación”.

Por su parte, Alfredo Pérez señala que dentro de las áreas de mantenimiento, existen parámetros a nivel preventivo y de intervención. “Adicionalmente, por la normativa existente, hay una serie de verificación y mantenimientos que deben realizarse en las instalaciones en cualquier caso, que varía en cada Comunidad Autónoma”. En su opinión, estas tareas se resumen en cuatro puntos. El primero son las actuaciones de imperativo legal, “como por ejemplo las tomas de valores, la eliminación de agua del circuito, o incluso la del control de legionela”. El segundo, lo componen las acciones de carácter preventivo, “verificando con la periodicidad necesaria en función de la instalación el correcto funcionamiento de los equipos”. El tercero está compuesto por las actuaciones de

El mantenimiento de la instalación es de vital importancia en la evolución del negocio, puesto que se trata de un espacio muy sensible al deterioro

“intervención directa para el arreglo de averías concretas” y, por último, “las de mantenimiento del ‘continente’, paredes, suelos, techos, bombillas, etc.”.

En este capítulo, Joaquim Pla, presta especial importancia al mantenimiento de instalaciones basadas en criterios de sostenibilidad haciendo un uso responsable de los recursos naturales. “Todos estos factores posibilitan una reducción importante en el consumo de energía si controlamos su uso”. Y, añade, “en principio, toda el agua utilizada en un spa se puede reciclar, aunque los tratamientos necesarios para ello hacen más o menos viable económicamente la adaptación de la tecnología precisa.

Nunca ha sido tan fácil entrar y salir del agua



- Sin instalación.
- Una silla para todas las piscinas.
- Fácil de usar
- Sin barreras. arquitectónicas.
- Totalmente segura
- Acorde con la normativa de accesibilidad

ALPE POOLS, S.L
 AVD. CORNELLA, 19 - 08950
 ESPLUGUES DE LLOBREGAT (BARCELONA)
 TEL. +34 93 3723890
 www.alpepools.com
 info@alpepools.com

ESTIMACIÓN DE INVERSIÓN Y RENTABILIDAD DE UN BALNEARIO/SPA
(Datos orientativos para cálculo de ingresos-costes)

Inversión Local 160 m² ("Llave en mano")	385.440 € (2.409 €/m²)
Capacidad Anual 365 días (*)	31.944 personas
Previsión de Asistencia 30%	9.583 personas
Cuota Media por Circuito	20 €

(*) Se ha calculado 1 persona por cada 15m2 cada 90 minutos.
Abriendo 12 horas diarias tendremos 8 turnos y 11 personas por
cada turno lo que nos daría un total de 88 personas por día.

COSTES ANUALES		INGRESOS ANUALES	
Salarios (4personas) 18.072 €/persona año	72.288 €	Servicio Balneario 9.583 x 20 €	191.600 €
Pago 50% ingresos de Cabinas	65.340 €	Servicio Cabinas (2 Cabinas al 50% de Ocupación) 30 €/h	130.680 €
Energía, agua y teléfono	17.461 €	Ingresos Ventas Diversas	21.816 €
Seguros, productos, mantenimiento piscinas,	31.801 €		
Limpieza (420.-€/mes)	5.040 €		
Alquiler (1.502.-€/mes)	18.024 €		
Amortización en 8 años.	48.180 €		
SUMA TOTAL DE COSTES	258.134 €	SUMA TOTAL INGRESOS	344.156 €
Diferencia entre Ingresos y Costes: 344.156-258.134= 86.022-€			

Todos los datos son orientativos. En el valor de la inversión está incluida la obra civil,
construcción de las piscinas de hidromasaje, equipos, coste del marketing publicitario de
lanzamiento, seguridad, consultoría y legalización.

