

wellness - spas

Vemos continuamente surgir y desaparecer empresas en el sector de spas y centros de termalismo. ¿A qué cree que se debe?

Desde 2003 han nacido muchas empresas que pretendían construir instalaciones termales a pesar de no tener experiencia en esta actividad tan especial, y los errores constructivos les han llevado a la quiebra. Recomiendo a los inversores que no contraten el diseño y construcción de centros de termalismo sin antes haberse asegurado de la experiencia del arquitecto o el constructor, visitando instalaciones en funcionamiento y viendo el movimiento de clientes y costo del servicio. Si cobran menos de 25 euros por un circuito termal de 90 minutos, es probable que sea una mala instalación y un negocio ruinoso.

I Hoy en día prácticamente no se construye un establecimiento hostelero sin un spa. Parece una instalación imprescindible, pero ¿es realmente rentable?

La rentabilidad de un centro de termalismo depende de los beneficios que produzca en la salud de los clientes, así de claro. Una instalación termal puede hacer bien, no hacer nada o perjudicar la salud del cliente. Para que exista rentabilidad y se recupere la inversión, debe evitarse hacer una instalación intrascendente o perjudicial. Sobre los 1.000 centros que se han construido en los últimos años, más del 90% se encuentran en una situación precaria, ya que el diseño y construcción ha sido realizada por profesionales sin experiencia y con pocos principios éticos.

I En su opinión como experto, ¿tienen los hosteleros claro el concepto de spa? A la hora de plantearlo, ¿qué prima: la satisfacción del cliente, la imagen del establecimiento o el aumento de ingresos?

Todos esos conceptos influyen. Creo que los hoteleros tienen una formación empresarial muy buena, como lo demuestra la posición de la industria turística española en el mundo, y su espíritu es de evolución permanente para mantener el liderazgo. La competencia internacional cada día es más fuerte y el cliente se fija en el hotel que le dé los servicios más completos para su bienestar. Unas buenas instalaciones de termalismo son un motivo para llenar las habitaciones y mantener el hotel abierto todo el año.

El hotelero que no obtenga buenos resultados con la incorporación de un centro termal, es porque la empresa que se lo ha diseñado y construido sólo buscaba ganar dinero, sin preocuparse de la calidad de la obra vendida.

I ¿Qué errores cometen los hoteleros a la hora de crear un spa?

Los empresarios hoteleros se han topado con un sector con empresas muy buenas en marketing y sin conocimientos sobre las funciones positivas que pueden hacer el agua, el calor y el

Cada vez más hoteles ofrecen instalaciones propias de spa, aunque las fuertes inversiones que supone su construcción y mantenimiento no siempre se traducen en rentabilidad. Fernando Sanz, gerente de ETE, nos desvela en esta entrevista las claves de una correcta instalación y da un interesante repaso a la situación del sector.

Fernando Sanz, gerente de Europea Térmica Eléctrica:

**“Un centro de termalismo
es rentable si produce
beneficios en la salud”**

frío sobre el cuerpo humano. El empresario quedaba impresionado y convencido sin preocuparse de pedir referencias de los trabajos realizados por estas empresas. Luego, a los pocos meses, vienen las lamentaciones. He visto instalaciones con una decoración espectacular, pero que no eran eficientes. Los clientes, tras la primera visita, no regresaban. Además de la construcción, los hoteleros deben cuidar la formación del personal. Lo ideal es buscar profesionales que estén trabajando ya en centros con éxito de público.

¿Cuál es la fórmula más acertada para comercializar el spa del hotel?

Recomiendo que el centro termal funcione como un negocio independiente del hotel, con cuenta de resultados propia. La entrada al centro termal será siempre con previa cita y se puede ofrecer al huésped del hotel una sesión gratis (para los clientes de más de 7 días, por ejemplo) y un precio especial respecto a los clientes de la calle.

