

hostelpro

proyectos y proveedores de hostelería y restauración

HOTEL CLARIDGE

MADRID

Hotel Vueling by HC

BARCELONA

ENTREVISTAS



Juan Luis de Lucas
HOTEL CLARIDGE



Guillermo Vallet
HOTELES CATALONIA



Josep Cabrera Blanch
PRINCESS HOTELS & RESORTS

REPORTAJES

Control de Accesos, Cerraduras y Cajas Fuertes
Construcción y equipamiento de Spas
Mobiliario de Exterior para hostelería

el ahorro y la eficiencia
nuestra meta



Actitud Azul

*es ofrecer soluciones personalizadas
de ahorro y eficiencia*

*Gracias a una amplia gama de productos y servicios
que fomentan el ahorro y la sostenibilidad.*

*Siempre, con la garantía de Endesa y el asesoramiento
personalizado de nuestra red de gestores.*

Con Endesa, su empresa es más.

Servicio de Atención a Empresas
902 50 99 50
www.endesaonline.com/empresas



luz · gas · personas



Foto: Hotel Claridge

SUMARIO

página 04. Grandes Construcciones

El Grupo Villar Mir impulsa el "Proyecto Canalejas"

página 06. Proyecto Hotelero

Hotel Claridge, Madrid

página 11. Entrevista

Juan Luis de Lucas
Director Hotel Claridge

página 15. Reportaje

Control de Accesos,
Cerraduras y Cajas Fuertes

página 31. Entrevista

Guillermo Vallet
Director de Operaciones
de Hoteles Catalonia

página 33. Reportaje

Construcción y
equipamiento de Spas

página 58. Entrevista

Josep Cabrera Blanch
Presidente de Princess
Hotels & Resorts

página 45. Reportaje

Mobiliario de Exterior para hostelería

página 26. Proyecto Hotelero

Hotel Vueling by HC, Barcelona

Secciones /

Actualidad. Grandes Proyectos 04

Equipamiento de Hotel 60

Novedades del Sector 62

Establecimientos del Canal 64

Proveedores del Canal 65

Agenda 66

Portada: Hotel Claridge de Madrid | Fotografía: Hotel Claridge



Editorial Protiendas, S.L.

Avda. Juan Carlos I, nº 13 - 6º A
Edificio "Torre Garena"
28806 Alcalá de Henares (Madrid)
Tel. 91 802 41 20 / Fax. 91 802 01 32
www.promateriales.com
www.editorialprotiendas.com
redaccion@editorialprotiendas.com

STAFF

Editor / Director / Martín Aleñar
Directora de Contenidos / Marisol Navalón
Redactor Jefe / David Ramos
Redactores y Colaboradores /
Marta Fernández Cobo, Victoria Serena, José
Ortiz, Susana Cremades, Carmelo Ricart, Diego
Esteban, Juan Manuel Miranda y Patricia Pari

Directora de Publicidad / Pilar Romero
Departamento Comercial /
Carmen Sánchez y María Moratilla
Suscripciones / Departamento propio
Soporte Informático / Telemáticos
Soporte Web / Cibeles Group
Maquetación / Departamento propio

Impresión y Fotomecánica:
Advantia Comunicación Gráfica, S.A.
Formación, 16 - Pol. Ind. Los Olivos
28906 Getafe (Madrid)

Depósito Legal: M-12454-2012
ISSN: 2254-2809

Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos aparecidos en esta publicación sin
previa autorización por escrito de Editorial Protiendas S.L. Las opiniones y artículos publicados
son responsabilidad exclusiva del autor, sin que esta revista las comparta necesariamente.

Cabeceras de
la editorial

promateriales

protiendas

hostelpro



Infografía: Proyecto Canalejas

El Grupo Villar Mir impulsa el “Proyecto Canalejas”



Incluirá el primer hotel Four Seasons en España

La Comunidad y el Ayuntamiento de Madrid y Grupo Villar Mir han presentado el Proyecto Canalejas, cuyo objetivo es realizar una gran operación de revitalización urbana, similar a las desarrolladas en otras grandes ciudades europeas. El Proyecto Canalejas, que se desarrollará en una de las zonas más simbólicas de Madrid, en las proximidades de la Puerta del Sol, tendrá como principal protagonista el primer hotel del grupo norteamericano Four Seasons en España. La presencia de la multinacional hotelera en Madrid, propietaria de una de las marcas más prestigiosa del mundo, reforzará la posición de la capital como sede de grandes eventos internacionales. Será el mejor hotel de Madrid, y uno de los mejores de Europa, con categoría 5 estrellas Gran Lujo.

Infografía: Proyecto Canalejas. Acceso al centro comercial por Plaza de Canalejas

Con una inversión de 500 millones de euros en la operación, el Grupo Villar Mir, a través de sus empresas participadas Inmobiliaria Espacio y el Grupo OHL, afronta este reto desde su plena confianza en la recuperación de la economía española; una apuesta que tendrá importantes beneficios para la Comunidad Madrid y la capital.

Esta iniciativa, que protegerá y conservará la riqueza histórica y cultural de los edificios



del complejo Canalejas, revitalizará una zona a la que el Ayuntamiento y la Comunidad de Madrid han dedicado especial atención por su estratégico papel comercial y turístico.

El primer hito de esta operación urbanística, una de las más notables de los últimos años en Madrid, se produjo el pasado mes de diciembre, con la adquisición por Grupo Villar Mir de los edificios propiedad de Banco Santander situados en Alcalá 6, 8, 10, 12 y 14, Plaza de Canalejas 1 y Carrera de San Jerónimo 7. El proyecto se centrará en la rehabilitación de estos inmuebles, que estaban fuera de servicio desde hace una década y que albergaron las sedes de los bancos Banesto, Hispano y Central-Hispano.

Uno de los principales beneficios para Madrid será el establecimiento del primer hotel que el grupo norteamericano Four Seasons realizará en España. La compañía, que explota 90 hoteles en 36 países y es considerada una de las empresas hoteleras más prestigiosas del mundo, reforzará la imagen de Madrid como lugar preferente para grandes eventos, al disponer de uno de los mejores hoteles de Europa, un establecimiento con categoría 5 estrellas Gran Lujo.

Además del hotel Four Seasons, que tendrá 215 habitaciones, el complejo contará con un área residencial de alto nivel, operada también por Four Seasons; un exclusivo centro comercial, siguiendo las tendencias europeas más vanguardistas y un aparcamiento de 500 plazas. Esta operación supondrá una importante dinamización del mercado laboral madrileño. Generará 4.800 puestos de trabajo, de los que 1.800 corresponderán a la fase de construcción y 3.000 serán empleos permanentes, directos e indirectos, ligados



Infografía: Proyecto Canalejas. Acceso al hotel por la calle Sevilla

a la explotación de las distintas instalaciones programadas.

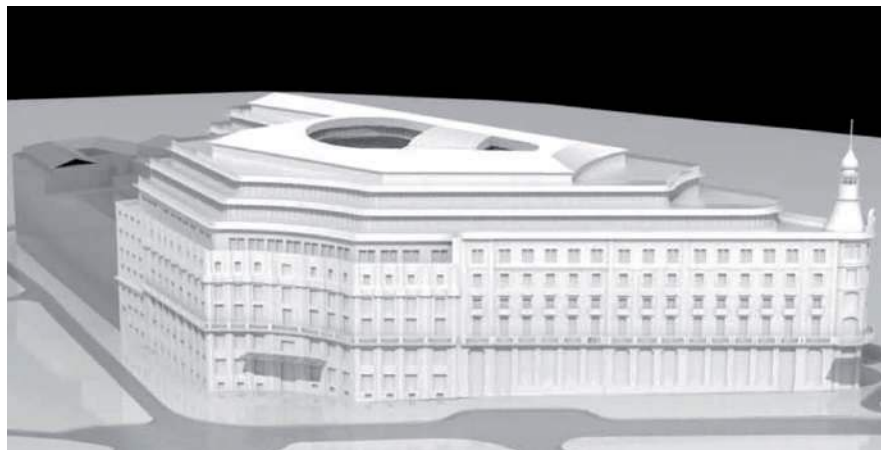
El calendario previsto para el desarrollo del proyecto es de cuatro años, de forma que su inauguración podría realizarse en el último trimestre de 2016. La tramitación urbanística se realizará a lo largo de 2013 y las obras se iniciarán en el último trimestre del año, aunque los trabajos previos para ello comenzarán en la parte final de este primer semestre.

En síntesis, la actuación del "Proyecto Canalejas" permitirá poner en valor el complejo de edificios actual, respetar la riqueza histórico-artística de los mismos, revitalizar el centro histórico de la ciudad, generando un polo de atracción comercial y turístico, crear un empleo y generar un volumen importante de actividad económica.

Y sus principales magnitudes son un Hotel de 5 estrellas gran lujo Four Seasons de 26.000 m² y 215 habitaciones, un Centro Comercial de máxima calidad de 16.000 m², un complejo residencial de 35 residencias de propiedad que ocuparán 6.000 m² y un aparcamiento para unas 500 plazas.



Maquetas: Proyecto Canalejas



PROYECTO HOTELERO

Hotel Claridge de Madrid

UNA RENOVACIÓN ESPECIAL
PARA TODO UN HITO DE LA HOSTELERÍA



A photograph of the Hotel Claridge at night. The building has a modern facade with large, dark-framed windows. The entrance is illuminated by warm lights, and the name 'Claridge' is visible on the awnings. In the foreground, there are large, illuminated letters spelling 'Claridge' and some greenery.

Estratégicamente situado en la Plaza de Conde de Casals, en la zona céntrica de Madrid, junto a la M-30, el Hotel Claridge es uno de los hoteles de Madrid más apropiados tanto para una estancia corta y por negocios en la ciudad, como para una visita con fines turísticos. Este establecimiento ofrece todo el confort que puede proporcionar un enclave tan estratégico, desde el que se puede acceder fácilmente a los principales puntos de interés de Madrid, como son el Retiro, el Paseo del Prado, y los museos de la zona.

Claridge

Foto: Hotel Claridge



Fotos: Hotel Claridge

inaugurado por Manuel Fraga, fue en 1967 cuando abrió sus puertas dentro del distrito de El Retiro, uno de los más representativos y dinámicos de la capital. Se trata de un hotel familiar, el cual se planteó inicialmente como un edificio de viviendas, pero que, en el último momento, cambió su tramitación

permitiéndose un espacio hotelero de 150 habitaciones.

Ésta ha sido la primera vez que el recinto se somete a una reforma integral que lo ha mantenido cerrado cerca de 3 años. Gracias a esto, el Hotel puede ofrecer a sus clientes unos servicios de máxima

calidad, convirtiendo a la rehabilitación en uno de los mejores caminos para sortear la situación actual de recesión económica.

Esta transformación ha ayudado a la compañía a responder a las necesidades de los visitantes de Madrid, rivalizando con el alto nivel de competencia y exigencia del sector hotelero de la Capital. Tras esta renovación, el Hotel Claridge se convierte en uno de los referentes hoteleros de la ciudad de Madrid.