Media mensual:
• Ingresos.- 28.679 €
• Costes.- 22.264 €

Fuente: Europea Térmica Eléctrica, S.L. (ETE)

Por tanto, la implantación de procesos de reutilización depende de la voluntad de los propietarios del centro, pues un proyecto sostenible debe ser concebido desde el primer momento y formar parte de la propia concepción de la inversión que haya que realizar". Como ejemplos de soluciones orientadas al aprovechamiento de agua y uso sostenible de recursos naturales, Pla señala la Duchas Vichy con recirculación del agua, 'Vitality Pool' y las tumbonas calefactadas por agua. Otra opción de mantenimiento de la instalación es la señalada por Alfredo Guiu, mediante la

externalización del servicio. Asimismo, en su opinión, "las pautas de mantenimiento de un Spa son muy sencillas y no ocupan más de un 5% del tiempo del personal de mantenimiento del hotel". Al margen de las tareas cotidianas de mantenimiento de la instalación, Guiu especifica que "actualmente está demostrado que la instalación de un Spa es una buena inversión si conseguimos tener claro lo que realmente necesitamos. Un buen asesoramiento por parte de la empresa que realiza el proyecto es básico para evitar inversiones excesivas que luego son complicadas de recuperar. Por

"Un buen asesoramiento por parte de la empresa que realiza el proyecto es básico para evitar inversiones excesivas que son complicadas de recuperar. Por desgracia, no siempre se produce ese asesoramiento..."

desgracia, no siempre se produce ese asesoramiento y en muchas ocasiones nos encontramos con grandes inversiones infrutilizadas por falta de previsión".

Servicios innovadores e alternativos

Una de las ideas principales a la hora de diseñar un Spa es que éste se puede personalizar, y sin duda esta personalización es la que aporta la diferenciación y la tiende la mano a la fidelización de los usuarios, que se convierten en clientes. Esta especialización, añade Fernando Sanz, "está permitiendo la búsqueda constante de nuevos servicios a los clientes de cada área. Tanto en tratamientos, como a nivel de alimentación, estética, etc., porque el número de servicios cada vez es mayor. Como ejemplo, desde Asetra estamos ofreciendo tratamientos de Coca Andina".

Alfredo Guiu indica que el objetivo principal es "conseguir impactar al usuario, para después tratar que olvide dónde está y pueda ser receptivo a los estímulos externos que recibirá durante el tratamiento". Y, continúa, "hay una carta muy importante de servicios, y cada vez se están utilizando más las cabinas dobles, de esta forma conseguimos realizar todo el circuito en compañía de otra persona. También están en auge las cabinas Vips, donde se puede realizar la totalidad del circuito sin necesidad de compartir instalaciones con otros usuarios". Con respecto a estas últimas, Joaquim Pla explica que cada vez son más demandas. "Algunos hoteles ya se han dejado llevar por este tipo de servicio. La zona Vip puede disponer de diferente equipamiento formando un completo Spa para una pareja o un grupo reducido de personas.

En él podemos encontrar desde una bañera de tratamientos para dos personas, hasta una sauna y un Mud Bath o Baño de Vapor, e incluso pequeñas piscinas dinámicas donde los clientes pueden disfrutar de sus beneficios con total privacidad".

Paralelamente, Pla indica que "como servicio novedoso podríamos destacar los hoteles con una temática concreta. Por ejemplo, los hoteles de enoturismo, que una vez han combinado las bodegas con el hotel a través de diferentes actividades –como descubrir viñedos, catas de vinos, eventos, etc-, se han decidido y siguen apostando en invertir en una zona wellness dónde aplicar terapias y tratamientos derivados de la vid".

Otra innovación, explica Alfredo Guiu, "es la Bubble Pure Air, una burbuja de aire puro al 99,995%, donde podemos realizar cualquier actividad relacionada con el wellness, desde clases de personal trainer, a tratamientos de belleza y relax, pasando por una clase de spinnig".