También se puede fijar el precio de la habitación con un circuito de 1 hora en el centro termal todos los días; en este caso deberán tener capacidad suficiente para dar servicio a todos los clientes cada día. Todas estas sugerencias son para centros que tengan una eficacia positiva para la salud de los clientes. Para los centros lúdicos de agua y calor se puede dar el servicio gratis para todos los clientes, pues la experiencia es que si se cobra no asisten.

Ante la polémica de las aguas termales / spas urbanos, ¿un spa urbano o con agua "normal" puede ser beneficioso para la salud?

La calidad del agua es un valor incuestionable en los centros de termalismo y los trabajos de investigación realizados por Masaru Emoto demuestran que cada agua tiene unas características distintas desde el punto de vista energético dependiendo del punto de los ríos o lagos donde se haga el control, y también es importante el tipo de minerales que contenga. A priori todas las aguas de los centros de termalismo son buenas, y el nombre que se emplee no es el distintivo de calidad; la calidad viene marcada por los resultados diarios que reciben los clientes.

¿A partir de cuántos metros cuadrados podemos contar con un spa en toda regla y con cuántos elementos?

Las instalaciones imprescindibles para que la instalación ter-

E.T.E.

Europea Térmica Eléctrica fabrica equipos para balnearios-spa-talasoterapia y wellness que cumplen todos los requisitos de eficiencia terapéutica, y que están instalados en centros de salud y deportivos, hoteles y balnearios urbanos. La firma ha elaborado una guía de uso de un balneario/spa, basada en años de experiencia en la fabricación y suministro de equipamiento para centros termales.

En su página web www.ete.es se muestran las recomendaciones de diseño, construcción, tiempos en el circuito y temperaturas de las diversas instalaciones que debe cumplir todo centro de termalismo cuya finalidad sea mejorar la salud.



Fernando Sanz

Gerente de Europea Térmica Eléctrica

mal sea eficaz son las siguientes: piscina de hidromasaje a 36 °C; piscina de tonificación a 4 °C; dos duchas bitérmicas; ducha de inicio, y terma para sudar. Para dar estos servicios se necesitan unos 80 m². Puede dar buen resultado con menos inversión y espacio un centro con flotarium construido en hormigón, terma y una ducha escocesa.

Para hoteles recomendamos 300 m² y en ese caso se instalarían piscina de hidromasaje a 34 °C, piscina de relajación a 38 °C; piscina de tonificación a 4 °C; terma 50°C con 70% humedad y baño turco a 45°C con 99% humedad; ducha de desinfección; ducha de inicio; ducha escocesa bitérmica; ducha de aceites esenciales bitérmica; pediluvio; flotarium y lodarium.

Se pueden hacer centros de 500, 1.000, 2.000 o más metros cuadrados, pero tengan cuidado en calcular bien la ocupación, ya que si esta está por debajo del 30% de la capacidad máxima con precios de 25 euros por circuito termal, entrarán en pérdidas dado el alto gasto de gestión que tienen los centros de termalismo. En los hoteles que deseen dar el servicio diario a todos los clientes, deberán calcular unas 8 horas de

El sector de los centros de termalismo en España

2007

Número de establecimientos	671	Número de plazas	165.809	Volumen de negocio (mill. euros)	3.225
• Estaciones termales	101	• Estaciones termales	15.809	• Estaciones termales	270
• Otros establecimientos	570	• Otros establecimientos	150.000	• Otros establecimientos	2.955

Nota: el segmento de otros establecimientos incluye centros de talasoterapia, establecimientos especializados en salud y belleza, y hoteles con spa en general.

Fernando Sanz: “si en un spa cobran menos de 25 euros por el circuito termal de 90 minutos, es probable que sea una mala instalación y un negocio ruinoso”

servicio y que entre en las instalaciones una persona cada 15m² simultáneamente.

¿El concepto de spa o wellness está en evolución?

En los próximos años habrá millones de clientes con experiencia en el uso de instalaciones termales y serán ellos los que nos transmitirán sus necesidades. Todos tendremos que seguir aprendiendo para mejorar la eficacia para la salud. En los últimos años he descubierto la eficacia de dos instalaciones que antes no consideraba: el flotarium construido en hormigón y el lodarium para aplicar barros, algas, lodos y cremas.