Este recinto, siempre ha sido el punto de referencia del Este de Madrid, transformándose en el lugar de encuentro de los madrileños que quedaban en la concurrida plaza de Conde de Casals. Con una altura de 15 pisos, y con unas vistas impresionantes, hace que alojarse en sus estancias permita recorrer con la mirada, en cuestión de segundos, el distrito de El Retiro.

La añoranza por el Madrid histórico hace que se una con el rejuvenecimiento de sus instalaciones, realizando una unión



Fotos: Hotel Claridge

“Con una altura de 15 pisos, y con unas vistas impresionantes, hace que alojarse en sus estancias permita recorrer con la mirada, en cuestión de segundos, el distrito de El Retiro ”

perfecta entre lo clásico y lo moderno. De esta manera, con un aspecto sobrio pero elegante, además de una decoración propia del estilo americano de los años 60, el Claridge ha conseguido alcanzar las 4 estrellas.

El establecimiento se encuentra distribuido en unos 8.600 metros cuadrados. Fue sometido a varias reformas parciales, hasta que en 2010 la propiedad decidió que era hora de la transformación. El interior del establecimiento de derribó en su totalidad para, de esta manera, distribuir de nuevo los espacios de sus 15 plantas, adaptándolos a la categoría de cuatro estrellas.

La decoración interior, que ha corrido a cargo de Roberto Atencia y Shura Martin, quienes han apostado por un estilo clásico aunque renovado, se ha basado en el estilo americano junto con el clásico británico, creando así una atmósfera que destila exquize y sofisticación, además de embellecerlo con la colección de fotografías “Madrid 2.0” realizadas, con la técnica del grafito, por el artista Gerard Franquesa. Se han elegido espejos



Fotos: Hotel Claridge

entallados, maderas oscuras y el rombo como icono del complejo, al estilo de los hoteles norteamericanos de los años 50. Cuenta, a la entera disposición de los clientes, con un equipo de profesionales que cuidan cada detalle del Hotel, permitiendo a los usuarios disfrutar de todo el confort que ofrece su situación, desde la que se puede acceder, por sus buenas comunicaciones, a los principales centros de Madrid, ya sean turísticos, de negocio, espectáculo o restauración.

Las instalaciones que se encontraban obsoletas han desaparecido, dando paso

a unas nuevas que mejoran la estancia de los usuarios. El establecimiento, que anteriormente contaba con 150 habitaciones, ofrece hoy 114 unidades, dos de ellas suites, totalmente reformadas y ampliadas, que han sido decoradas con un estilo funcional y clásico, contando con las mejores calidades y con todos los servicios a disposición del cliente, ofreciendo así el máximo confort y tranquilidad, además de tener 30 habitaciones comunicadas entre sí, ideales para familias o grupos, así como habitaciones triples. Además sus suites, de 45 m², se encuentran ubicadas en la

Fotos: Hotel Claridge





Fotos: Hotel Claridge

última planta del Hotel, donde se pueden disfrutar de unas vistas privilegiadas y las máximas comodidades.

Con esta reforma, que ha supuesto una gran inversión, y cuyo arquitecto ha sido Carlos Sánchez, también se han incluido zonas de reuniones, cinco salas profesionales con capacidad de hasta 100 personas, son una opción para eventos de empresas o privados, sirviendo para conferencias, ruedas de prensa, exposiciones, desfiles, show-rooms, seminarios de trabajo, ventas privadas, etc... con un confortable mobiliario que permite realizar y variar el montaje más adecuado a sus necesidades, imperial, herradura, escuela, teatro, etc.

Por otro lado, aparte de los salones privados para grupos más reducidos, el hotel cuenta con un comedor con capacidad de hasta 100 comensales, ideal tanto para jornadas de trabajo como para almuerzos o cenas de grupo. Al igual que se ha cuidado al máximo detalle la decoración para poder ofrecer un ambiente cálido, también que quiere transmitir esto a su cocina. Se ofrece a los usuarios una carta estacional, con el fin de poder proporcionar siempre lo mejor de cada temporada.

Dentro del Café-Restaurante Claridge se ha cuidado con mucho mimo el concepto

“Se ofrece a los usuarios una carta estacional, con el fin de poder proporcionar siempre lo mejor de cada temporada...”

nos envuelve en un ambiente del Madrid tradicional.

De igual manera, la fachada también ha recibido una gran renovación, sustituyendo la antigua piel por otra de ladrillo más oscuro.

Ciudades como Londres, Miami o Buenos Aires, tienen un Claridge en el entramado de la ciudad, sin embargo ninguno tiene una característica tan familiar como el Hotel Claridge de Madrid, donde la filosofía del mismo es que las personas se sientan como en su casa

decorativo, donde se dan guiños, al igual que el resto de las zonas, al estilo americano y al clásico británico, para crear una atmósfera en la que poder relajarse, donde nos encontraremos rodeados de la espectacular panorámica de edificios emblemáticos de Madrid de 16 metros, del fotógrafo Gerard Franquesa, que

A pesar que la situación económico - social que vivimos ha obligado a cerrar, por toda la Capital, gran cantidad de grandes hoteles, el Hotel Claridge, con su renovado aspecto, va a poder seguir albergando vidas e historias de personas en su viaje por Madrid, haciendo que su experiencia se complemente con un recinto de gran exquisitez y alta calidad.



Juan Luis de Lucas

Director Hotel Claridge



Juan Luis de Lucas, Director Hotel Claridge



espaciosas, dos de ellas son suites situadas en la última planta con magníficas vistas a la ciudad. Disponemos de habitaciones comunicadas que son perfectas para las familias y habitaciones adaptas para personas discapacitadas. Cinco salas de reuniones con capacidad hasta 100 personas, business center, cafetería, restaurante, parking concertado, wifi gratuito en todo el hotel y a lo largo del año abriremos un gimnasio de 1.500 m².

¿Cree que los avances tecnológicos (domótica, comunicaciones...) pueden ser un elemento que ayude a transformar un hotel? En este sentido, ¿cuáles se han llevado a cabo en el Hotel Claridge?

El Hotel Claridge, forma grupo con el Hotel Wellington de Madrid, establecimiento de gran renombre e importancia en la capital, pero... ¿qué principales sinergias comparten ambos hoteles?, ¿qué los hace diferentes?

Las principales sinergias son las derivadas de las acciones comerciales, ya que ahora podemos ofrecer a nuestros clientes dos productos de alta calidad, muy bien situados en Madrid, y con la posibilidad de elegir entre un establecimiento de 5 estrellas y uno de 4 estrellas.

El hotel Wellington es uno de los 5 estrellas de Madrid con más tradición por su alto nivel de servicio, su ubicación e instalaciones. Nosotros somos una alternativa para estos clientes que demandan un producto lo más similar posible a un precio más asequible.

El establecimiento que dirige ha sufrido una reforma integral, ¿se debe a alguna estrategia del grupo? ¿Con qué pautas debe diseñarse o reformarse un hotel de éste estilo?

Más que una estrategia ha sido una decisión tomada desde las necesidades de nuestros clientes, hoy en día si quieres competir es necesario ofrecer un producto de calidad y adaptado a las expectativas de los clientes que están muy acostumbrados a utilizar este tipo de servicios.

Lo principal a la hora de reformar un hotel es ponerse en el lugar del cliente, analizar lo que está demandando y hacer un producto que te diferencie de la competencia cumpliendo sus expectativas.

Después de la rehabilitación a la que se ha visto sometido, ¿qué principales magnitudes tiene el hotel? (superficie, número de habitaciones, empleados, ocupación, servicios...)

El hotel ocupa 7.000m² repartidos en 15 plantas, cubierta y sótanos. Se ha reducido el número de habitaciones para pasar de una categoría de tres a cuatro estrellas con lo que contamos con 114 habitaciones muy

No creo que transformen el hotel en sí mismo porque creo que ya es algo que forma parte de nuestras vidas y lo vemos como algo normal. Por ejemplo hace unos años era algo innovador tener wifi en un hotel, hoy en día ya nadie entiende que no lo ofrezcas sin coste añadido, el cliente lo percibe como si fuese la luz o el agua de la habitación.

El Claridge ha cambiado completamente todas sus instalaciones, ahora contamos con un sistema de climatización que permite al cliente disponer de frío y calor durante cualquier época del año, el sistema nos permite asignar la habitación antes de la llegada del cliente de manera que cuando este llega a su habitación la encuentra a una temperatura perfecta.

Fotos: Hotel Claridge





Juan Luis de Lucas, Director Hotel Claridge

Contamos con luminarias de led mucho más eficientes y respetuosas con el medio ambiente. En este sentido lo más innovador es la instalación del primer equipo de microgeneración en un hotel en Madrid, que nos permite obtener luz para nuestro propio consumo y así logramos importantes ahorros energéticos.

Se ha instalado domótica en todas las luminarias de recepción y salones que nos ayudan a crear una atmosfera de mayor confort.

¿Qué carácter aporta la decoración -estilo americano y clásico británico- al renovado hotel?, ¿qué se persigue con esta elección?

Lo que se quiere conseguir es que el cliente esté en un hotel acogedor y con estilo propio. Huimos de los estilos que aportan algunos establecimientos que ofrecen decoraciones demasiado modernas, sin apenas personalidad. En este estilo la madera y materiales de alta calidad juegan un papel muy importante, junto con toda la fotografía temática de Madrid del artista Gerad Franquesa y su técnica del grafito Madrid 2.0.

Creo que tendremos una decoración que dentro de algunos años seguirá estando tan actual como ahora mismo.

En la situación en la que nos encontramos, ¿afecta la crisis de igual manera a un establecimiento tan exclusivo como el Hotel Claridge?, ¿seguirán alguna estrategia puntual para aumentar su nivel de ocupación?

El Claridge ha estado dos años cerrado para acometer su renovación, esto añadido a que ahora nos dirigimos a un cliente algo diferente al pasar de tres a cuatro estrellas, nos encontramos en la misma situación que si fuera una nueva apertura.

En estos dos años el mercado ha cambiado mucho. La situación de crisis económica tan feroz que nos está tocando vivir y la sobreoferta hotelera de Madrid hace que su comercialización sea completamente diferente.

Tenemos la gran suerte de tener un producto completamente nuevo que hay que dar a conocer. Esta es una de las principales tareas comerciales y de comunicación, dar a conocer en el mercado el nuevo Claridge.

Par ellos nos estamos apoyando en todos los canales de distribución más relevantes para nuestro segmento de mercado, que nos ayudarán a lograr una mayor difusión y comercialización de forma más inmediata. Estamos centrando también muchos esfuerzos en potenciar nuestra web www.hotelclaridge.com y estar presente en las redes sociales. Pero por encima de esto lo más importante es el servicio y el equipo humano que lo proporciona. De nada serviría tener un gran producto si no lo acompañamos de un excelente servicio, en este sentido el hotel cuenta con un gran equipo de profesionales que seguro nos harán llegar a nuestros objetivos.