Todo ello se traduce en valor añadido para el establecimiento hotelero porque, señala Joaquim Pla, "el poder de atracción de un Spa no sólo revierte en su propia cuenta de explotación, sino indirectamente en la del propio hotel: mayor ocupación, mayor precio por habitación y mayor servicio percibido por el cliente" y, añade, "los hoteles con Spa son la primera opción para muchos clientes que, ya sea para unas vacaciones de aventura, sol y playa, naturaleza o relax, requieren de un Spa para comenzar o terminar el día con el cuerpo y la mente totalmente equilibrados. Éste se complementa a la perfección con cualquier tipo de vacaciones, en cualquier época del año y en cualquier lugar.

A través de nuestros años de experiencia en el sector, hemos visto cómo los Spas han evolucionado ubicándose en todo tipo de establecimiento turístico, desde complejos hoteleros, pasando por hoteles urbanos, de montaña o playa, hasta casas rurales y campings. Todos ellos deben cambiar como lo está haciendo el consumidor, que es mucho más exigente y busca experiencias nueva de calidad".

En este sentido, Alfredo Guiu señala el binomio hotel/Spa "es la forma más rápida y segura de rentabilizar la inversión. Los patrones de búsqueda de un hotel para negocios o placer, indican que disponer de un Spa decanta la balanza a su favor frente a los que no disponen de él". En cuanto al rentabilidad de un hotel ligado a un Spa, "debe contemplarse desde dos puntos de vista: su propia rentabilidad (directa) y el número de clientes que reservan habitaciones por el hecho de disponer de este tipo de servicio (indirecta), indiferentemente de que lo vayan a utilizar".

Como colofón, Fenando Sanz manifiesta que el valor añadido del Spa al Hotel es muy alto, "pues representa en objetivo mayor del restaurador, es decir, el sentirse bien con el cliente. La sonrisa de satisfacción que reflejan todos los clientes que salen del Spa garantiza el boca a boca, y el mensaje de recuerdo del hotel".

Hacemos una buena gestión de tu SPA

Re-Diseña

Re-Acondiciona

Re-Equipa

Re-Organiza

Salva tu inversión ahorrando en costes



Principales proveedores de equipamiento, diseño y construcción de Spas

Empresa	Población	Teléfono	Web	Tipo ^(*)
ACTION PARK MULTIFORMA GRUPO S.L.	Picassent (Valencia)	961240688	www.actionpark.es	C, E
ACTIVA SPA HOTEL	Palma de Mallorca (Balears)	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
ASETRA BALNEARIOS Y SPA S.L.	Madrid	914013325	www.asetrabalnearios.com	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
CAROLI HEALTH CLUB	Valencia	961866280	www.carolihealthclub.es	D
CARFER SAUNAS	Barcelona	934486380	www.carfer.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
EL CORTE INGLÉS-DIV. COMERCIAL	Madrid	914000700	www.elcorteingles.divisioncomercial.es	C, D, E
STYP V50, S.L.	Villaviciosa de Odón (Madrid)	916166372	www.spaedn.com	C, D, E
EUROPEA TECNICA PISCINA, S.L.	Rosario (Tenerife)	922682857		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
FRIUSA	Palma de Mallorca (Balears)	971431000	www.friusa.com	E
GRUP STAFF	Vacarisses (Barcelona)	938281830	www.staff.es	E
GRUPO PRIM	Móstoles (Madrid)	900223044	www.primspa.es	C, D, E
GRUPO SPAINAQUA, S.L.U.	Linares (Jaén)	910029965	www.spainaqua.es	C, D
GRUPO STIG	Madrid	911370361	www.grupostig.es	C, D
HIDRO BALEAR, S.A.	Palma de Mallorca (Balears)	971465454	www.hidrobalear.es	C, D, E
IBERSPA	Cervera (Lleida)	973533795	www.aquaviaspacom	E
INGESPORT	Alcobendas (Madrid)	916509664	www.ingesport.es	C, D
MYGYM	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	Caner de Mar (Barcelona)	937506959	www.priwel.com	C, D, E
RESYROK SISTEMAS	Leganés (Madrid)	902021080	www.resyrok.com	E
SAUNAS DURAN	Barcelona	933006157	www.saunasduran.com	E
SB EQUIPGLOBAL	Sant Cugat (Carcelona)	935442138	www.sbequipglobal.com	C, D, E