¿Qué recomendaría a un hotelero que se está planteando instalar un spa en su establecimiento?

Primero que estudie a fondo la inversión y rentabilidad. Segundo, que contacte con un arquitecto con experiencia en diseño de centros de termalismo y le pida referencias de instalaciones realizadas y en funcionamiento para poder probarlas.

Para definir la superficie del centro analizará la inversión y la clientela potencial, siempre teniendo en cuenta que la ocupación es de una persona cada 15m² y que el tiempo de utilización del circuito termal es de noventa minutos. La decoración estará condicionada por la facilidad de limpieza de los materiales, para evitar el desarrollo de microorganismos y olores. Y cuando se esté construyendo el centro, debe iniciarse la selección del personal y el departamento de marketing y publicidad.

Estamos ante un movimiento de salud positiva, y los hoteles pueden beneficiarse del mismo y aumentar la estancia. También hago una llamada a los arquitectos y constructores profesionales para que se impliquen en el diseño y construcción de centros de termalismo, ya que es una necesidad para la salud y la economía española. **IH**

Cada vez más hoteles tienen su spa

En el año 2007 el negocio de los balnearios, que comprende las estaciones termales y de otros establecimientos hoteleros orientados al turismo de salud y belleza (centros de talasoterapia, establecimientos especializados en salud y belleza, y hoteles con spa en general) alcanzó los 3.225 millones de euros y registró un crecimiento respecto a 2006 del 16%, según revela un reciente estudio de la consultora DBK sobre el sector.

En concreto, los “otros” establecimientos del turismo de salud y belleza facturaron 2.955 millones de euros, un 17,3% más. Un fuerte crecimiento que se deriva de una gran demanda, que ha impulsado al sector hotelero a reforzar sus instalaciones en este campo. Así, la mayor parte de los hoteles de alta categoría, tanto los ya existentes como, sobre todo, los de nueva apertura, han incorporado un spa propio.

En 2007 se contabilizaron 570 centros de talasoterapia, centros especializados en salud y belleza, y hoteles con spa en general, frente a los 375 registrados dos años antes. **Canarias y Andalucía son las comunidades con mayor oferta de estos establecimientos.**

Estaciones termales

Por su parte, el volumen de negocio de las estaciones termales aumentó un 8% en 2007, hasta los 270 millones de euros. Sus ingresos siguen viéndose favorecidos por el crecimiento del presupuesto asignado al Programa de Termalismo Social del Imsero y por el gran dinamismo de la demanda de servicios de salud y belleza, no asociados a fines terapéuticos. **Algunas de las estaciones termales tratan de orientarse hacia un perfil de cliente más joven y con mayor poder adquisitivo, que aporta mayores ingresos por estancia. Nuestro país cuenta con 101 estaciones termales en funcionamiento, con una oferta de alojamiento propio de más de 15.800 plazas.**

El futuro : más hoteles con spa

Aunque se prevé la apertura de nuevas estaciones termales en los próximos años, según los analistas de DBK el aumento del número de establecimientos se dará en mayor medida en el segmento de hoteles con spa.

De cara al bienio 2008-2009 se prevé un crecimiento del mercado total de alrededor del 10% anual, que daría lugar a una cifra de alrededor de unos 3.900 millones de euros. El volumen de negocio agregado de las estaciones termales crecerá en torno a un 5-6% en 2008 y 2009, mientras que las ventas de otros establecimientos de salud y belleza seguirán creciendo a un ritmo de dos dígitos, para situarse en 2009 en el 8-9%.

Según el informe, continuará la tendencia a la subcontratación de la gestión de balnearios y spas, por lo que se seguirán creando empresas especializadas en estos servicios.

Crecimiento del volumen de negocio

(% var. 2007/2006)

+16,4

• Estaciones termales

+8,0

• Otros establecimientos

+17,3

Previsión de evolución del volumen

de negocio (% var. 2008/2007)

+11,6

• Estaciones termales

+5,6

• Otros establecimientos

+12,2