¿Cuáles son las expectativas que se tienen a corto y medio plazo?, ¿qué se espera de su gestión?

Este año el objetivo es posicionar el hotel en todos los canales de distribución y dar a conocer el nuevo Claridge dentro del nicho de mercado que estamos buscando. Para ello es importantísimo fidelizar a nuestros clientes, lograr que una vez que nos han conocido seamos capaces de que repitan y seamos su hotel de referencia.

Para cumplir estas expectativas es necesario gestionar correctamente todos los recursos disponibles, tener un personal lo suficientemente formado y motivado para que el cliente perciba una alta calidad de servicio, que será lo que realmente nos haga diferentes. Creo que es muy importante aprovechar todos los medios tecnológicos que ofrecer el mercado para obtener la máxima rentabilidad posible.

¿Qué percepciones transmite el Hotel Claridge a sus visitantes?, ¿por qué es ahora mejor este establecimiento?

Estamos teniendo muy buena aceptación en el mercado, las valoraciones están siendo muy positivas, tanto por lo que nos comentan los propios clientes en el hotel como por nuestra reputación on line reflejada en nuestra web y en los diferentes medios de distribución. Lo importante es este aspecto es no relajarse e ir mejorado cada día.

Es muy bonito poder hablar con los clientes que venían antes de la reforma, poder comprobar lo sorprendidos que están con todos los cambios realizados, escuchar sus comentarios sobre lo mucho que han mejorado las instalaciones y, a su vez, comprobar que unos de los aspectos que más valoran sigue siendo el trato personalizado que reciben de todos los miembros de la plantilla.

Fotos: Hotel Claridge



JUNG



Suena muy bien

El Music Centre en diseño de JUNG es una base perfecta para su reproductor MP3, iPod o iPhone, que también sirve de cargador a la vez que ofrece un sonido de alta calidad. En combinación con los altavoces de JUNG o mediante terminales para conectar a su equipo HiFi o entrada de audio del aparato de TV en la habitación de hotel. El huésped disfrutará de su música en las mejores condiciones.



JUNG ELECTRO IBÉRICA, S.A. | C-155, km. 14,2 | 08185 LLIÇÀ DE VALL | BARCELONA
Tel. 902 35 35 60 | Fax. 93 844 58 31 | e-mail: comercial@jungiberica.es | www.jungiberica.es

style your door

 **CISA**[®] eSIGNO

Contactless)) Wireless)) Endless

cisahotels.com

 **Ingersoll Rand.**



Foto: Onity

Control de Accesos, Cerraduras y Cajas Fuertes:

Productos inteligentes para garantizar la tranquilidad

Las cerraduras, cajas fuertes y control de accesos, son elementos a destacar, debido a que su función es asegurar la protección y tranquilidad de los usuarios. Por esta razón, cada día son más los empresarios que se plantean la utilización de un adecuado sistema, cubriendo las distintas necesidades que tienen sus clientes, además de las suyas propias, de manera eficiente. Como consecuencia, se hace un gran esfuerzo para integrarlo, tanto de forma activa, consiguiendo detectar movimientos indeseados, como de forma pasiva, garantizando la seguridad de los objetos personales.

En estos momentos de grandes cambios sociales y tecnológicos se crean gran cantidad de novedosas alternativas y opciones que garanticen y certifiquen la seguridad de los huéspedes, es por ello que se ve necesario la utilización de nuevas herramientas para conseguir, la mayoría de las veces, un enfoque distinto al que estábamos acostumbrados. Toda esta tecnología será más fácil de incorporar en los distintos negocios si se tienen en consideración desde el principio del diseño.

Una vez se decide instalar un sistema de seguridad se buscará, no sólo conseguir resolver las necesidades actuales que necesitará la empresa, sino que se analizará su posible adaptación a las distintas necesidades futuras, convirtiéndose, de esta manera, en una herramienta flexible con las distintas situaciones o variaciones que el directivo de la empresa desee implementar.

En lo referente a las necesidades actuales, se hace un gran esfuerzo en la urgencia de integrar sistemas de seguridad, tanto de forma activa, consiguiendo detectar, movimientos indeseados, como de forma pasiva, pudiendo consultar, en tiempo real, los distintos movimientos de los usuarios, la seguridad de los objetos personales, así como el control de acceso de las distintas áreas privadas o prohibidas.

En este sentido, para poder planificar un sistema de seguridad adecuado a cada edificación, será necesario estudiar, en todo momento, los posibles riesgos y soluciones efectivas, ya que no existe una única solución, sino que cada sistema se adapta a las circunstancias de los distintos bienes a proteger.

Un ejemplo podrían ser los sistemas de control de accesos, parte importante dentro del sector de la seguridad. Estos tanto dentro de los edificios como en viviendas, son elementos destacables, ya que se consideran factores fundamentales de un sistema de seguridad general, debido a que su función es permitir o cancelar el paso a un espacio protegido.

En este aspecto, la aparición de nuevas cerraduras electrónicas, como son los accesos mediante tarjetas inteligentes y bandas magnéticas, son la nueva alternativa a la llave convencional. Por lo que, es posible, en estos momentos, encontrar novedosos sistemas de apertura de puertas mediante la introducción de diversas claves secretas, con un mando a distancia por infrarrojo o por accesos a través de módulos de pared que piden pasar la banda magnética o reconocer un código. Sin embargo, hoy en día, se está produciendo un constante y rápido crecimiento de estos elementos, surgiendo como novedad la lectura biométrica para el control de accesos e incluso horarios personales, basados en el reconocimiento de las venas de las manos, de caras, iris del ojo,...

Por ello, cada día, son más los usuarios y empresas que se plantean la utilización de un adecuado sistema de seguridad, tanto enfocado al control de accesos,

cerraduras electrónicas, como cajas fuertes, que cubran las distintas necesidades de sus clientes, y las suyas propias, de manera eficiente.

Beneficios de los sistemas de seguridad

En el mundo tecnológico en el cual nos movemos actualmente los sistemas de seguridad evolucionan rápidamente, ofreciendo nuevas funciones con un mayor nivel de integración. Estas mejoras, dentro de este sector, ofrecen, a las distintas empresas, un valor añadido, tanto en el aspecto financiero como para el cumplimiento de las distintas normativas.

A la hora de valorar los beneficios que aporta la instalación de este tipo de elementos, según José Miguel García, Departamento Comercial de Dorlet, “podemos diferenciar entre tres aspectos, ventajas de servicio y confort para el propio cliente, por la comodidad que el uso de este tipo de sistemas aporta. Por otro lado las posibilidades infinitas de gestión para el hotel, ya que en todo momento puede conocerse el estado de una habitación (libre, ocupada, en servicio de limpieza, etc.), y actuar y gestionar a su personal en función de toda esa información. Y finalmente y a la larga, ahorro económico para el propio hotel por el propio ahorro que supone la eliminación de las llaves, pero sobre todo por el ahorro en energía y por el ahorro incluso en personal, ya que hoy en día los sistemas de control de accesos permiten automatizar muchos procesos del día a día en la gestión de un hotel”.



“Se está produciendo un constante y rápido crecimiento de estos elementos, surgiendo como novedad la lectura biométrica para

el control de accesos e incluso horarios personales, basados en el reconocimiento de las venas de las manos, de caras, iris del ojo,...”

Foto: Omnitec

Utilizando estos elementos para conseguir el control de las instalaciones se aportan gran cantidad de beneficios, tanto en proyectos de nueva construcción como para dotar al establecimiento de una renovación o mejora. “Tanto la cerradura electrónica como la caja fuerte, dotan al hotel de una seguridad prioritaria tanto para el huésped como para el hotelero. Ambos productos se complementan,

Foto: Assa Abloy Hospitality





Tras más de 10 años como Innova,
TESA vuelve a ser la marca bajo la
que operará la división de cerraduras
para hotel.

A partir de ahora las soluciones de
cierre y el control de accesos para
hotel se integran en la marca **TESA**,
que ya trabaja desarrollando los
sistemas del futuro.

Porque lo natural es evolucionar



Competitividad



Diseño



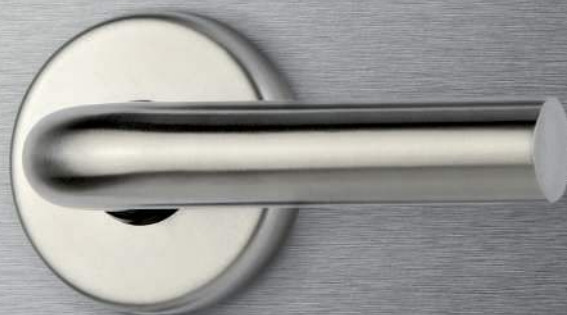
Innovación



Know-how

Talleres de Escoriaza S.A.U.
Barrio Ventas, 35
20305 Irun / España
Tel.: 943 669 100
moreinfo@tesa.es
www.tesa.es

ASSA ABLOY,
The global leader in door opening solutions



TESA

ASSA ABLOY



Foto: Tesa

aunque su función es distinta dentro de la habitación”, analiza Alberto Toro, director de la División Hotel Arcon. Con esta misma idea Raúl Ortiz, Marketing Analyst & Business Development de Cisa Cerraduras, explica que aportan “mayor seguridad tanto en las soluciones electrónicas (cerradura electrónica) como en las soluciones mecánicas (cerradura embutida), fiabilidad, facilidad de uso y mantenimiento, etc...” Favoreciendo “ahorros de energía inteligentes, actualización online, adaptación a sistemas de vending, etc...”

Hoy en día, “cualquier hotelero sabe que los sistemas mecánicos tradicionales son un grave riesgo en un hotel. Hay demasiada gente con acceso a las llaves maestras, posibilidad de copia de las llaves mecánicas y no hay ningún registro de quién ha abierto una puerta”, por lo que “es absolutamente indispensable garantizar la seguridad de los huéspedes de un hotel instalando sistemas de cerraduras electrónicos que permitan eliminar estos riesgos, cancelando las tarjetas maestras, haciendo amaestramientos flexibles, manteniendo en memoria el registro de aperturas, etc.”, comenta Patxi Elduayen, Director de Desarrollo de Negocio de Omnitec. En la actualidad y debido a la situación en que estamos, “los índices de ‘delitos’ se

disparan. La sensación de inseguridad se incrementa y el dar servicios que ofrezcan soluciones a esta situación son cada vez más valorados. El cliente final valora el sentirse seguro, la tranquilidad a la hora de alojarse, por ejemplo, en un hotel o encontrarse en lugares controlados hacen obtener ventajas competitivas”, analiza Tarek Mohamed Matute, Business Development Manager de Metalúrgica Cerrajera de Mondragón. En este sentido, la seguridad es de vital importancia en estos establecimientos públicos debido a que “los clientes se tienen que sentir seguros para poder disfrutar de su estancia y dormir con tranquilidad, y cuando salen de su habitación lo tienen que hacer con la certeza de que sus bienes quedan totalmente protegidos contra posibles robos. Los clientes perciben los elementos apropiados de seguridad de un complejo hotelero como evidencia de que su seguridad y bienestar son una prioridad para la dirección del hotel”, concluye.