Empresa	Población	Teléfono	Web	Tipo ^(*)
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
SPARTNER	Barcelona	932925123	www.spartner.es	C, D
SWIM & DREAM	Arganda del Rey (Madrid)	918711954	www.swimdream.com	C, 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
THERMAE-CASVAL GROUP	Almazora (Castellón)	902227825	www.thermae-spa	C, D, E
THERMARIUM-FRIUSA (THE FAMOUS SPA)	Barcelona	935197983	www.famousspa.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 Llaneres (Barcelona)	934355503	www.ultratoneiberica.com	C, D

(*) **Tipo de Proveedor:** (E) Equipamiento, (C) Constructor, (D) Diseño

FUENTE: HOSTELPRO



Antonio Pastor
Presidente de la Asociación Española de Balnearios Urbanos y Spas

«Las estadísticas de los últimos años superan los 6 millones de usuarios habituales»

Antonio Pastor es Presidente de la Asociación Española de Balnearios Urbanos y Spas. En la siguiente entrevista da su visión sobre la evolución del sector, los servicios más innovadores y la repercusión de políticas de ahorro energético en la cuenta de resultados de los establecimientos, entre otros.

Antonio, ¿qué evolución ha tenido el sector de spas en los últimos años en el ámbito hotelero tanto en presencia, como en diversificación de espacios?

En el año 2000 apenas existían Spas en España. Hoy en, día once años después, se alcanza el millar. En cuanto a su distribución, más del 80% están ubicados en hoteles. El resto están situados en complejos, wellness 6 Fitness, centros comerciales y, cómo no, en las zonas residenciales y de oficinas.

Los hoteles rurales se están incorporando a esta “corriente”. Cada vez son más los que dedican una parte del establecimiento a esta actividad. Con relación a los hoteles, como han de renovarse cada cierto tiempo, aprovechan para dotar al centro de un Spa, puesto que cada vez son más los clientes que, al consultar una guía de hoteles o paquete de viaje, buscan que esté dotado de Spa.

En cuanto a los centros comerciales, la cadena más popular, que todos reconocemos, está inmersa en una estrategia de inclusión de una planta destinada al bienestar y la belleza, como ya lo ha realizado en dos de los mayores centros de Madrid, y está en obras en Valencia y Alicante en la misma línea.

¿Cuáles son actualmente los servicios más innovadores?

Dado que el uso de estos establecimientos se les suele asociar a un cierto lujo o exclusividad, se están abriendo cada vez más centros hidrotermales, que cuentan con un área VIPSPA, una zona del establecimiento, dedicada a la utilización de una pareja o dos, que desean realizar el servicio en exclusiva. En algunos casos, sólo cuentan con esta clase de servicios, además, claro está, de los masajes y tratamientos de estética.

La eficiencia energética está cobrando especial importancia en prácticamente todos los ámbitos de la sociedad. En el caso concreto de los spas, ¿qué papel juega ésta?, ¿cuáles son las directrices que en la práctica pueden llevarse a cabo para disponer de un espacio eficiente energéticamente?

La energía es la segunda cuenta de gastos después de la del personal. Es un campo en el que se pueden hacer diferentes acciones, sobre todo en el momento del diseño del centro, puesto que incorporarla después suele resultar más costoso. Como punto de partida, lo más importante es dejar este asunto a un experto en el tema, ya que el Spa es un establecimiento con muchas peculiaridades que precisa del análisis y dictamen de un profesional experimentado. Hoy en día, existen diferentes formas de consumir y/o producir energía. La biomasa o



Foto: Barceló

la micro generación para auto consumo, son de las que más se están extendiendo.

Para los centros ya operativos, el estudio de las facturaciones, el cambio de alguno de los dispositivos, el reajuste de los horarios de consumo, etc. son las líneas habituales de actuación.