En un recinto de estas características, los huéspedes son siempre los “más sensibles a la seguridad dentro de las habitaciones de los hoteles y, por ende, los hoteles también, ya que todos quieren estar tranquilos cuando dejan sus pertenencias dentro de la habitación. Para ello, es muy importante que los productos de seguridad que equipan distintas zonas del hotel puedan ser auditados para saber lo que ha pasado con ellos en cuanto sea necesario”, explica Núria Bergadà, Product Manager de los Productos de Seguridad de Hotel en Dometic Group. En este sentido, refiriéndose a los servicios

complementarios que ofrecen tanto las cerraduras como las cajas fuertes, Alberto Toro de Arcon, explica que “hay uno que les define a ambos: son productos auditables, lo que nos permite saber quién y cómo se ha producido la apertura (el cliente, con apertura de emergencia). Con estos datos el autorrobo (personas que buscan un beneficio en el hotel llámese dinero, o estancia gratis) queda descartado”.

Uno de los elementos que se van a tener muy en cuenta, a la hora de garantizar esa seguridad y bienestar en el usuario, son las cerraduras electrónica, como consecuencia, Ivan Aramayo, Director de Marketing y Comunicación de Assa Abloy Hospitality Ibérica, comenta que “las cerraduras electrónicas aportan un nivel de seguridad adicional, tanto para los clientes como para los hoteleros. Los hoteleros pueden saber quién, cuándo y dónde está accediendo a las distintas habitaciones y paso de control de accesos del hotel”. De igual manera, además de estos sistemas, “el disponer de servicios de control de accesos, evita que el usuario acceda a lugares restringidos y permite conocer tiempos y lugares de acceso. Esto aporta reducción de costes a la propia empresa ya que se incrementa el rendimiento de operarios y se disuade un gran porcentaje de posibles hurtos”, expone Tarek Mohamed Matute. Al mismo tiempo, “cualquier pérdida de tarjeta, ya sea de cliente o maestra, no requiere ningún cambio mecánico de cerradura o cilindro, cancelándose en minutos y reduciendo el riesgo de que cualquier persona pueda utilizarla. Las



Foto: MCM

cerraduras electrónicas también ofrecen beneficios más allá de la seguridad: ofrecen una mejor gestión de accesos de todo el personal del hotel, accesos en horarios concretos, a zonas concretas etc.”, manifiesta Iván Aramayo.

Otro factor que proporciona tranquilidad a los huéspedes, a la hora de abandonar la habitación en la que se alojan, son las cajas fuertes, ya que “es también evidente que cada vez la gente viaja con elementos más valiosos (ordenadores, tablets, teléfonos de última generación, cámaras de fotos, etc.) y que no siempre quieren llevar consigo cuando salen del hotel o van a la piscina. Para garantizar la seguridad de estos elementos cuando el huésped sale de la habitación y no dejarlos a la vista, es necesario el uso de cajas fuertes de última generación, electrónicas, que permitan, al igual que en el caso de las cerraduras electrónicas, saber quién la ha abierto y cuándo”, argumenta Patxi Elduayen. “Las cajas fuertes representan el único elemento de total privacidad dentro de la habitación del hotel para los clientes. Ofrecen una seguridad adicional con sus pertenencias personales. Al mismo tiempo, es importante que faciliten la gestión para el personal del hotel en cuanto a cambio de pilas, sin necesidad de abrir la caja fuerte y un sistema auditor completo para mayor tranquilidad del cliente y del hotel”, explica Iván Aramayo.

Para finalizar, Víctor Ciprián, Jefe de Producto División Hotel de Tesa - Inhova, comenta que “cualquiera de estos elementos aportan control, seguridad y comodidad. El sector hotelero es cada vez más exigente. Hasta hace poco se trataba de un sector que se preocupaba, únicamente, por sustituir las llaves mecánicas de las puertas de las habitaciones por tarjetas de banda magnética. Hoy en día, el hotel pide seguridad, pide integración con otros de sus sistemas y precisan de comodidad de uso para ofrecer a sus clientes unos mejores servicios”.

Nuevas tendencias

La industria de la seguridad hotelera ha experimentado revoluciones bastante radicales a lo largo de esta década, se han producido grandes avances dirigidos hacia sistemas mucho más complejos, aportando cada vez más soluciones. “Han evolucionado considerablemente en el campo de la comunicación inalámbrica, desarrollando e implementando sistemas tales como RFID ó NFC. En cuanto a las cajas de seguridad, cada vez ofrecen más prestaciones tales como la luz interior, o enchufe para cargar el iPad, el móvil o la cámara de fotos. Prestaciones desarrolladas para poder satisfacer las necesidades de los clientes”, comenta Núria Bergadà (Dometic). En estos momentos, “ya no basta con abrir o cerrar las puertas. Se pretenden controlar las habitaciones a tiempo real de forma que, en todo momento, se pueda saber el estado de las mismas y, es en este sentido, en el que se ha dado la mayor evolución. La tendencia son los sistemas on-line y para ello se van dando pasos como la tecnología de lectura y escritura en las propias tarjetas, siendo los sistemas wireless el futuro hecho realidad. Se trata de controles on-line que evitan el cableado de cada puerta” indica desde Tesa - Inhova, Víctor Ciprián.

SISTEMA HS/I

Control de accesos para hoteles e integración de sistemas de seguridad



DORLET DASS

CONTROL COMPLETO DE LOS ACCESOS Y SEGURIDAD DEL HOTEL

- Control de accesos a la habitación (offline y online)
- Control de energía inteligente de la habitación
- Cerraduras con tarjeta para armarios, taquillas...
- Cajas fuertes
- Control de accesos para parkings, accesos exteriores, instalaciones deportivas...
- Tecnologías de proximidad, biometría, matrículas...
- Control de presencia para empleados
- Gestión visual mediante sinópticos
- Integración de sistemas de seguridad (CCTV, incendios, alarmas, interfonía...)
- Gestión remota a través de Smartphones
- ...

DORLET



Lector 70-EAN



iButton



Mural



iSwitch



iLock

ACCESOS,
VOZ Y VIDEO IP

INTRUSIÓN

ALARMAS
TÉCNICAS

CCTV

INCENDIOS



DORLET S.A.U.

Parque Tecnológico de Alava
C/Albert Einstein, 34
01510 Miñano Mayor · ALAVA · SPAIN
Tel 945 29 87 90
Fax. 945 29 81 33
dorlet@dorlet.com

MADRID

BARCELONA

SEVILLA

DUBAI

PARIS

WWW.DORLET.COM



Foto: Hostelpo

Ha habido una renovación total en cuanto a la tecnología empleada, “cerraduras electrónicas con dimensiones reducidas (menor impacto en la puerta), incorporación de nuevas tecnologías como; Contact less, NFC, wireless, etc” comenta Raúl Ortiz de Cisa Cerraduras. De igual manera se está “pasando de la tradicional banda magnética a la más segura y moderna tecnología de proximidad por radio frecuencia (RFID). La utilización de la tecnología RFID sin contactos ha traído importantes ventajas en seguridad, eficacia y eficiencia en la gestión de accesos”, explica Iván Aramayo (Assa Abloy). “La migración de la banda magnética a la tecnología RFID, es uno de los aspectos recalables en la combinación de la seguridad con la conveniencia para el usuario; al poder incorporar la llave RFID a otros soportes diferentes a la tarjeta habitual (pulseras, pegatinas etc.). Además de ofrecer comodidad se reduce la probabilidad de perder la tarjeta. La tecnología RFID mejora la eficiencia operacional al reducir la limpieza requerida para los lectores”, concreta Leire Iriberry (Onity).

Por otra parte, la utilización de este tipo de tarjetas, tiene como ventaja que “no se pueden clonar, reduciendo el riesgo de ‘fotocopiar’ la información de una banda magnética, también ha reducido la posibilidad de vandalismo, ya que

no existen ranuras en la cerradura para introducir la tarjeta magnética. Las cerraduras electrónicas RFID ofrecen un rendimiento óptimo en exteriores, ya que todos los componentes están sellados y no existen ranuras por donde puede entrar salinidad y afectar a los lectores magnéticos”, continúa exponiendo Iván Aramayo.

Pero, sobre todo, lo que hay que tener en cuenta cuando se diseña un nuevo sistema, es, por un lado la “tecnología: nos apoyamos en las últimas tecnologías para diseñar sistemas seguros pero muy sencillos de utilizar y fiables (tarjetas RFID que no requieren la inserción de la misma, se pueden mojar, no se borran, no se pueden copiar, etc.) y además ayudan a la facilidad de gestión del hotel”, analiza Patxi Elduayen (Omnitec), por otro lado se encuentra la “seguridad: cualquier cambio, por pequeño que sea, tiene siempre que pasar duras pruebas de seguridad, tanto electrónicas como mecánicas” y, para terminar, también es necesario contar con el “diseño: ya que el aspecto de un hotel está cuidado siempre hasta el último detalle, por lo que las cerraduras electrónicas y cajas fuertes tiene que poder cumplir su función y dar, además, una imagen acorde con el resto del hotel”, finaliza Patxi Elduayen.

En ésta última década, este sector también ha introducido la tecnología “wireless (RF-online) que permite que las cerraduras estén permanentemente conectadas online gracias a una plataforma sin cables por radio frecuencia (RF-online). Esta plataforma permite un control, gestión y actualización de manera remota e inmediata sin tener que ‘viajar’ a cada cerradura para realizar cambios o recoger información de aperturas”. Estas cerraduras online, han abierto “un mundo nuevo de posibilidades que todavía está en fase de expansión y crecimiento, ya que es posible conectar, a la misma plataforma, las cajas fuertes de las habitaciones y sistemas de ahorro y confort de energía inteligentes con control presencial a la misma plataforma RF-online”.

El sector de cerraduras electrónicas y cajas fuertes siempre está en constante innovación y desarrollo. Las costumbres y necesidades van cambiando, así pues

“La seguridad es un tema que siempre se intenta mejorar, por esta razón el sector está siempre innovando en esta dirección, para poder ofrecer nuevas maneras de control, registro y comunicación entre productos de seguridad”

cada vez es más frecuente que los huéspedes de los hoteles lleven consigo aparatos electrónicos, relativamente grandes, por consiguiente, dentro de las innovaciones y de los aspectos más solicitados será la de adaptar las medidas de los productos a las exigencias de los usuarios. En este sentido, la tendencia del mercado se dirige hacia la “integración de sistemas inteligentes, de forma que combinen los dispositivos electrónicos con el resto de sistemas tales como los de la gestión de energía o alarmas de mantenimiento preventivo. Así se proporciona un mejor servicio y mejora por tanto el nivel de satisfacción de los clientes”, explica Leire Iriberry de Onity.

En relación a estas nuevas tendencias, que solicitan los clientes, Iván Aramayo, de Assa Abloy nos comenta que “hace 7 años se inició una tendencia al minimalismo en las cerraduras electrónicas, que continúa con una reducción drástica de los elementos mecánicos en la puerta. Al mismo tiempo la industria está desarrollando prestaciones encaminadas a utilizar los móviles como tarjetas para puertas, ofreciendo un nuevo rango en servicios y comodidad a los clientes”. Por otro lado, “se solicitan avanzados controles de accesos adaptados a las necesidades del hotel. Así mismo, la estética del producto pasa a un primer nivel. Las cerraduras tienen que ir en consonancia con la decoración, los acabados de las puertas, etc. Se solicitan manillas de diseño exclusivas y los arquitectos y decoradores pasan a un primer plano cuando se trata de seleccionar las cerraduras”, expone Víctor Ciprian de Tesa - Inhova.

En referencia a las cajas fuertes, “la innovación está más orientada a aumentar la seguridad mediante dispositivos internos, sistemas electrónicos que

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE ESTOS SISTEMAS

Un sistema de seguridad, debería ofrecer a sus clientes un ambiente seguro para las personas, la propiedad y los datos. Existen normativas vigentes que condicionan las características de este tipo de producto y sobre todo en lo que a calidad y materiales se refiere, dependiendo todo esto del proyecto que vaya a realizarse y de lo que soliciten los usuarios. Para conseguir esto, es esencial utilizar materiales de primerísima calidad, además de que los productos hayan sido probados y certificados por los estándares más altos de la industria.

La calidad de estos productos se encuentra muy relacionada con la durabilidad del mismo y para ello, en el caso de las cerraduras, deben disponer de una buena protección superficial si se quieren instalar en el exterior o cerca del mar. Estas cerraduras deben aportar, sobre todo, seguridad, en cuanto al cierre de puerta, además de ser muy sencillas de utilizar.

Tanto las cerraduras electrónicas como las cajas fuertes lo primero que tienen que ofrecer son unos niveles óptimos de seguridad, tanto mecánica como electrónica, deben aportar seguridad en lo referente al cierre de puertas, además de ser muy sencillas de utilizar. También es importante la instalación de este elemento, así como su integración del sistema informático que gestiona las cerraduras y cajas fuertes con el resto de sistemas de gestión utilizados en el hotel. Por último, y no menos importante, es que se le ofrezca un servicio técnico adecuado al hotel.

Pero últimamente, lo que más se demanda por parte del usuario es un componente estético, que adapte los distintos productos a los diseños más actuales e innovadores. Los diseñadores, arquitectos, etc., exigen que las cerraduras vayan en consonancia con el resto de la decoración estética del edificio, por lo que las nuevas tecnologías deben ir acompañadas de nuevos diseños de vanguardia.

que es importante que “la elección la haga basándose en la adaptabilidad de la cerradura a nuevas tecnologías, capacidad de reprogramación del software y confiar estos aspectos a empresas que sean dinámicas, flexibles y con un departamento de I+D+I propio que permita adaptarse a los nuevos tiempos y tecnologías con rapidez”, argumenta Patxi Elduayen. Con esta idea, Tarek Mohamed Matute, de Metalúrgica Cerrajera de Mondragón, argumenta que “los costes que a posteriori le puede implicar una instalación es un dato importante, por ello la durabilidad del producto, complejidad de uso y los costes de mantenimiento que pueda acarrear son factores que se deben tener en cuenta”. En consecuencia, habría que empezar a cuestionarse, a la hora de elegir estos productos, la “calidad del producto, la calidad del servicio que ofrece la empresa, la fiabilidad del producto, la seguridad física y electrónica, facilidad de instalación, la facilidad de uso del sistema por los empleados del hotel, la capacidad de evolución del sistema en el futuro, la integración del sistema con otros sistemas del hotel, la fiabilidad de la empresa que está detrás de dichos productos, la capacidad de innovación en el futuro, un precio competitivo, etc...”, razona Iván Aramayo, de Assa Abloy.

En estos momentos el mercado, tiende hacia tecnologías de proximidad, “empezándose ya a hablar incluso de biometría. Los hoteles exigen verdaderos controles de accesos. La garantía y el servicio siguen siendo fundamentales. Un buen servicio posventa y atención al cliente junto con una marca de prestigio dan un plus al cliente final”. Así pues, en lo referente al ahorro energético,



Foto: Dometic

mejoran la auditoría y el registro de aperturas de las cajas fuertes así como a facilitar el uso de las cajas fuertes, con métodos y comandos que sean muy sencillos de utilizar pero muy difíciles de violar”, comenta Patxi Elduayen de Omnitec.

“La seguridad es un tema que siempre se intenta mejorar, por esta razón el sector está siempre innovando en esta dirección, para poder ofrecer nuevas maneras de control, registro y comunicación entre productos de seguridad”, concluye Nuria Bergadà, de Dometic.

Elementos a tener en cuenta

A la hora de elegir un sistema de seguridad, tanto referido a cerraduras electrónicas como cajas fuertes, hay que tener en cuenta muchos factores. En general, en estos momentos “se requieren sistemas que sean totalmente fiables en cuanto a la seguridad, pero fáciles de gestionar. Los dispositivos también tienen que ser ergonómicos y de uso fácil e intuitivo por el cliente. En general, se busca la conveniencia para todos”, explica Leire Iriberry, de Onity. Se reclama,

esencialmente, “diseño, facilidad de uso y mantenimiento, posibilidad de versión con tecnología wireless (implantación del sistema a posteriori)”, comenta Raúl Ortiz (Cisa Cerraduras). En este sentido, Patxi Elduayen, de Omnitec, comenta que “seguridad, fiabilidad y diseño son las características más importantes de este tipo de sistemas. Cuando hablamos de sistemas de seguridad para los hoteles, es fundamental confiar dicha seguridad a empresas asentadas en el sector, especializadas en el sector hotelero y que tengan años de experiencia en el diseño de este tipo de productos, pero que sean también dinámicas y flexibles para ir adaptando sus productos a las necesidades actuales y futuras”.

Por otro lado, y en un periodo económico como en el que nos encontramos, uno de los aspectos fundamentales a la hora de elegir un sistema es “el precio. Pero es importante que antes de tomar una decisión, el empresario tenga en cuenta que un sistema de este tipo tiene una durabilidad muy alta (entre 10 y 20 años) y tiene que seguir garantizando la seguridad de su hotel y sus huéspedes durante todo este tiempo”, por lo

TIPOS DE CAJAS FUERTES

En el momento de elegir una caja de seguridad hay que considerar qué se quiere guardar en su interior, por eso un aspecto a tener en cuenta es su tamaño. También hay que elegir el tipo de cerradura entre la gran variedad existente. En general, la mayoría de las cajas fuertes utilizan un sistema de cerrojos, simples o múltiples, lo que dependerá de la calidad de la caja.

En este sentido, existen diferentes tipos de cajas, dependiendo de la ubicación, hacia dónde van destinadas y su nivel de seguridad. Todas ellas están realizadas en metal, extremadamente pesado y duro, contando además con un sistema de seguridad por el que sólo, a través de una clave secreta, se abrirá.

Entre los distintos tipos podemos encontrar:

Cajas convencionales: la más común y más vendida, su principal característica es que deben empotrarse en la pared, suelo o techo, de este modo quedan escondidas, evitando o retrasando su posible saqueo.

Cajas móviles: como su propio nombre indica son transportables, pudiendo apoyarse en cualquier superficie.

Cajas empotradas: instaladas en un muro que sea macizo o incluso en el suelo.

Cajas de sobreponer: se encuentran totalmente a la vista ya que simplemente están atornilladas sobre una superficie. Se pueden ubicar en el interior de un armario de la habitación de un hotel.

Cajas con combinación mecánica: es la tecnología más clásica y la más difundida, funcionan a través de una combinación numérica que se ingresa girando una rueda.

Cajas con combinación electrónica: estos cierres permiten elegir un código de apertura de entre unos 10.000+/- millones combinaciones dependiendo de si es una combinación de 4 a 10 cifras. La principal diferencia con la mecánica es que la contraseña se ingresa mediante botones electrónicos.

“La evolución intuimos que se dirige hacia la búsqueda de alianzas que ofrezcan soluciones completas y a la localización de nuevos sectores con soluciones casi personalizadas”

la necesidad de instalar un sistema de control de accesos así como cajas fuertes en las habitaciones. Son muy pocos los hoteles de cierto prestigio que, hoy en día, no disponen de este tipo de sistemas o no los tienen previstos para futuras reformas”, aclara Patxi Elduayen, de Omnitec.

Sin embargo, la rehabilitación de hoteles “puede y debe ser un mercado importante para este tipo de sistemas, dado que desgraciadamente se construyen muy pocos hoteles nuevos, y los que se hacen son de tamaño medio o pequeño”, explica José Miguel García (Dorlet).

En este sentido, España está en pleno proceso de renovación de su parque hotelero, ya que “muchos complejos son de los años 60-70 y ha llegado la hora de invertir en un cambio de filosofía hotelera. El hotelero español ya no es aquel del tardofranquismo, que nació y creció con el plan de crecimiento de los ministros, Alberto Martín Artajo y Manuel Fraga, entre otros. Se acabó el reduccionista lema de “sol y playa”. Se moderniza los hoteles, y para ello se invierte y apuesta por las reformas estructurales, demandándose estos productos para la nueva cara del hotel”, comenta Alberto Toro (Arcon),



Foto: Arcon

“estaría relacionado con productos de domótica y desconectores de energía. En este campo los avances han sido significativos y, por ejemplo, ahora se pueden monitorizar las habitaciones y saber a tiempo real si el cliente está en la habitación, controlar la temperatura o apagar o encender el aire acondicionado o las calefacciones. Son productos de demanda creciente”, expone Victor Ciprian, de Tesa - Inhova.

En cuanto a cajas fuertes, “los factores determinantes son que tengan la posibilidad de ser auditadas y posean un sistema de apertura de emergencia, para el caso que el huésped no recuerde el código que usó para cerrar la caja fuerte”, define Núria Bergadà, de Dometic.

Rehabilitación y reforma

Tanto en los hoteles de nueva construcción, como en las grandes

reformas de los establecimientos ya existentes, se demandan unas soluciones completas en cuanto a sistemas de seguridad, cerraduras electrónicas y cajas fuertes se refiere, y a pesar que el sector turístico sigue teniendo un gran empuje, la coyuntura de estos momentos “no permite inversiones tan fuertes como hace unos años, de forma que empieza a tomar mucha relevancia el mercado de reposición. Son cada vez más los casos en que los hoteleros renuevan parcialmente sus establecimientos, y los proveedores tenemos que adaptarnos a ofrecer las mejores prestaciones en nuestros productos y la mejor adaptabilidad a hoteles que permanecen abiertos al público mientras se lleva a cabo la obra”, analiza Víctor Ciprián, de Tesa - Inhova. Pero la necesidad de instalar, hoy en día, este tipo de sistemas dentro de los hoteles, es tan necesario tanto para obras nuevas como para reformas por lo que “se plantea siempre

que continúa explicando que “también se siguen edificando nuevos hoteles. No olvidemos que las cadenas españolas son líderes en este sector. Hay que resaltar dos fenómenos nuevos; la llegada de grupos extranjeros que siguen viendo a nuestro país como un reclamo para turistas. Y la aparición de un nuevo turismo; el rural... cada vez en más auge, sin olvidar como en las ciudades se abren nuevos hoteles destinado al turismo de negocios”.