¿Cómo repercute esta política en el establecimiento?

Nos encontramos en un momento de gran dureza en el sostenimiento de un negocio, por lo que el contar con los costes más económicos es un arma de las más certeras para poder competir en precio sin rebajar la calidad de los servicios, por lo que se convierte en una estrategia imprescindible. Seguro que en una instalación ya operativa, se puede dar una vuelta de tuerca que nos

“...nuestro país recibe más de cincuenta millones de visitantes extranjeros al año que, cada vez, gustan más de este tipo de servicio...”

ayude a mejorar nuestro posicionamiento en la cuenta del coste de la energía y su uso eficiente. En nuestra asociación contamos con expertos en la materia que solucionan muchos problemas y dan luz a muchas incógnitas.

En cuanto a aspectos sanitarios en piscinas y spas, ¿qué elementos deben tenerse en cuenta para garantizar que el espacio cumple con las más estrictas exigencias?

En primer lugar, no nos podemos olvidar que el prestigio es algo que se pierde con mucha más facilidad que se consigue, por lo que todos los cuidados son pocos para mantener el máximo nivel de seguridad e higiene. Algunas Comunidades Autónomas tienen regulados estos establecimientos, pero son muy pocas y, como es una competencia transferida, cada una de las restantes Comunidades han de acometer este desarrollo regulador.

En algunas Comunidades, simplemente se les aplica la regulación de piscinas de uso público, pero no deja de ser un apañío, pues ni las dimensiones, ni las temperaturas, ni las condiciones ambientales son las mismas. Existe un marco regulador de carácter nacional que ha iniciado su desarrollo el Ministerio de Sanidad, con la colaboración de las Comunidades Autónomas,

Asociaciones de ramo, como la nuestra, y grandes empresas suministradoras, que esperemos de sus frutos pronto.

Para concluir, ¿cuáles son las perspectivas de futuro del sector?

El futuro está duro. Existe una gran contracción en el consumo habitual y el menos habitual, como el nuestro. Si bien, esta es una actividad/disfrute que, el que más y el que menos, desea. En consecuencia, cada uno se buscará la vida para poderse dar su capricho, aprovechando San Valentín o el día del Padre o, simplemente, porque sí.

Por otra parte, nuestro país recibe más de cincuenta millones de visitantes extranjeros al año que, cada vez, gustan más de este tipo de servicio, y eso tiene que ayudar, también, a cuadrar las cifras de nuestras cuentas de resultados futuras.

La evolución del volumen de los consumidores de los últimos once años de todo el sector, que incluye a los balnearios, los Talasos y los Spas, ha sido exponencial. A primeros de este siglo la cifra no superaba los cuatrocientos cincuenta mil consumidores, y eran mayores de sesenta años o con alguna dolencia, en su mayoría. En últimos años de estadísticas recogidas, se superan los seis millones de usuarios habituales, con una edad que ronda los cuarenta años, con una proporción del 65%/35 % de mujeres y hombres, dentro de una horquilla que va desde los veinticinco años a los setenta, y en el que la búsqueda de la curación de las dolencias sólo representa menos del 15% del total, como corresponde a una sociedad masivamente sana que lo que busca es relajarse y obtener el bienestar necesario para mejorar su calidad de vida.



Foto: Barceló



El arte del mejor hidromasaje, para un completo relax.

Aquavia Spa fabrica y distribuye la gama más amplia de spas de Europa, tanto para uso residencial como comercial, distinguida por su gran calidad y estudiada ergonomía. En Aquavia Spa podrá elegir entre diferentes medidas y acabados: acrílicos, mosaicos e inoxidables.

Nos avalan más de 20 años de experiencia en diseño e innovación, fabricación y comercialización de spas en todo el mundo.

AQUAVIA
SPA

AQUAVIA SPA, Avda. Pla d'Urgell 2-8, Pol. Ind. 25200 Cervera (Spain) - Tel. +34 973 533 795 Fax +34 973 533 791 www.aquaviaspa.com