Así pues, para poder abarcar ambos sectores, se decide “adaptar el producto. Es decir, ofrecer alternativas con él que permitan utilizar instalaciones ya existentes. Haciendo pequeñas modificaciones se consigue incluir un producto novedoso que cubre las necesidades del cliente, reduciendo así costes de renovación”, expone Tarek Mohamed Matute, de Metalúrgica Cerrajera de Mondragón. Sin embargo en la actualidad, una de las tendencias que se llevan a cabo es la de “ofrecer más prestaciones dentro de las habitaciones, y aquí es donde entran los productos de seguridad adicional, como las cajas fuertes”, comenta Núria Bergadà, de Dometic. Pero sobre todo, hay que tener en cuenta que “el turismo es quizá la única tabla de salvación que le queda a nuestra economía, y en él invierten los hoteleros para modernizar sus establecimientos existentes y los que van construyendo”, expone Alberto Toro.

En estos momentos el mercado hotelero muestra un mayor conocimiento de la tecnología, así pues solicita unos niveles de seguridad muy exigentes. Por otro lado, con la coyuntura actual... ¿qué le depara a este sector de cara al futuro? “La evolución intuimos que se dirige hacia la búsqueda de alianzas que ofrezcan soluciones completas y a la localización de nuevos sectores con soluciones casi personalizadas” responde, en este sentido, Tarek Mohamed Matute. Actualmente, con las nuevas tecnologías se pueden realizar gran variedad de funciones, “nos adelantamos a las necesidades del mercado y éste responde positivamente a todo este tipo de tecnologías y facilidades que hacen su vida más segura y sencilla”, explica Víctor Ciprián, de Tesa - Inhova.

Con esta misma idea, Patxi Elduayen (Omnitec), indica que el futuro de estos sistemas “pasa por la integración de los elementos de una habitación en un sistema que permita controlar, no solo el control de accesos de la habitación, sino también las cajas fuertes, minibares, luces, aire acondicionado, detectores de puertas y ventanas, control de presencia, etc.

Foto: Omnitec



DESCUBRA EL FUTURO DEL CONTROL DE ACCESOS PARA SU HOTEL

Los tiempos cambian, y las necesidades
Es por ello que SALTO ha llevado
el control de acceso a otro nivel

El sistema innovador de cerraduras electrónicas Wireless online, combinado con la tecnología líder de Data-on-Card ofrece un control en tiempo real con una fiabilidad sin igual, manteniendo el control, la seguridad y la eficiencia de su hotel y mejorando la estancia del huésped y la productividad de sus empleados.

Descubra el siguiente SALTO en control de accesos y que podemos hacer por usted.



SALTO wireless
real-time access control

DISEÑO - TECNOLOGÍA - EFICIENCIA
SEGURIDAD



ARCON
Rosselló 21. 08029 Barcelona.
Tel: 936 002 002
info@arcon.es - www.arcon.es



Foto: Assa Abloy Hospitality

de forma centralizada para aumentar la seguridad del hotel y mejorar además la estancia del huésped, facilitando el acceso a todas estas funciones sin prácticamente necesidad de interacción por su parte”, todo ello mediante sistemas “wireless que permitan centralizar y gestionar toda esta información de forma remota sin necesidad de costosas instalaciones. Es el nuevo concepto ‘room-line’”, concluye.

En este sentido, estas tendencias se dirigen hacia “la integración de sistemas inteligentes, que proporcionen información a tiempo real y permitan anticiparse a las necesidades. De esta forma se puede trabajar de manera más eficiente, aumentan los niveles de satisfacción y todo ello se termina reflejando en los resultados financieros del establecimiento”, comenta Leire Iriberrí, de Onity. Con la misma idea, desde Assa Abloy, Iván Aramayo sigue indicando que este sector va “a continuar hacia una mayor integración de las soluciones de seguridad del hotel junto con el resto de sistemas de gestión del mismo, para conseguir una mayor seguridad y eficacia en todas sus operaciones, soluciones que ofrezcan un valor añadido a los clientes y que ayuden a los hoteles a mejorar sus resultados de explotación, soluciones que ofrezcan una integración con los móviles”.

Por lo que se podría decir, con todas estas nuevas tecnologías, que las perspectivas de futuro del sector” son optimistas, basadas en hechos empíricos. La hotelería española se resiente con esta crisis económica, la mayor del siglo XX. Pero está haciendo los deberes, apostando por un nuevo turismo y manteniendo el tradicional”, analiza Alberto Toro, de Arcon. Con esta misma idea, José Miguel García, propone que “se puede y se debe ser optimista. El sector turístico aumenta cada año aunque sea

“Este sector va a continuar hacia una mayor integración de las soluciones de seguridad del hotel junto con el resto de sistemas de gestión del mismo, para conseguir una mayor seguridad y eficacia...”

poco a poco el nº de clientes extranjeros recibidos, y el desarrollo interno del país se prevé que mejore a partir del año que viene”. En este sentido, Núria Bergadà de Dometic, confiesa que “siempre que estoy en un aeropuerto veo a muchos hombres y mujeres de negocio y turistas yendo de arriba abajo en busca de su vuelo, y me alegro porque esto quiere decir que esa noche habrá una habitación más de hotel ocupada”. Por lo que, a pesar de encontrarnos en la situación económica actual, explica que “siempre hay habitaciones de hoteles ocupadas. Ya sea por ocio o por trabajo, la gente sigue desplazándose, esto significa que el sector tiene futuro, y dependerá de todos el ver cómo evolucionará”.

Para concluir podemos decir que “la evolución será dual. Las grandes cadenas, sólo aquellas que optimicen y rentabilicen sus recursos, se mantendrán, incluso se seguirán expandiendo dentro y fuera de nuestro país”, concluye Alberto Toro.

PRINCIPALES PROVEEDORES DE CONTROL DE ACCESOS				
Empresa	Población	Teléfono	Web	Marcas
APRIMATIC DOORS	Alcalá de Henares	918824448	www.aprimatic.es	Aprimatic
ARCON, S.L.	Barcelona	936002002	www.arcon.es	Salto
BIDEA AVANT S.L (IKUSI)	San Sebastián (Guipúzcoa)	943448800	www.bidea-avant.com	Char, Ikusi, LG, NEC, Philips
CAME AUTOMATISMOS	Getafe (Madrid)	915285009	www.cameautomatismos.es	"Came, Jolly Motor, Urbaco, Comunello"
CISA CERRADURAS, S.A.	Calatayud (Zaragoza)	976889230	www.cisa.com	Cisa
COMMEND IBÉRICA S.L.	Madrid	935677679	www.commend.es	Commend
DORLET	Miñano Mayor (Álava)	945298790	www.dorlet.com	Dorlet
FUTURA ACORP. S.L	Tudela (Navarra)	948413143	www.smartfutura.com	Smartkiosk
METALÚRGICA CERRAJERA MONDRAGÓN	Vitoria, (Álava)	945262055	www.mcm.es	MCM
TESA	Irun (Guipuzcoa)	943669197	www.tesa.es	Tesa

FUENTE: HOSTELPRO

PRINCIPALES PROVEEDORES DE CERRADURAS ELECTRÓNICAS

Empresa	Población	Teléfono	Web	Marcas
ASSA ABLOY HOSPITALITY IBÉRICA S.L.	Cornellà de Llobregat (Barcelona)	934529999	www.vingcard.com	Elsafe/ Timelox/ Vingcard
BTV, S.A.	La Puebla Alfinden (Zaragoza)	976108088	www.btv.es	Btv
CISA CERRADURAS, S.A.	Calatayud (Zaragoza)	976889230	www.cisa.com	Cisa
DORLET	Miñano Mayor (Álava)	945298790	www.dorlet.com	Dorlet
FAC SEGURIDAD, S.A.	Casarrubios del Monte (Toledo)	918183144	www.patentes-fac.com	Fac
HAFELE HERRAJES ESPAÑA, S.L.	Alcorcón (Madrid)	916448021	www.hafele.de	Hafele
IBERKABA, S.A.	Madrid	917362474	www.iberkaba.com	Kaba
METALÚRGICA CERRAJERA MONDRAGÓN	Vitoria, (Álava)	945262055	www.mcm.es	MCM
NEW LOCK SYSTEMS, S.A	Barcelona	934144041	www.newlocksistemas.es	New Lock
OMNITEC SYSTEMS S.L	La Puebla Alfinden (Zaragoza)	976107201	www.omnitec.es	Omnitec
ONITY, S.L.	San Sebastián (Guipúzcoa)	943448300	www.onity.com	Onity
SALTO SYSTEMS S.L.	Oiartzun (Guipúzcoa)	943344550	www.saltosystems.com	Salto
TESA	Irun (Guipuzcoa)	943669197	www.tesa.es	Tesa - Inhova
TRANSFORMACIÓN ESPACIOS Y DECORACIÓN, S.L. (TED) CABINAS RES	Valdemoro (Madrid)	918950055	www.cabinasres.es	

FUENTE: HOSTELPRO

PRINCIPALES PROVEEDORES DE CAJAS FUERTES

Empresa	Población	Teléfono	Web	Marcas
ARCAS GRUBER, S.A.	Bilbao (Vizcaya)	944216820	www.arcasgruber.es	Gruber
ARCON, S.L.	Barcelona	936002002	www.arcon.es	Indel B
ASSA ABLOY HOSPITALITY IBÉRICA S.L.	Cornellà de Llobregat (Barcelona)	934529999	www.vingcard.com	Elsafe/ Timelox/ Vingcard
BTV, S.A.	La Puebla Alfinden (Zaragoza)	976108088	www.btv.es	Btv
CISA CERRADURAS, S.A.	Calatayud (Zaragoza)	976889230	www.cisa.com	Cisa
DOMETIC SPAIN S.L.	Villanueva de la Cañada (Madrid)	902111042	www.dometric.es	Dometric
ELSAFE	Marbella	952820551	www.elsafe.es	
FAC SEGURIDAD, S.A.	Casarrubios del Monte (Toledo)	918183144	www.patentes-fac.com	Fac
GUNNEBO ESPAÑA, S.A.	Barcelona	933162600	www.gunnebo.es	Fichet-Bauche
HAFELE HERRAJES ESPAÑA, S.L.	Alcorcón (Madrid)	916448021	www.hafele.de	Hafele
IBERKABA, S.A.	Madrid	917362474	www.iberkaba.com	Kaba
KUMARA	Benaguasil (Valencia)	962737266	www.minibares.es	
MINIBAR SYSTEMS (MINIBAR S.A.)	Madrid	902102050	www.minibar.ch	SafePlace
OMNITEC SYSTEMS S.L	La Puebla Alfinden (Zaragoza)	976107201	www.omnitec.es	Omnitec
ONITY, S.L.	Oiarzun (San Sebastián)	943448300	www.onity.com	Onity
TESA	Irun (Guipuzcoa)	943669197	www.tesa.es	Tesa - Inhova

FUENTE: HOSTELPRO

PROYECTO HOTELERO

Hotel Vueling by HC

NUEVAS FORMAS DE HOSPEDARSE

Ubicado en el centro de Barcelona, en plena Gran Vía, se inauguró, el pasado día 15 de marzo, el Hotel Vueling BCN by HC. Este hotel surge de la unión empresarial entre Hoteles Catalonia y Vueling, siendo el primer hotel de este acuerdo que marcará un nuevo concepto de alojamiento urbano. El establecimiento, de cara al exterior, aparenta total normalidad, donde únicamente el color representativo de la empresa Vueling delata su originalidad. Sin embargo de puertas para adentro la cosa cambia...



Foto: Hoteles Catalonia



Fotos: Hoteles Catalonia

HC dirigió el Hotel Catalonia Híspalis de Sevilla. Cuenta con una amplia experiencia en gestión hotelera, habiendo participado en numerosas aperturas a lo largo de su carrera.

Vueling

Esta empresa de vuelos, nació en julio de 2004, con únicamente una flota de dos aviones Airbus A-320, que ahora servirán de ejemplo para la decoración interior del hotel, cuatro rutas y el objetivo de ofrecer, a un precio muy competitivo, un excelente servicio al cliente. En estos momentos, nueve años después, Vueling opera alrededor de 200 rutas en más de 100 ciudades de toda Europa, Oriente Medio y Norte de África.

Cuenta, además con 14 bases de operaciones, habiendo transportado en estos años a más de 55 millones de pasajeros. Se ha convertido en la compañía líder del Aeropuerto de Barcelona, el Prat, donde esta temporada de verano conseguirá alcanzar los 100 destinos directos.

Hoteles Catalonia

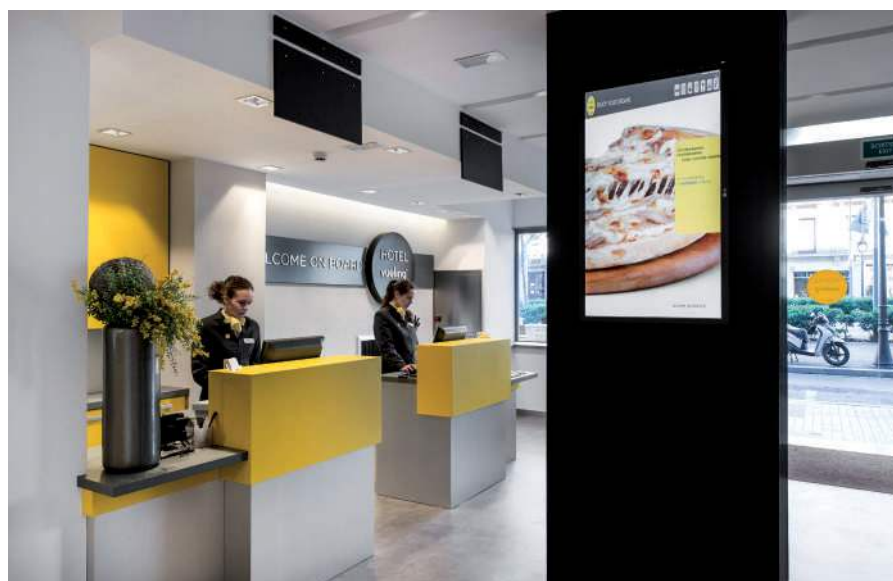
Es una cadena hotelera que tiene un marcado carácter familiar, fundada a principios de los años ochenta por los hermanos Vallet. En sus inicios estuvieron centrados en el sector inmobiliario, pero posteriormente y poco a poco la empresa amplió sus horizontes convirtiéndose, en un breve periodo de tiempo, en una

Vueling, el operador aéreo con más rutas operativas desde Barcelona, junto con la principal cadena hotelera de la Ciudad Condal, Hoteles Catalonia, han firmado un acuerdo de colaboración mediante el cual ésta última realizará la gestión de los nuevos hoteles Vueling by HC.

Este hotel es el primero que ha surgido de esta nueva e interesante unión, donde Hoteles Catalonia ha invertido 13 millones de euros, y que, tras mucha expectación, ha abierto sus puertas a mediados de marzo.

El recinto está explotado y gestionado en su totalidad por Hoteles Catalonia, pero ambas empresas colaboraron conjuntamente con el diseño, el interiorismo y la comercialización del hotel, siguiendo las directrices de la propia imagen de la compañía aérea Vueling.

La dirección del recinto corre a cargo de Joaquín Cruz, empleado de Hoteles Catalonia desde 2006. Antes de coger los mandos del Hotel Vueling BCN by



“Ambas empresas colaboraron conjuntamente con el diseño, el interiorismo y la comercialización del hotel, siguiendo las directrices de la propia imagen de la compañía aérea Vueling”

de las principales cadenas hotelera de nuestro país.

En la actualidad Hoteles Catalonia está formado por 63 establecimientos, ubicados en su mayoría en España, uno en Bruselas y 7 resorts en la zona del Caribe.

En estos momentos, con la compañía ya consolidada, se ha convertido en una cadena de referencia en Barcelona, ya que con 3.000 habitaciones lidera la oferta hotelera dentro de la Ciudad Condal.

El Hotel Vueling BCN by HC

Este hotel abrió sus puertas el pasado 15 de marzo de 2013, aterrizando en Barcelona como un nuevo concepto de alojamiento urbano. Se localiza en el



Fotos: Hoteles Catalonia

número 550 de la Gran Vía de Barcelona (entre Villarroel y Casanova).

El establecimiento aparenta normalidad desde el exterior, donde únicamente el color empresarial amarillo Vueling delata su originalidad. De puertas adentro, creando la compañía un diseño que se aprecia tanto en las estancias como

en las zonas comunes, todo cambia y sorprende, desde el mostrador de recepción, con estética de aeropuerto, hasta sus dormitorios, inspirados en los destinos a los que vuela la compañía.

Está compuesto por 63 habitaciones, con cuatro tipologías diferentes: estándar y superior (con o sin terraza), junior y





Fotos: Hoteles Catalonia

una amplia suite con terraza privada y piscina exterior. Cada una es única ya que corresponde a uno de los diferentes destinos Vueling. Las estancias que componen el hotel están ilustradas mediante una espectacular fotografía que preside cada habitación, dotando al espacio de una personalidad propia.

El recinto ofrece, además, una particular suite que recibe el nombre de "Barcelona" con una exclusiva terraza de más de 45 m² con vistas a la Ciudad Condal, salón y todas las necesidades para que los huéspedes disfruten de una estancia inmejorable.



De igual manera, el hotel cuenta con un servicio de restauración con cocina nacional e internacional con desayuno, comida y cena, y hasta servicio de catering para pedir en la habitación con el fin de cenar de una manera relajada en un ambiente íntimo.

El Gourmet A-320, es un original bar-restaurante que cuenta con una estética idéntica a la de un avión comercial, donde la zona destinada al servicio de desayunos recuerda la imagen de una terminal. Ventanillas con vistas al vacío y la imagen de una sala de control convierten a los comensales en

"...hemos ambientado el hotel con la imagen corporativa de Vueling jugando con sus colores, el amarillo y el gris..."

auténticos pasajeros. Se sitúa a escasos metros de la recepción, la cual imita a los mostradores de embarque con sus respectivas cintas transportadoras de maletas y pantallas de visualización de información, permitiendo el acceso tanto a huéspedes como a transeúntes. Estas originales instalaciones se complementan con una zona de fitness y una piscina exterior con área de solárium.



Otra de las zonas comunes se encuentra situada en la planta inferior del hotel, la Terminal, un espacio polivalente destinado, principalmente, al servicio de desayunos. Es uno de los espacios más singulares del establecimiento debido al espectacular trampantojo que la artista Cristina Sempere ha plasmado en sus paredes. En esta obra la artista barcelonesa, ganadora de numerosos premios, además de autora y colaboradora habitual de Hoteles Catalonia, ha unificado la torre de control de la Terminal 1 del aeropuerto de Barcelona, el Prat, con el edificio principal de la Terminal 2, ofreciendo a los clientes unas vistas privilegiadas de las pistas de aterrizaje.



Guillermo Vallet

Director de Operaciones de Hoteles Catalonia



Foto: Guillermo Vallet

Termina de inaugurarse en el centro de Barcelona el primer Hotel Vueling by HC, fruto de la alianza de Hoteles Catalonia y la compañía aérea Vueling, pero... ¿a qué obedece esta estrategia por parte de la cadena hotelera? ¿Qué principales acuerdos se han establecido entre ambas compañías?

Obedece a una estrategia principalmente de diferenciación, entendemos que hoy en día la diferenciación, en cualquier tipo de aspecto, es lo que ayuda al final a no ser un hotel commodity, y tener que acudir a la 'guerra de precios'. A parte de esto, como cadena buscábamos el hecho de intentar diferenciarnos respecto de otros hoteles. Nos favorece el ir con una marca como Vueling, con todo el poder de marca que tiene y las sinergias que nos ofrece, al encontrarse de alguna manera en el mismo sector, ya que ellos transportan pasajeros que requieren servicios de alojamiento; entendimos por ello que era un partner muy bueno y nos ayudaría en toda la sinergia y comercialización.

Actualmente nosotros tenemos 24 hoteles en Barcelona, si contamos el Hotel Renaissance Barcelona Fira, y este año acabaremos con 26 hoteles en la Ciudad Condal, por lo que también es una idea de canalización, es decir, quizás con tanta oferta de hotel Catalonia puede haber a gente que no le encaje, de esta

forma segmentamos un poco más nuestra oferta que es más diversa.

Los acuerdos adquiridos con Vueling son confidenciales, pero sí que podemos decir que ha ido en el ámbito de la licencia de marca, apoyado por parte de Vueling a nivel de comercialización y conceptualización de lo que es el hotel. Vueling nos ofrece todas sus plataformas para comercializar, tanto en su web, como cuando alguien vuela con destino a Barcelona. Por ejemplo, dentro de su email de confirmación también se le ofrece los servicios del hotel.

Tras una inversión de 13 millones de euros, que han permitido rehabilitar un edificio y crear un nuevo concepto de hotel, ¿qué principales características distinguen la propuesta de las tradicionales? ¿será el nuevo Hotel Vueling

BCN by HC el prototipo extrapolable de la nueva enseña?

La característica que pueden distinguir a este hotel, aparte de que lo hemos ambientado con la imagen corporativa de Vueling jugando con sus colores, el amarillo y el gris, es que lo hemos tematizado mucho a nivel del sector aéreo y todo lo que esto conlleva.

La recepción imita a un Check-in de aeropuerto, el bar es una cabina de avión, en la sala de desayunos parece que te encuentres dentro de la terminal, ya que todas las paredes están pintadas imitando a la pista de aterrizaje y despegue. Y aparte, cada habitación es un destino, que aparece representado en el cabecero, lo que hace que cada habitación sea única; Vueling tiene más de 100 destinos y nosotros en este caso estamos hablando de 63 habitaciones, por lo tanto, 63 destinos.

Un viaje, en muchos casos, se compone del transporte y del alojamiento, y digamos que esta propuesta complementa e integra todo el ámbito de lo que es la estancia. El prototipo es extrapolable, por supuesto que sí; porque esa es la idea, la de no quedarnos solo con este hotel, sino desarrollar la cadena de hoteles Vueling by HC.

¿Qué magnitudes tiene el hotel? (superficie, número de habitaciones, empleados, ocupación...)

Como ya he comentado anteriormente, el hotel se compone de 63 habitaciones, existen diferentes tipologías de habitaciones, tenemos las habitaciones superiores, superiores con terraza, también tenemos varias junior suites y

Foto: Guillermo Vallet, Xavier Trias (Alcalde de Barcelona) y Josep Pique (Presidente de Vueling)



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 empleados, 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

público 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 fly', (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.



www.alkorpool.com

- ✓ 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.

“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”.

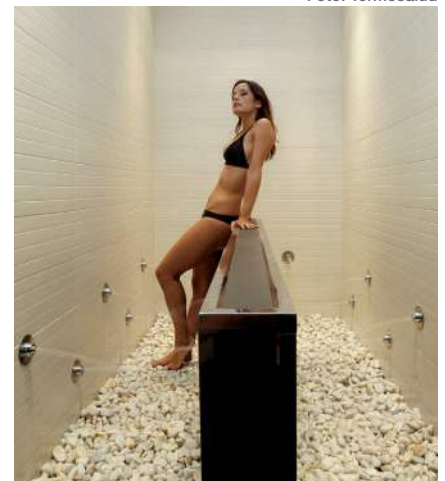
“Tanto el spa, como la sala técnica deben tener un buen acceso para poder realizar tareas de mantenimiento”

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,

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

Foto: Aquavia Spa



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

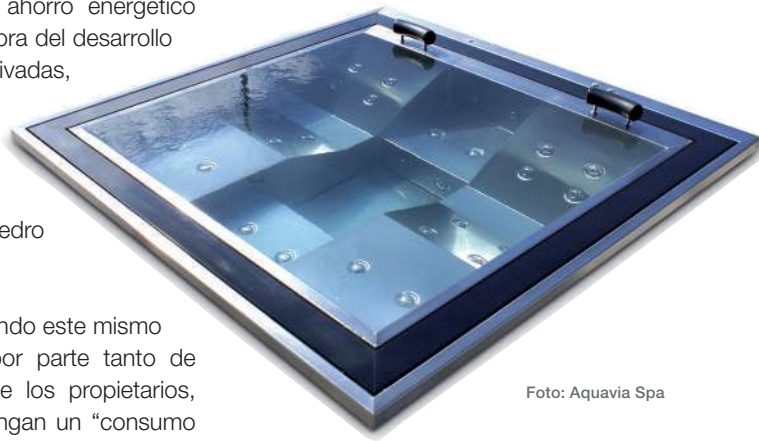


Foto: Aquavia Spa

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 patentado 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.aquaviaspas.com	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.	Lazkao (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.spainaquas.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.hidrobaleares.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 (Barcelona)	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 (Barcelona)	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.tallerdesdelagua.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 vehículo 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. Ciertamente 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

“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...”

dependerá en gran medida del esmero que pongamos en ellas.

Los fabricantes han sabido responder a estas necesidades y ofrecen las soluciones oportunas, tanto si se trata de dar continuidad a la decoración del interior como si se pretende crear un espacio de contraste.

Los elementos esenciales

Como se explica desde Ecospace, “es bueno diferenciar entre estructuras y mobiliario. En un primer nivel, podemos hablar de pérgolas, cobertizos, ‘chill outs’, entarimados..., elementos que básicamente permiten una distribución, optimización y adecuación del espacio exterior, buscando siempre el máximo confort y el ambiente más agradable para hacer lo más placentera posible la estancia del cliente. En un segundo nivel está el mobiliario en sí, correspondiente a mesas y sillas, sofás, tumbonas, camas exteriores..., elementos que buscan la máxima comodidad, procurando el recogimiento y disfrute personal, pero que deben dialogar de forma correcta con los elementos del primer nivel. La suma correcta de estos dos niveles es lo que da valor a un espacio exterior. Palabras como diseño, elegancia, sobriedad, verdor, intimidad, frescura o calidez pueden resumir este tipo de espacios”.

En resumen, éstos son los elementos que vemos frecuentemente en diferentes espacios exteriores:

Balcones y terrazas de habitaciones.

El equipamiento más esencial son los conjuntos de mesas con sillas. Dependiendo del nivel del hotel, encontraremos soluciones de mayor o menor calidad y diseño. En algunos casos, las terrazas también se equipan con tumbonas y mesitas auxiliares, butacas o sofás modulares con mesa



Foto: Qendoo

baja, pequeños parasoles o maceteros.

Cafeterías. Los principales muebles que incorporar en sus exteriores son las sillas y mesas. Pero también son importantes los sofás con mesas bajas y taburetes, mesas de centro y auxiliares, mesas altas de apoyo y taburetes altos, así como barras móviles o separadores de ambientes, lámparas, maceteros, alfombras y otros elementos decorativos que hacen más acogedoras estas terrazas. Sin olvidarnos de las sombrillas, por supuesto, fundamentales en los meses más calurosos.

Piscinas. Las sombrillas y tumbonas -incluso con cojines de tejidos y espumas

especiales- son protagonistas en este entorno. También cobran fuerza los gacebos y pérgolas con tumbonas dobles. Además, podemos encontrar mesitas auxiliares, conjuntos de mesas con sillas o sofás modulares. Y últimamente se han puesto de moda las ‘daybeds’ y camas balinesas, configurando espacios ‘chill out’ para la relajación y donde disfrutar de una bebida, recibir un masaje, etc.

Jardines y celebraciones al aire libre.

Las sillas y mesas también son los principales elementos en dichos entornos. En este caso, los elementos exteriores se completan con barras móviles, pérgolas, taburetes, mesas altas de apoyo y zonas de descanso con bancos o sofás y



Foto: Indecasa

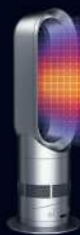


Cuando una habitación está fría, muchos calefactores sufren para calentarla rápida y uniformemente. Emplean aspas impulsadas por motores ineficientes para distribuir el aire y lentamente consiguen calentar la habitación entera a la temperatura deseada.

El calefactor Dyson Hot™ funciona de un modo diferente. Emplea la tecnología Air Multiplier™ para proyectar y hacer circular con rapidez el aire caliente. Calienta la habitación completa rápida y uniformemente.



Calienta lenta y de forma irregular la habitación.



Calienta rápida y uniformemente la habitación.

dyson hot

Calienta la habitación rápidamente proyectando el calor a larga distancia.

Descubra más en dyson.es o pruébelo en una tienda.



Foto: Ecospace

mesas auxiliares. Otra solución que está cobrando relevancia son las velas, que dan sombra sin necesidad de mástiles y, a la vez, aportan un toque de estilo.

Otros ambientes. Últimamente están cobrando gran relevancia los llamados 'beach club'. En ellos se conjugan sillas y mesas con sofás, tumbonas, cojines, sillones bajos, puffs, mesas bajas, 'daybeds' o camas balinesas, así como barras, separadores de ambiente, lámparas, alfombras, etc.

Durabilidad, confort y diseño

Cuando hablamos de este tipo de mobiliario, el primer aspecto que debemos considerar es que se trata de elementos continuamente expuestos a las condiciones meteorológicas; incidencia de la luz del sol, frío, calor, humedad, lluvia, viento, etc. Además, suelen ser montados y desmontados con relativa frecuencia. Por eso, su resistencia es esencial. Eso sí, sin descuidar aspectos tan importantes como la comodidad y el diseño. "El mobiliario exterior debe ser resistente y estar pensado, diseñado y optimizado para resistir a la intemperie. En nuestro país, es importante tener en cuenta la variedad del clima en las diferentes zonas que lo componen. Un mueble o un elemento constructivo debe aguantar sin problemas la lluvia de Galicia y el calor de Andalucía. En el caso de la madera, es muy importante hacer

una buena elección, puesto que son materiales que se deterioran con facilidad. Por ello, es tanto o más importante hacer una buena compra, pero también un mantenimiento del mobiliario. Además, la durabilidad no debe ceñirse únicamente a cómo está construido el mueble, sino del uso intensivo que va a recibir. Es decir, no podemos comprar para un hotel igual que compraríamos para una casa. Hay que pensar en la cantidad de gente que transita por las instalaciones y que las personas ponen menos cuidado en las cosas colectivas que en los efectos personales. Y la comodidad es otro valor a tener en cuenta. A menudo, hay mesas y sillas con un diseño excepcional pero que no es confortable. Es importante, antes de adquirir un mueble, poder probarlo y disfrutarlo. La estética no lo es todo", se indica desde Ecospace.

Del mismo modo, Isabel Arias, Arquitecta del Departamento de Diseño y Decoración de Semaca Contract, recuerda que "a la hora de elegir el mobiliario de exterior hay que tener en cuenta las circunstancias especiales del ambiente donde se va a situar y si se trata de una zona que va a estar sometida a cambios de temperatura, lluvias, viento o exposición intensa al sol. Es fundamental que sea funcional, resistente y cómodo". Asimismo, Salvador Vera, Director de Ventas de Manufacturas Vervi, incide en que "se adapte al medio ambiente de la zona". Y Vicente Pons, Director Comercial de Point, señala que

"El mobiliario exterior debe ser resistente y estar pensado, diseñado y optimizado para resistir a la intemperie. En nuestro país, es importante tener en cuenta la variedad del clima en las diferentes zonas que lo componen..."

"la principal característica es que debe estar confeccionado con un material que resista la intemperie. Las otras características son las de cualquier otro mueble, como estética y comodidad, fundamentales a la hora de vender el producto".

Igualmente, María Luisa Ruiz-Jarabo, Directora de Comunicación y Socia de Cidon Interior Design & Contract, explica que "debemos tener en cuenta varios aspectos cuando elegimos muebles de exterior. Debe ofrecernos el máximo confort y comodidad. Por otro lado está el diseño y el estilo que queramos para el espacio a amueblar, ya que hoy en día estos muebles aportan a nuestros exteriores nuevos elementos y argumentos decorativos. Es primordial seleccionar materiales que garanticen una buena durabilidad y un sencillo mantenimiento. Deben ser materiales

Foto: Kettal

